

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ДРУЖБЫ НАРОДОВ»  
Экономический факультет

---

# АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Материалы  
XVIII научной конференции  
молодых ученых  
экономического факультета

*Москва, РУДН, 18 апреля 2016 г.*

Москва  
Российский университет дружбы народов  
2016

УДК 339.9(063)  
ББК 65.5  
А43

Утверждено  
РИС Ученого совета  
Российского университета  
дружбы народов

Ответственные редакторы:  
доктор экономических наук, профессор *Ю.Н. Мосейкин*;  
кандидат экономических наук, доцент *И.Н. Белова*

**А43      Актуальные проблемы глобальной экономики :**  
материалы XVIII научной конференции молодых ученых  
экономического факультета / отв. ред. Ю. Н. Мосейкин,  
И. Н. Белова. Москва, РУДН, 18 апреля 2016 г. – Москва :  
РУДН, 2016. – 408 с. : ил.

В сборнике представлены материалы научной конференции молодых ученых, проведенной экономическим факультетом в апреле 2016 г. Особое внимание в статьях участников уделено вопросам, связанным с особенностями современного этапа развития мировой экономики, в частности влиянием глобализации на основные направления международных экономических отношений, развитием процессов международной экономической интеграции в различных регионах мира, проблемам влияния мирового финансового кризиса на социально-экономическое развитие отдельных стран и мирового сообщества в целом; проблемам конкурентоспособности и экономической безопасности Российской Федерации; актуальным проблемам функционирования Евразийского экономического союза и экономикам входящих в него государств; социально-экономическим проблемам развивающихся стран.

Предназначен для преподавателей, аспирантов, научных работников и студентов экономических вузов и факультетов.

ISBN 978-5-209-07533-2

© Коллектив авторов, 2016  
© Российский университет  
дружбы народов, 2016

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Абдиева Д.</b> Развитие малого и среднего бизнеса в Кыргызской республике.....	7
<b>Абдурахманова М.А.</b> Международные торгово-экономические отношения Кыргызской республики.....	10
<b>Абыкеева А.</b> Гендерный аспект безработицы .....	16
<b>Агазарян Н.В.</b> Негативный опыт применения системы ГЧП в Российской Федерации.....	19
<b>Алексеев Е.А.</b> Развитие ИТ-технологий как фактор обеспечения внешнеэкономической безопасности страны .....	28
<b>Алимханова Д.А., Пугина Е.А.</b> Обзор состояния российской экономики с 2015 по 2016 год .....	39
<b>Андропова И.В., Ганеева М.В.</b> Эволюция теоретических подходов к определению сущности экономической безопасности .....	43
<b>Асмятуллин Р.Р.</b> Экспорт образовательных услуг как инструмент обеспечения внешнеэкономической безопасности России .....	51
<b>Ахмадов М.А., Ткаченко Е.С.</b> Транстихоокеанское партнерство: основные цели и влияние на мировую торговлю .....	57
<b>Белов Ф.Д.</b> Мегагранты: привлечение ученых из-за рубежа и экономическая целесообразность .....	65
<b>Бейсханов Р.</b> Теоретические основы экономической безопасности страны .....	71
<b>Ван Исюань.</b> Китай на мировом рынке туризма .....	76
<b>Ван Цзуняо.</b> Развитие взаимодействия России и Китая в отраслях топливно-энергетического комплекса .....	80
<b>Возмилова С.С.</b> Зависимость автомобильной промышленности России в новой геополитической обстановке .....	91
<b>Гапонов А.В.</b> Экономическое состояние МЕРКОСУР на современном этапе.....	100
<b>Гончарук А.В.</b> Опыт построения и развития американской модели венчурного инвестирования .....	106
<b>Дячук Б.И.</b> Инвестиционное сотрудничество России и Турции .....	114

<b>Елисеева М.</b> Саудовская Аравия: путь серьезных преобразований.....	117
<b>Епифанцева А.С.</b> Факторы и критерии конкурентоспособности на рынке услуг высшего образования.....	121
<b>Жадигер Г.Б.</b> Стратегии развития нефтебизнеса РК в глобальной экономике.....	129
<b>Жарикова М.В.</b> Актуальные проблемы развития Европейского Союза: угрозы и вызовы стабильности Европы .....	139
<b>Жолобова Ю.С.</b> Особенности развития внешней торговли Ростовской области .....	148
<b>Зогбэ Пэпэ Корин.</b> Место сельскохозяйственного сектора в экономике республики Кот-Дивуар .....	156
<b>Калдыкозова М.Б.</b> Роль иностранных инвестиций в инновационном развитии Республики Казахстан.....	165
<b>Карабаева Т.</b> Прямые взаимные инвестиции Казахстана и партнеров по интеграции .....	172
<b>Катамадзе Алеко.</b> Роль грузинской диаспоры в укреплении экономических отношений между Грузией и Россией .....	184
<b>Колбикова Е.С.</b> Вывозы и возможности для России при формировании общего рынка газа ЕАЭС .....	188
<b>Колнин И.С.</b> Экономическое взаимодействие Китая и Малайзии со второй половины XX века по настоящее время.....	196
<b>Кулумбегов М.М.</b> Институциональная конкурентоспособность и быстрый экономический рост Восточной Азии 1951-2000 гг.....	207
<b>Кычанов В.А.</b> Подходы к обеспечению финансовой безопасности стран ЕАЭС .....	217
<b>Маращдех О.Б.</b> Роль внешнеэкономической деятельности в развитии предпринимательства.....	227
<b>Мукушева А., Рахимов Ш.</b> Торговые отношения России со странами СНГ .....	234
<b>Макаревич Д.А.</b> Процесс глобализации и развитие инноваций в странах Персидского залива .....	240
<b>Маурис Жан Давенсон.</b> Интеграционные процессы в глобализирующемся мире на примере Латинской Америки....	247

<b>Меркулов К.А.</b> Факторы активизации вовлеченности ОАЭ в мировую экономику .....	250
<b>Михайловский Т.</b> Влияние киберугроз на экономическую безопасность России на примере рынка доменных имен .....	261
<b>Назарян Г.С.</b> Роль документарных кредитных писем (аккредитивов) в схеме торгового финансирования .....	269
<b>Наранхо Сагнай Хуан Данило.</b> Жить и работать в МЕРКОСУР: передвижение людей и рабочей силы стран интеграции.....	278
<b>Нджа Амуен Жоселен Сандра.</b> Конкурентоспособность: сильные и слабые стороны страны Кот Д'Ивуар .....	285
<b>Пантович Б.</b> Сербия на пути в Европейский Союз: проблемы и перспективы .....	290
<b>Салинг К.</b> Перспективы преодоления долгового кризиса в странах зоны евро .....	398
<b>Саркисян Р.А.</b> Влияние государственной политики по привлечению ПИИ на экономическую безопасность Республики Армения.....	306
<b>Селим Мухаммед Салах Эль Дин.</b> Влияние туризма на экономическую стабильность Египта.....	314
<b>Силла Абубакар Бантураби.</b> Алюминиевая промышленность мира – тенденции развития.....	324
<b>Соро Сионтьяндиоби.</b> Причины региональной сельскохозяйственной политики и решения для развития сельского хозяйства в Западной Африке.....	332
<b>Сухова Р.А.</b> Перспективы становления отечественного рынка энергомашиностроения .....	341
<b>Токтасынова А.К.</b> Развитие среднего агробизнеса в Казахстане: на примере Жамбылской области .....	350
<b>Тухтаева З.У.</b> Экспортный потенциал Израиля.....	357
<b>Ушанов С.А.</b> Трансформация внешней торговли США в XXI веке .....	359
<b>Хадур Ахмад.</b> Экономическая интеграция ОАЭ .....	367
<b>Харисова Д.Р.</b> Сотрудничество Российской Федерации с международным валютным фондом. Эффективность и перспективы развития .....	375

<b>Чжан Вэньчжи.</b> Рост внешней торговли и «зеленая экономика» КНР .....	384
<b>Чжан Мин.</b> Лизинг во внешней торговле.....	389
<b>Чжу Шэнсюй.</b> Мировой рынок природного газа: состояние и тенденции развития .....	394
<b>Шполянская А.А.</b> Высокотехнологичный сектор – как инструмент реализации национальных интересов государства (на примере Германии).....	399

## **РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ**

**Абдиева Д.**

*студентка магистратуры  
экономического факультета РУДН*

В статье рассматриваются этапы развития малого и среднего предпринимательства (МСП) в Кыргызской Республике.

Данная тема достаточно актуальна, поскольку в республике рассматриваемые предприятия занимают сферу услуг и торговли, обходя стороной сферу производства, что негативно влияет на становление экономики и в результате происходит нерациональное использование ресурсов, таких как: природные, трудовые, интеллектуальные и т.п. Проблемным вопросом развития малого и среднего бизнеса, выступает вопрос о конкурентоспособности данных сфер предпринимательства.

Для того, чтобы рассмотреть данную проблему мы выявили, что в течение последних трех лет были снижены объемы иностранных инвестиций, которые были направлены на развитие МСП. Так для примера, в 2013 году объем был сокращен на 15%, а в последующие годы были проведены реформы, которые имели кардинальное значение в сфере предпринимательства. В частности, вышел Закон «О государственной поддержке и защите частного предпринимательства». Государственная политика по отношению к предприятиям малого и среднего бизнеса должна предполагать помощь малым и средним предприятиям, т.е. они не только обязаны выплачивать налоги, но и вправе рассчитывать на поддержку государства в развитии своего дела. Государство должно обеспечивать правовую защиту и свободу предпринимательской деятельности.

Однако, несмотря на то, что государство провело некоторые реформы, по сей день присутствует ряд преград для МСП.

Во-первых, политические. Политическая нестабильность не позволяет стабильно развиваться бизнесу, в частности негативно влияет на транспарентность бизнес-процессов.

Во-вторых, экономические проблемы. Экономическая ситуация на данный момент не стабильна. Изменчивость конъюнктуры рынка, политические и экономические кризисы в Кыргызстане только повышают риск кредитования малого и среднего бизнеса. То есть это препятствует укреплению и развитию финансовой базы малых и средних предприятий.

В-третьих, организационные проблемы такие как, низкий уровень образования и профессиональных навыков предпринимателей, руководителей.

В-четвертых, проблемы социально-культурных областей. Население считает невозможным начать собственный бизнес без первоначального капитала, благосостояния и связей, наработанных в прошлом.

Одним из вкладов государства в обеспечении защиты частной собственности необходимо принятие мер, таких как пакет нормативно-правовых актов, направленных противоборству рейдерству и захвату собственности. А также создание на уровне государства орган страхования и предоставление крупным иностранным инвесторам гарантии, а также страхование их вкладов. Ужесточение уголовной ответственности для лиц, занимающих государственные должности за нарушение законодательства в сфере защиты частной собственности.

Реформирование систем оценки регулятивного воздействия, проведение ревизии законодательства, а также выработка рекомендации по устранению необоснованных и неориентированных на рыночную экономику нормативно-правовых актов создаст благоприятные условия для ведения предпринимательской деятельности. Для оценки эффектив-



ности работы нормативно правовых актов необходим мониторинг работы, а также проведение регулярных встреч с бизнес сообществами Кыргызстана.

Для понижения степени вмешательства государства в урегулирование предпринимательской деятельностью необходимо принять действия, которые будут иметь нормативно-правовое и процедурное закрепление. Затем необходимо продлить реформирование государственного регулирования в лицензионно-разрешительной и контрольно-надзорной областях, в системе технического регулирования через сокращение количества действующих лицензий и разрешений; создание обновленного механизма проверок, основанных на системе критериев риска. Необходимы меры, сопряженные с сокращением бюрократических лицензионно-разрешительных мероприятий, сокращения большого количества проверок хозяйствующих субъектов. А также поощрения прозрачности подотчетности и усиления над работой органов исполнительной власти и обязательств работников государства, которые принимают участие в урегулировании предпринимательства в КР.

Политика развития рычагов финансово-кредитной поддержки должно содержать облегчение порядка налогообложения и повышения доступности кредитных средств на обеспечение поддержки частного сектора; увеличение объемов микрокредитования; предоставление преференций и стимулов, создаваемых малым и средним хозяйствующим субъектам в производственной области на среднесрочный период; поддержка и поощрение выпуска высококачественных экологически-безопасных товаров и услуг.

#### **Список литературы:**

1. Дюжева Н.В., Балашова С.А., Количественная оценка последствий вступления Кыргызской Республики в таможенный союз (на примере текстильной отрасли) // Вестник

Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2015. № 3. С. 16-44.

2. «Национальная стратегия устойчивого развития Кыргызской Республики на период 2013-2017 годы», утвержденная Указом Президента Кыргызской Республики от 21 января 2013 года № 11.

3. [www.cbd.minjust.gov.kg](http://www.cbd.minjust.gov.kg) – Министерство юстиций Кыргызской Республики

4. [www.minesonom.gov.kg](http://www.minesonom.gov.kg) – Министерство экономики Кыргызской Республики.

5. [www.nbkr.kg](http://www.nbkr.kg) – Национальный банк Кыргызской Республики.

6. [www.unipress.kg](http://www.unipress.kg) – Деловой журнал «Деловой собеседник».

## **МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

**Абдурахманова М.А.**

*студентка магистратуры*

*экономического факультета РУДН*

С распадом Советского Союза Кыргызстан потерял все рынки сбыта, и продукция, выпускавшаяся промышленностью страны, оказалась невостребованной.

Кыргызстан предпринял некоторые действия по преодолению кризиса, создал основу рыночной экономики, ввел первым среди стран СНГ национальную валюту и стал проводить независимую денежно-кредитную политику.

Среди большой конкуренции на мировом рынке, Кыргызстану необходимо было определить собственные рынки сбыта и удержать на них свои позиции.

Кыргызские предприятия находятся в чрезвычайно невыгодных, по сравнению с другими странами условиях, как производства, так и ведения внешней торговли. С 1990 г. по 1994 г. объемы экспорта сектора машиностроения сократились в 3 раза, и снижение импорта произошло за счет продукции химической промышленности и сельского хозяйства.

В последующие годы в товарообороте республики снизилась доля, как импорта, так и экспорта продукции легкой промышленности. Потребности покрывались за счет внутренних ресурсов и импорта из развивающихся стран дальнего зарубежья, т.е. изменилась география ввоза.

Экспорт снизился из-за неконкурентоспособности продукции, недостаточной работы маркетинговых служб и полной зависимости легкой промышленности Кыргызстана от импорта прикладных материалов.

Перспективы развития внешнеторговых связей зависят от реализации достигнутых договоренностей в рамках двусторонних и многосторонних торгово-экономических отношений со странами; активизации работы межправительственных комиссий; снятия барьеров с сопредельными государствами; складывающейся конъюнктуры на мировых рынках для экспорта кыргызских товаров.[5]

Сегодня Кыргызская Республика осуществляет торгово-экономические связи более 100 государствами мирового торгового сообщества, из которых 11 стран СНГ и более 80 государств – членов ВТО. Произошла переориентация внешней торговли с рынков стран СНГ на рынки стран-членов ВТО.

В 2012 г. внешнеторговый оборот Кыргызской Республики составил 7267,7 млн дол., или возрос по сравнению с 2011 г. на 11,8% (на 764,3 млн дол.), в том числе экспортные поставки с учетом дорасчета сельхозпродукции составили 1893,8 млн дол., что меньше чем в 2011 г. на 15,5%, импорт – 5373,9 млн дол. (рост на 26,1%). При этом на долю стран СНГ пришлось 50,5% товарооборота, а на страны дальнего зарубежья – 49,5%.

В сравнении с 2011 г. наблюдается тенденция увеличения доли стран СНГ во внешней торговле республики, в том числе и за счет роста экспорта в эти страны на 16,6% и импорта из этих стран на 26,6%.

Товарооборот со странами дальнего зарубежья до 2012 г. в предыдущие годы имел устойчивую тенденцию роста, но экспорт в страны Дальнего Зарубежья в 2012 г. сократился на 34,4% за счет сокращения экспорта золота, а импорт увеличился на 29,2%.

Сальдо торгового баланса за 2012 г. составило 3480,1 млн дол., что по сравнению 2011 г. выше на 72,4%. Положительное сальдо торгового баланса сложилось с 18 странами мира (в 2011 г. – с 16).

В 2013 г. Кыргызская Республика осуществляла торговые отношения со 147 странами мирового торгового сообщества, в том числе экспорт – в 86 стран, импорт – из 139 стран (2011 г. соответственно 135, 76 и 129).

По основным торговым партнерам рост внешнеторгового оборота по сравнению с 2013 г. составил: с Казахстаном – 31,8%, Россией – 16,9%, Таджикистаном – 17,1%, Турцией – 33,3%, Китаем – 31,7%, США – на 21,4%, Германией – 39,4%, Японией – 31,3%, Беларусью – на 47,2% и др.

Объемы экспорта без учета золота составили 1331,6 млн дол., что больше на 8,7%.

При этом такое увеличение импорта сырья и материалов, оборудования не может отрицательно отразиться на экономике республики. Чем больше завозится этой продукции, тем больше производится товаров, что, обеспечивает увеличение экспорта кыргызской продукции.[6]

Российская Федерация занимает первое место в товарообороте Кыргызстана с зарубежными странами.

Удельный вес Российской Федерации в общем объеме товарооборота Кыргызской Республики в анализируемом периоде увеличится с 17% до 34,0%.

Основными статьями экспорта явились одежда трикотажная, текстильные изделия, стекло, хлопок, табак, овощи и фрукты, сахар и кондитерские изделия из сахара, электрические машины, оборудование и механические устройства [10].

В 2013 г. доля РФ в общем объеме внешней торговли республики превысила 27%, при этом объем внешнеторгового оборота по сравнению с 2012 г. вырос на 17%, достигнув 2,14 млрд дол.

В целом товарооборот со странами Центральной Азии снизился на 18,7% и составил за 2015 г. \$1 млрд 337 млн. Это составляет около 25% в целом товарооборота с другими странами.[7]

Товарооборот Кыргызстана со странами-членами ЕАЭС в 2015 г. снизился на 24,5 процента и составил \$2,5 млрд.

В информационном бюллетене Минэкономики «Кыргызская Республика в Евразийском экономическом союзе» говорится, что экспорт составил \$0,5 млрд и сократился на 24,2 процента, импорт – \$2 млрд и сократился на 24,5 процента.

Кыргызстан осуществлял торгово-экономические отношения со 141 страной мирового торгового сообщества, в том числе по импорту – 133, экспорту – 89. Внешнеторговый оборот составил \$5,7 млрд и по сравнению с 2014 г. сократился на 24,6 процента. Экспорт составил \$1,6 млрд, снизившись на 11 процентов, импорт – \$4 млрд, снижение составило 29 процентов.

Доля стран-членов ЕАЭС от общей внешней торговли КР составила 44,3 процента, в том числе экспорт в страны-члены ЕАЭС – 32,2 процента, импорт – 49,2 процента. [4]

До вступления в ВТО (1996 г.) доля стран – членов ВТО в общем товарообороте КР составляла 30%, экспорт – 12,3%, импорт – 40,5%.

Вступление Кыргызстана во Всемирную торговую организацию (ВТО) предполагало установление стабильного предсказуемого тарифного режима. Кроме этого, существо-

вало множество политических и экономических аспектов вступления Кыргызстана в состав ВТО. Основными политическими аспектами являлись: защита и поддержка со стороны экономически более развитых стран в области торговли.

Вступив в ВТО, Кыргызстан получил лишь один положительный момент – это относительную низкую стоимость импортных товаров. Но вот отрицательных моментов несколько больше: из-за низких таможенных пошлин – недопоступление денежных средств в казну государства, за время членства ВТО произошел спад ВВП, уменьшилась инвестиционная привлекательность, так как в страну потекли импортные товары, а не инвестиции; Казахстан и Узбекистан ввели ограничения на импорт из Кыргызстана, а также снизился уровень экономической безопасности. [5]

Таким образом, созданная инфраструктура отношений с ВТО на сегодняшний день обеспечивает Кыргызстану необходимый уровень контактов в рамках этой организации для решения своих внешнеэкономических вопросов.

Следует сказать, что выгоды от членства в ВТО, связанные с улучшением доступа на другие рынки, могут стать ощутимыми только в более долгосрочном периоде. И это возможно лишь в том случае: 1) если в нашем государстве появятся оптимально развитые и конкурентоспособные экспортные возможности; 2) хорошо скоординированный правительственный механизм, готовый защищать права страны в сложной системе ВТО; 3) если основные торговые партнеры страны также являются членами ВТО.

Это очень важные выводы для других стран СНГ, поскольку большая часть их агропродовольственного экспорта реализуется в торговле между странами СНГ.

Оздоровление экономики Кыргызстана будет в значительной степени зависеть от расширения внешней торговли. Внешняя торговля, международная деловая стратегия и государственная торговая политика фактически тесно связаны между собой. Открытие экономики страны означает ее ши-

рокое включение в микрохозяйственные процессы, переход к развитию по нормам и правилам мирового сообщества.

Несмотря на отмеченные отрицательные изменения динамики экспортно-импортных операций, можно сделать заключение, что в целом внешнеторговая политика, проводимая Правительством республики за годы независимости, была успешной в достижении задач интегрирования республики в мировое сообщество, распределении торговли в географическом разрезе и диверсифицировании набора оцениваемой продукции.

#### **Список литературы:**

1. [http://botschaft-kirgisien.de/files/vnesh\\_torg\\_kr.doc](http://botschaft-kirgisien.de/files/vnesh_torg_kr.doc).
2. <http://rudocs.exdat.com/docs/index-199488.html>.
3. <http://arch.kyrlibnet.kg/uploads/Brovko%20N.A..pdf>.
4. <http://knews.kg/2016/04/15/na-chetvert-sokratilsya-tovarooborot-kyrgyzstana-so-stranami-chlenami-eaes/>.
5. Садовская О.А. «Развитие международных торгово-экономических отношений кыргызской республики в условиях глобализации» статья: Вестник БГУ. – Бишкек, 2013.
6. [http://mineconom.gov.kg/index.php?option=com\\_content&view=article&id=102&Itemid=172&lang=ru](http://mineconom.gov.kg/index.php?option=com_content&view=article&id=102&Itemid=172&lang=ru).
7. <http://kyrtag.kg/economy/tovarooborot-kyrgyzstana-so-stranami-tsentralnoy-azii-sokratilsya-na-18-7-i-sostavil-1-3-mlrd-kozhosh>.
8. [http://mineconom.gov.kg/index.php?option=com\\_content&view=article&id=102&Itemid=172&lang=ru](http://mineconom.gov.kg/index.php?option=com_content&view=article&id=102&Itemid=172&lang=ru).
9. <http://kyrtag.kg/economy/tovarooborot-kyrgyzstana-so-stranami-tsentralnoy-azii-sokratilsya-na-18-7-i-sostavil-1-3-mlrd-kozhosh>.
10. Дюжева Н.В., Балашова С.А. Количественная оценка последствий вступления Кыргызской Республики в таможенный союз (на примере текстильной отрасли) // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2015. № 3. С. 16-44.

## ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ БЕЗРАБОТИЦЫ

**Абыкеева А.**

*студентка магистратуры  
экономического факультета РУДН*

Наиболее важным показателем в характеристике безработицы на рынке труда является половая принадлежность. В экономике существует такое понятие как «гендерная сегрегация», то есть разделение людей по половому признаку, которую можно разделить на горизонтальную и вертикальную.

Горизонтальная гендерная сегрегация – это неравномерное распределение по отраслям производства в экономике и профессиям между мужчинами и женщинами.

Вертикальная сегрегация – она отражает неравномерное распределение по должностям между мужчинами и женщинами, то есть в большинстве случаев женщины редко занимают престижную профессию и должность в сфере товаров и услуг.

Для описания данных явлений в экономике часто используют термин «стеклянный потолок». Он часто отражает те факты, по которым есть равные возможности обоих полов занимать те категории, которые они бы хотели. Но существуют такие барьеры, которые препятствуют продвижению женщинам по повышению занимаемой ими должности. Постепенно данный принцип начинает меняться, в большинстве случаев они не заявляют открыто о руководящих должностях, однако получают их, но они имеют только вид престижности.

Вызванные глобализацией изменения в структуре занятости способствуют участию женщин в наемном труде. Сегодня сфера оплачиваемой работы для женщин расширяется, что значительно улучшает их положение, хотя занятость этой категории населения ограничивается, в основном, неквалифицированным трудом. Однако сокращение государственно-



го сектора оказывает диспропорциональное влияние на женскую занятость. Возникающие прорехи в социальной защите и все тяготы, связанные с необходимостью их компенсации, ложатся на женщин. По-прежнему сохраняется существенная разница в заработной плате женщин и мужчин. Для сглаживания негативных последствий глобализации и интеграции разрабатываются специальные программы, был установлен минимум почасовой заработной платы и приняты законы о налоговых льготах для малообеспеченных семей и семей, имеющих детей моложе 17 лет. Таким образом, процесс глобализации ставит целый ряд проблем в социально-экономической области. Он затрагивает почти все сферы жизнедеятельности американского общества и значительной степени влияет на формирование рынка рабочей силы. Из выше сказанного можно судить об одном, что не одно государство не может существовать без безработицы. Её невозможно искоренить полностью, но возможно свести определённый процент безработицы к минимуму.

Существуют такие определённые показатели, по которым возможно определить состояние данного социально-экономического последствия в стране. Считается, что естественный уровень безработицы от трёх до семи процентов. Для того чтобы сократить структурную безработицу правительству целесообразно подготовить специальные программы профессионального переобучения, либо проходить ежегодное повышение квалификации работников. Такие программы способны помочь в совершенствовании рабочей силы, что в свою очередь скажется на повышении эффективности самого производства, а так же на качестве экономики страны в целом. Данная задача, по моему мнению, может быть решена посредством целевых программ о профессиональной подготовки рабочих кадров и распространением необходимой информации о вакансиях рабочих мест. Переобучение можно организовать на самом производстве, то есть на своём рабо-

чем месте, либо в специализированных местах, в профильных учебных центрах.

Для снижения безработицы среди выпускников высших учебных заведений государство может предусмотреть совмещение своих приоритетов развития и потребностей данной социальной категории. Это возможно посредством проведения опросов и мониторинга информации о предпочтениях в работе и ориентирах профессионального развития. Совмещение государственных приоритетов и частных предпочтений возможно на стадии организации практик, а так же при формировании учебных программ. В соответствии с собственными приоритетами государство может вносить изменения в образовательные стандарты программ подготовки введением новых специальностей посредством изменения квалификационных требований или требованием проведения квалификационных практик. При этом учёт гендерных особенностей различных профессий, специальностей возможен на стадии подготовки государственных заданий для системы высшего образования страны по тем или иным специальностям.

Другим направлением совмещения интересов и как следствие регулирование гендерной составляющей безработицы может стать введение специальных обязательных программ профессиональной ориентации в выпускных классах школ для доведения информации о государственных потребностях тех или иных специалистов, тогда выбор направления подготовки будет более осознанным, а несовпадения с рынком труда будут меньше.

#### **Список литературы:**

1. «Международная организация труда. Основные положения о безработных» (электронный ресурс) <http://www.unrussia.ru/ru/search/node/безработица>.
2. Закон Российской Федерации "О занятости населения в Российской Федерации" №287-ФЗ от 25 декабря 2008 г. / Конституция РФ.

3. Вайсбурд В.А. Экономика труда: учеб. пособие./ Издательство Омега-Л, 2011.

## **НЕГАТИВНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ ГЧП В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ\***

**Агазарян Н.В.**

*преподаватель кафедры «Национальная и мировая экономика»,  
Сочинского института РУДН*

В наши дни большинство государств используют различные инструменты для привлечения частного бизнеса для поддержки государства в реализации социально значимых обязанностей по отношению к населению. Одним из таких инструментов является система государственно-частное партнерство.

Государственно-частное партнерство представляет собой совокупность форм сотрудничества бизнеса и государства для решения социально значимых задач по взаимовыгодным условиям. Проекты системы ГЧП главным образом должны оказать влияние на эффективнейшее применение региональных ресурсов для достижения важнейшей цели – повышения экономического потенциала региона.

Данная статья сосредоточена на анализе негативного опыта при реализации проектов системы государственно-частного партнерства в Российской Федерации.

Анализ опыта применения ГЧП в государствах с разным уровнем социального и экономического развития, реализованных при помощи такой формы ГЧП, как концессия, доказал, что такие партнерства успешно используются в транспортной (автодороги, ж/д, аэропорты, морские порты, трубопроводный транспорт) и социальной инфраструктуре

(спорт, здравоохранение, образование, туризм, развлечение), ЖКХ (водоснабжение, очистка воды, электроснабжение, газоснабжение и др.), в других сферах (тюрьмы, объекты военной сферы, оборона). При этом лидирующей является транспортная инфраструктура, за ней с небольшим отрывом идет социальная инфраструктура.

На данный момент реализация ГЧП проектов актуальна в РФ, но нужно учитывать, что ГЧП несет в себе как огромные возможности, так и определенные угрозы. Очень важно эффективно и правильно распределить риски между государством и частным партнером. Нужно использовать следующую концепцию взаимодействия: частный сектор берет на себя финансовые риски реализации проекта, а государство дает определенные гарантии. Поскольку важным в данном взаимодействии служит тот факт, что частный бизнес сможет более эффективно распорядиться финансовыми средствами.

Особенностью реализации проектов в России можно выделить то, что государство готово брать на себя коммерческие и финансовые риски, что не всегда оправдано и редко применяется в общемировой практике. Так было, например, в проектах ГЧП Санкт-Петербурга. С одной стороны, это создает интерес к отечественным проектам ГЧП со стороны иностранных инвесторов, с другой стороны, может выразиться в неэффективной и в определенном роде негативной практикой реализации проектов государственно-частного партнерства в РФ.

В Российской Федерации крайне актуальна реализация государственно-частного партнерства в здравоохранении. Экономическая эффективность государственных медицинских учреждений в большинстве является низкой. Высокий уровень износа основных фондов, недостаток финансирования являются основными стимулирующими факторами формирования и развития практики государственно-частного партнерства в здравоохранении.

Сейчас значительно ощущается необходимость в создании долгосрочной и комплексной стратегии развития проектов государственно-частного партнерства, в которых будут определены ключевые направления и ясное понимание главной цели реализации этой программы. Так как для всех участников рынка ГЧП крайне важны ясные и прозрачные условия ведения таких инфраструктурных проектов.

В РФ риски просчетов как государственного, так и частного бизнеса в проектах ГЧП, понятное дело, очень значительны. Уже сложилась тенденция к сильному удорожанию проектов по сравнению с их изначальной стоимостью. Темп удорожания порой достигает отметки в 20% в год. А причины не только в банальных просчетах и ошибках авторов, но и во вполне объективных обстоятельствах – постоянном увеличении цен на сырье, материалы, а также услуги. Международный опыт показывает тот факт, что единственным выходом из сложившейся ситуации является привлечение частного капитала, а следовательно, создание для него более привлекательных условий в сравнении с обычной коммерческой деятельностью.

Внедрению ГЧП в России не способствует также тот факт, что бизнес остается пока во многих отношениях неготовым участником взаимодействия с властью. Социальная ориентированность бизнеса, а также его заинтересованность в решении не только своих частных, но и общенациональных проблем, пока еще остается недостаточно развитым.

Как крупный, так и средний с малым бизнесом демонстрируют стремление в основном к получению прибыли, перераспределению средств региональных и федеральных бюджетов, правительственных фондов, а не к инвестированию или иному участию в определенных инфраструктурных проектах, которые имеют особое значение для экономики региона в частности и страны в целом.

Анализ инициированных и реализуемых в России проектов государственно-частного партнерства свидетельствует

об очевидных сложностях в привлечении в проект частного инвестора; до 30% проектов ГЧП прекращаются либо требуют значительного пересмотра условий.

Проект ремонта дорог в Кировской области. В июле 2012 г. Департамент транспорта и дорожного хозяйства Кировской области заключил соглашение о ГЧП с местным дорогостроительным предприятием «Вятавтодор». Согласно договору, должны были быть выполнены работы по ремонту местных автодорог. Правовой базой договора стал Закон Кировской области «Об участии Кировской области в проектах ГЧП», согласно которому и был проведен определивший подрядчика конкурс. Однако выполнить этот договор было не суждено. Областное антимонопольное управление ФАС России выявило нарушения ряда статей федерального антимонопольного законодательства при определении победителя конкурса. Последовало обращение, а арбитражный суд, решением которого данный областной автодорожный проект был фактически прекращен.

Проект по обслуживанию и ремонту тепловых сетей в Твери. Там в 2014 местная гордума приняла решение учредить компанию «Тверьтепло», которая, как было задумано, должна была на основе концессионного договора реализовать проект по обслуживанию и ремонту тепловых сетей в Твери. Учредителями компании стали Территориальная генерирующая компания №2 и администрация города Твери. В обязанности учрежденной компании входит поставка тепла и горячей воды, сервис городских теплотрасс. В аренде компании находятся почти все тепловые сети Твери общей протяженностью более 435 км. Однако скоро все это хозяйство должно получить другого управляющего – «Тверьтепло» находится под процедурой банкротства. Соответственно, и проект модернизации тверских теплокоммуникаций с использованием механизма ГЧП реализован, по крайней мере в изначально задуманном виде, уже не будет.

Проект «Невская вода». Его попробовало реализовать в Санкт-Петербурге правительство города в лице своего Агентства стратегических инвестиций. Был проведен конкурс на создание, реконструкцию и эксплуатацию на основе ГЧП Северной водопроводной станции. Результатом должно было стать внедрение передовой высокотехнологичной двухступенчатой технологии фильтрации воды. Конкурс проводился в соответствии с требованиями закона об участии Санкт-Петербурга в государственно-частном партнерстве. В июне 2011 г. все 4 заявки, которые были поданы на конкурс, оказались признаны прошедшими предварительный конкурсный отбор. Однако, 27 декабря 2012 г. организаторы конкурса решили не заключать соглашения о ГЧП с единственным участником конкурса.

Строительство Северного тоннеля в г. Ростов-на-Дону. 17 февраля 2013 г. было объявлено об открытии конкурса на право заключения концессионного соглашения на проектирование, строительство и эксплуатацию Северного тоннеля в городе Ростове-на-Дону. Длина – 2,5 км, пропускная способность технологически нового тоннеля составит 60 тысяч автомобилей в день. На реализацию проекта планируется потратить 8,5 млрд рублей. Сроки реализации проекта: два года – проектирование, четыре года – строительство. Конкурс признан несостоявшимся по причине отсутствия заявок.

Строительство детского сада в г. Пермь. По результатам конкурса между администрацией города Перми и НЧОУДО «Центр развития современных образовательных технологий» было заключено концессионное соглашение, согласно которому Концессионер был обязан ввести детский сад в эксплуатацию до февраля 2011 г. В связи с неисполнением НЧОУДО существенных условий заключенного концессионного соглашения, по инициативе администрации города Перми в августе 2010 г. указанное соглашение было расторгнуто. Повторный конкурс признан не состоявшимся по причине отсутствия заявок.

Наиболее типичные причины неудач проектов с применением механизмов ГЧП заключаются в том, что и государственные органы, и потенциальные частные инвесторы не имеют практического опыта подготовки и успешной реализации проектов ГЧП, регулярно за основы берутся традиционные процедуры государственной закупки, быстро заводящие проекты ГЧП в тупик. Из этого вытекает отсутствие взаимопонимания с потенциальными частными инвесторами на прединвестиционной фазе проекта. Сами проекты, как потом выясняется, регулярно не подходят под требования финансовых институтов, вызывая проблемы с привлечением заемного финансирования на стадии реализации.

Нередко допускаются ошибки в оценке потребительского спроса, тарифных нюансах, а также и в конкурсной документации, непрозрачность и тенденциозность конкурсных процедур. Все эти ошибки, как по отдельности, так и, тем более, допущенные все вместе, могут сорвать реализацию даже, на первый взгляд, весьма привлекательных и полезных проектов.

Главные проблемы, препятствующие развитию системы государственно-частного партнерства в РФ:

- Отсутствие квалифицированных кадров, которые могут «двигать» проекты ГЧП – как со стороны бизнеса, так и со стороны государства.
- Неготовность госсектора. Отсутствие единой системы управления, высокие уровни бюрократии и коррупции. Неготовность органов власти к партнерским отношениям и реализации проектов ГЧП.
- Пробелы и ограничения законодательства (в большей степени, концессионного) и недостаток правоприменительной практики.
- В свою очередь, отсутствие правоприменительной практики определяет слабая активность на региональном уровне. Большинство проектов – региональные, при этом на



местах очень слабая инициатива как в инициировании проектов данного рода, так и в дальнейшем исполнении.

- Неготовность частного сектора: небольшое число частных предприятий в крайне малом количестве секторов. Восприятие в среде отечественного бизнеса ГЧП и концессий как неких проектов с крайне высоким уровнем рисков и низкой доходностью с неопределенностью относительно будущих условий.

- Отсутствие проектов, которые привлекательны и соответствуют требованиям банков.

- Текущий финансовый кризис в купе с антироссийскими санкциями и их последствия (отсутствие «длинных денег в стране»), неготовность инвестировать в долгосрочные проекты и др.).

Можно рассмотреть определенные направления для развития ГЧП в РФ:

1. Дальнейшее формирование общей среды развития проектов ГЧП.

2. Повышение гарантий и поддержки государства партнерам из частного сектора.

3. Усовершенствование законодательной основы и расширение правоприменительной практики. Развитие региональной законодательной базы (пока только в 8 субъектах приняты законопроекты о ГЧП).

4. Создание единого государственного органа по вопросам ГЧП с выработкой единой концепции развития ГЧП в РФ.

5. Создание «центров компетенций» – организационных структур по инициированию и управлению проектами ГЧП, в том числе в регионах.

6. Использование деловых объединений для ведения диалога с государством по актуальным проблемам применения системы ГЧП.

7. Проведение образовательной и информационной работы в рамках продвижения системы ГЧП.

Для Российской Федерации, огромная территория которой затрудняет процесс предоставления общественных услуг, ГЧП должно стать решением проблем в области инфраструктуры и улучшения экономического потенциала регионов.

Опыт последних десятилетий показал то, что при правильно сформированной структуре применения механизмов ГЧП крайне выгодно как для государственного, так и для частного бизнеса, и в особенности для населения страны.

Именно партнерство с частным сектором должно позволить власти привлечь в государственный сектор экономики дополнительные ресурсы, а в первую очередь инвестиции, способствующих ослаблению остроты бюджетных проблем, переложить на частный бизнес основную часть рисков и в то же время сохранить объекты пользования в государственной собственности. В данной системе отношений происходит объединение потенциалов и ресурсов двух хозяйствующих субъектов.

Можно выделить три главных момента, которые способствуют увеличению эффективности использования инструментов системы ГЧП:

1. При выборе проектов на условиях государственно-частного партнерства органам регионального, да и федерального уровня обязательно нужно повысить качественную и, главное, своевременную проработку предлагаемых проектов и предложить подробный регламент по каждому проекту на проведение конкурса по выбору кредитоспособного и профессионального частного оператора.

2. Необходимо намного более эффективно использовать общероссийский кадровый и профессиональный потенциал. С одной стороны – это постоянное повышение квалификации государственных служащих, которые вовлечены в процесс управления капиталовложениями и развитием совместных государственно – частных проектов. Но вот с другой стороны –

результативное привлечение богатого практикой побед и неудач частного профессионального «капитала» участников современного торгово-экономического и производственного процесса.

3. На уровне регионов нужно развивать контрактные модели, механизмы гарантий и страхования, совершенствование регионального законодательства и его «стыковка» с федеральным законом о ГЧП. В совокупности они обязаны обеспечивать допустимые риски частных инвестиций в общественную инфраструктуру. Со стороны государства при всем при этом требуется четкое исполнение своих договорных обязательств.

#### **Список литературы**

1. Беляева Ю.В., Орлов В.В., Чекмарев В.В. Государственно-частное партнёрство в системе экономических отношений. Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 2010. 186 с.

2. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнёрство. М.: ИМЭМО РАН, 2014. В 2 томах. Том 1. 312 с.

3. Вардомский Л.Б., Скатерщикова Е.Е. Внешнеэкономические связи регионов России. Учебное пособие. Изд. 2-е перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2010. 448 с.

4. Герасимова В.В., Майбородин В.А. Управление развитием частно-государственного партнёрства на современном этапе. Саратов: Поволжская академия государственной службы им. П.А. Столыпина, 2013. 124 с.

5. Делягин М.Г. Мировой кризис: общая теория глобализации [Текст]. М.: Инфра-М, 2015. 256 с.

6. Дюжева Н.В., Агазян Н.В. Особенности региональной институциональной структуры как фактора улучшения показателей внешнеэкономической деятельности региона, //Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 11-2. С. 152-156.

7. Кабашкин В.А. Государственно-частное партнёрство: международный опыт и российские перспективы. М.: Международный инновационный центр. 2014. 575 с.

8. Хасанов Р.Х. Партнерство государства и бизнеса в развитии кластерных взаимосвязей. Омск: Издательство омского филиала НОУ ВПО «Московская финансово-промышленная академия», 2015. 240 с.

\* *Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект 16-02-00375)*

## **РАЗВИТИЕ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ**

**Алексеев Е.А.**

*аспирант экономического факультета РУДН*

В условиях санкций со стороны Запада остро встает вопрос, а сможет ли наша страна обеспечить себя всеми необходимыми продовольственными товарами: от продуктов питания и повседневных товаров до производственного и непроизводственного оборудования и информационных технологий? Актуальность данной работы вызвана проблемой зависимости рынка информационных технологий, как их разработок, так и внедрение в производство, от зарубежных стран. Экономическая безопасность России зависит от ее отсталости в финансировании отрасли информационных технологий, которая, с одной стороны, позволяет привлекать больше иностранных инвестиций, а с другой стороны, повышает зависимость ИТ-технологий, как целой отрасли в экономике страны, от зарубежных стран.

Целью данной работы является раскрытие тенденций развития информационной индустрии, как части отрасли экономики России и понять насколько мы зависимы от зарубежных стран. Для выполнения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- уточнить определение понятия «безопасность», «внешнеэкономическая ИТ- безопасность»;
- раскрыть требования ИТ-безопасности предприятия;
- рассмотреть статистические данные российского рынка ИТ-компаний.

В последнее время мы всё чаще используется выражение: «Четвертая мировая война уже идет в информационном поле». Информационное противоборство – это важнейший фактор, определяющий судьбы стран и для России, требуется обезопасить страну, отечественный бизнес от внешних экономических вторжений и разорений. Поражение СССР в холодной войне (1947-1991) (её ещё называют «Третьей мировой»), которую советская политическая элита проиграла, сыграло большую отрицательную роль в жизни нашей страны. Сейчас идет «информационно-интеллектуальная мировая война» против нашей страны. Ведется она на многих фронтах – финансовом, культурном, цивилизационном, этническом, религиозном. И это надо понимать. Еще в 2003 г. министр обороны Российской Федерации С. Иванов на заседании Академии военных наук подчеркнул: «Против России идет война, и идет не один год... Это одна из войн нового типа, в том числе информационная» [1].

После распада СССР данная отрасль информационных технологий пришла в упадок и оказалась без государственного финансирования и поддержки. Поэтому данный рынок был занят быстрорастущими крупными компаниями в сфере ИТ. Поэтому внешнеэкономическая безопасность страны и предприятий, занятых в информационных технологиях – это первостепенная задача каждой страны.

Безопасность является очень широким понятием, оно является «динамической концепцией». «Международная безопасность» – это мирное сосуществование страны в мире во всех сферах жизни: экономических, политических, социальных [2, 3]. Понятие внешнеэкономической информационной безопасности страны обеспечивается с помощью современных ИТ-технологий. Во всех сферах общественного развития используются ИТ-технологии и это усложняет процесс обеспечения внешнеэкономической безопасности. В первую очередь нужно оградить свое предприятие и свою страну от экономических и управленческих информационных войн. Управленческая информационная война может происходить в «прямую», то есть до прямых вторжений в информационное поле страны для выведения из строя информационных систем, линий связи и другого стратегического оборудования; а также «информационного» внедрения вирусов в технологическую схему ИТ-схем на предприятиях и ИТ-разработок противника. Внедрения «информационного лазутчика» с помощью хакерских атак для распознавания экономических секретов страны, или, отдельно взятого предприятия противостоящей стороны.

Наша страна является одной из ведущих стран с разработками высокоинтеллектуальных ИТ-технологий. Это видно по военным достижениям. А что касается гражданского ИТ-направления, здесь мы отстаем. Как известно, в США и в европейских странах информационные технологии образовали более эффективный и прибыльный сектор экономики, чем традиционный (промышленный). Поэтому в США основной поток инвестиций вливается именно в программные и коммуникационные фирмы. Очевидно, что программное обеспечение наиболее эффективно по показателю «вложение-отдача». Зарубежные фирмы, специализирующиеся на программных продуктах, имеют очень высокий коэффициент отдачи. Инвестиции в программное обеспечение не требуют больших капитальных вложений, так как организация одного

рабочего места программиста обходится в пределах 1000-1500 долл., а за год высококвалифицированный программист может создать продукцию стоимостью несколько десятков и сотен тысяч долларов [4].

Область применения ИТ-технологий широка и затрагивает все сферы человечества. Сегодня интеллектуальный и профессиональный потенциал в области ИТ-программирования компьютерных и коммуникационных систем в России огромен, несмотря на постоянную утечку специалистов за рубеж. Этим потенциалом надо срочно воспользоваться. И Правительство нашей страны применяет максимум усилий для увеличения ИТ-потенциала – развития ИТ-отрасли и выведения нашей страны в передовые ряды. В связи с этим Правительство разработало и приняло «Стратегию развития ИТ-отрасли России на 2014-2020 гг. и на перспективу до 2025 г.», разработанную еще в 2013 г. и утвержденную Правительством Российской Федерации 1 ноября 2013 г. № 2036-р [5].

Для того, чтобы выйти из кризиса, Россия должна ставить во главу угла, прежде всего, свою внешнеэкономическую безопасность. Эту же проблему можно озвучить и для предприятий ИТ-технологий в целом. Помимо «расстановки замков» от хакерских атак, удержания от утечки «мозгов» и недопущения «информационных войн», безопасность ИТ-компании рассматривают, в первую очередь, в направлении финансовой безопасности.

Финансовая безопасность направлена не только на получение прибыли, но и на сохранение и преумножение капитала, поскольку любая ИТ-компания может иметь помимо собственных средств, собственного капитала, так же и заемный капитал, который может «прийти» как иностранные инвестиции. Здесь, как раз, и должны тщательно прорабатывать и тщательно оберегать финансовую безопасность компании. Ведь финансовая безопасность фирмы напрямую зависит от внешнеэкономической безопасности страны и наоборот, стабильность страны может зависеть от внешнеэкономиче-

ской безопасности крупных игроков ИТ-компаний страны на рынке информационных технологий мира.

Финансовая независимость предприятия – это положение, при котором предприятие остается способным удовлетворять собственными или заемными средствами потребности операционной деятельности в условиях влияния внешней среды. Финансовая независимость ИТ-компании как субъекта внешнеэкономической деятельности, с одной стороны, выступает одновременно элементом внешнеэкономической деятельности и измерителем её результативности, а с другой – следствием эффективности внешнеэкономической деятельности [6].

Но не будем забывать, что одним из основных направлений развития внешнеэкономической деятельности является привлечение иностранных инвестиций с целью получения дополнительных материальных и финансовых ресурсов. Иностранные инвестиции могут осуществляться в виде имущественных и интеллектуальных ценностей несколькими путями, а именно: путем долевого участия в совместных предприятиях; создания предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, и их филиалов; приобретения предприятий, имущества, паев, ценных бумаг, принадлежащих иностранным инвесторам; получения займов, кредитов, имущественных прав и других видов инвестиционной деятельности. Объектами иностранных инвестиций могут быть основные фонды и оборотные средства строящихся и модернизированных объектов ИТ-предприятий, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция и изобретения, а также права на интеллектуальные ценности и имущественные права.

С участием иностранных инвесторов создаются предприятия, в которых заинтересованные стороны объединяют ресурсы для совместного их использования (например, компания «Яндекс»). Учредителями таких предприятий выступают национальные и иностранные юридические лица или национальные и иностранные граждане.



Уставный фонд на предприятиях с иностранными инвестициями создается за счет долевых взносов. Их величина и характер определяются потребностями в материальных, денежных и других ресурсах. Балансовая прибыль предприятия с иностранными инвестициями используется в порядке, установленном учредительными документами с учетом требований действующего законодательства. Окончательное распределение прибыли производят правление или совет. К распределению прибыли предприятия предъявляют определенные организационные требования. Распределение осуществляется на основе единых принципов, согласованных между участниками, независимо от вида деятельности предприятия и страны местонахождения. В уставе каждого предприятия с иностранными инвестициями определяется конкретная схема распределения прибыли и виды нормативов, по которым это распределение регулируется, а также фонды, порядок их формирования и использования.

Каждое предприятие должно знать и понимать, как обезопасить себя от ИТ-вторжений. Определение ИТ-безопасности для предприятия – это главная задача в наше время.

Информационная безопасность определяется в каждом случае по-своему:

- для предприятий в целом,
- для каждого отдельно взятого структурного подразделения одного и того же предприятия.

Часто, предлагаемые методы контроля безопасности выбираются и управляются различными составными частями предприятия:

- обычно информационная безопасность в компании базируется на использовании брандмауэра и управлении доступом,

- приватность рассматривается в разрезе Законодательства, а также связей с общественностью и управления предприятием.

В рамках бизнес-процесса ответственность разделена на:

- ряд различных групп занимающихся информационной безопасностью;

- на некоторых предприятиях это отдельная функция возложена на финансового директора или директора по производственным вопросам.

Предприятия, заинтересованные в своей безопасности имеют свои требования к технологиям информационной безопасности.

Когда возникают угрозы и риски, связанные с Интернет-торговлей, предприятия сталкиваются с огромным количеством различных методов контроля информационной безопасности для внедрения новых бизнес моделей. В большинстве случаев эти методы апробируются и внедряются. Огромный ряд предприятий чрезмерно концентрируются на своей внешней безопасности, забывая о необходимости принятия эффективных мер по защите ключевых данных внутри предприятия. Здесь так же необходимо помнить о безопасности использования электронных активов предприятия, применять различные методы контроля безопасности: вводить пользовательские идентификаторы, пароли, биометрические устройства контроля, различные сертификаты «открытых» и «закрытых ключей», применения «кодов подлинности сообщений» и другие. Требования ИТ-безопасности предприятия включает в себя контроль защиты от уязвимости технических и программных средств:

- 1) нарушение ИТ-границ предприятия, то есть нарушение условия невмешательства,

- 2) нарушение конфиденциальности, авторизации и секретности,

- 3) нарушение целостности,

- 4) нарушение условия невозможности отказа. Отказ в связи с отклонением действительности транзакции,
- 5) нарушение пригодности.

Такие требования ИТ контроля применяются для защиты от угроз информационной безопасности. Реализация управления информационной безопасностью требует людских, технических и программных ресурсов. Большинство предприятий не могут определить количество расходов на информационную безопасность; с постоянно увеличивающимся списком уязвимостей, стоимость защиты предприятия продолжает расти. Следовательно, предприятия нуждаются в инструменте, который бы помогал отслеживать, управлять и анализировать их инвестиции. Для этого необходимо определить комплекс ИТ-безопасности предприятия для исключения различных рисков.

В зависимости от спецификации предприятия, уровень ИТ-защиты будет различаться. В зависимости от уровня воздействия (низкий, средний, высокий), риск может быть измерен как:

- Финансовый риск,
- Риск конкурентного преимущества,
- Юридический риск или регулирующий,
- Операционных риск, то есть риск отказа в обслуживании,
- Риск потери репутации на рынке [7].

При возникновении финансовых рисков, уменьшении прибыли и потери репутации на рынке возникает ситуация, при которой возникает необходимость ликвидации предприятия.

При ликвидации предприятия с иностранными инвестициями или при выбытии иностранного участника, последний имеет право забрать свой вклад в денежной и товарной форме по остаточной стоимости на момент ликвидации или выбытия после погашения своих обязательств перед участниками нашего государства и третьими лицами. При прекращении

деятельности предприятия или его филиала по решению совета имущество реализуется. Денежные средства от реализации и финансовые фонды в первую очередь направляются на удовлетворение требований кредиторов. Оставшаяся часть средств распределяется между участниками пропорционально внесенным долям.

Как раз к понятию внешнеэкономической безопасности компании и относится момент ликвидации предприятия. В кризисные времена, во времена санкций со стороны Запада, а особенно в 2015 г., иностранные инвесторы были вынуждены выйти из списка инвесторов и забрать свои вклады в денежной, товарной форме, и иной форме, вследствие чего очень много предприятий ИТ-рынка были вынуждены закрыться или приостановить свою деятельность и кардинально решать вопрос существования предприятия. По оценкам аналитических агентств, в 2015 г. ИТ-рынок в России упал на 35-40%.

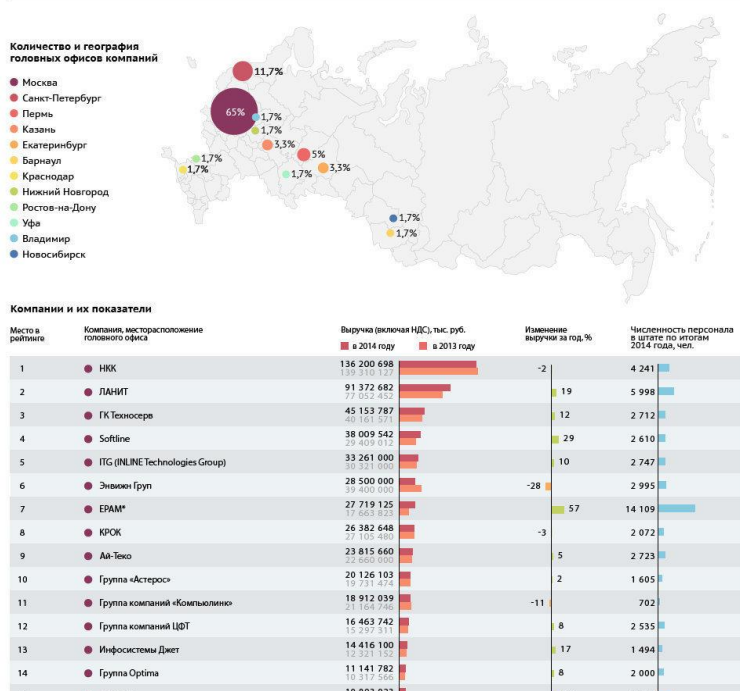
Но по статистике итогов деятельности ведущих ИТ-компаний в 2014 г. (в первый год после объявления санкций) в 2014 г. компании российской ИТ-отрасли всё же демонстрировали слабую, но динамику, близкую к результату остальной российской экономики. При этом большинство ИТ-компаний России в 2014 г. смогло увеличить свои доходы, однако темпы роста были ниже уровня инфляции. Об этом свидетельствует очередной ежегодный рейтинг крупнейших ИТ-компаний России, подготовленный Рейтинговым агентством «РИА Рейтинг», входящим в медиагруппу МИА «Россия сегодня».

По данным этого же Рейтингового агентства «РИА Рейтинг» лидирует в рейтинге по итогам 2014 г. компания НКК с выручкой в 136.2 миллиарда рублей, далее в тройке лидеров расположились компании «ЛАНИТ» с 91.4 миллиарда рублей и ГК «Техносерв» с 45.2 миллиарда рублей. В первую десятку рейтинга также вошли Softline, ITG, «Энвижн Груп», ЕРАМ, КРОК, «Ай-Теко» и Группа «Астерос».

Совокупный объем доходов 60 крупнейших компаний отрасли по итогам 2014 г. достиг 658.7 миллиардов рублей, номинально увеличившись по сравнению с 2013 г. на 6%, что в два раза меньше уровня инфляции и немногим больше темпов роста, наблюдавшихся годом ранее (около 3%). При этом первые десять крупнейших компаний российской IT-отрасли в 2014 г. увеличили доходы на 6.3%. Наибольший прирост доходов из ТОП-60 продемонстрировали Original Group, ЕРАМ и СТИ. Всего рост наблюдался у 44 компаний из 60, представленных в рейтинге. Впрочем, рост темпами выше уровня инфляции был зафиксирован только у 23 компаний из 60 участвовавших в рейтинге [8].

## Рейтинг крупнейших IT-компаний России

Итоги деятельности ведущих IT-компаний в 2014 году



Составлено РИА рейтингом по данным, предоставленным компаниями.  
<http://riarating.ru/infografika/20150602/610657244.html>

Данный рейтинг показывает, что даже в кризисные времена ИТ-рынок развивается, и на фоне всей экономики страны, развивается более динамично.

Настала пора пересматривать курс на импортозамещение, проводить фундаментальные сдвиги в сторону «цифровой экономики» [9]. Для внешнеэкономической безопасности страны нужно реже допускать к финансовым активам ИТ-предприятий иностранных инвесторов, чтобы не подвергать финансовым рискам политическим рискам и культурным рискам конкретное предприятие, а может и всю страну в целом.

#### **Список литературы**

1. Елена Козенкова. Информационная война. Блог от 20 июля 2007 г. Режим доступа: [http://rustimes.com/blog/post\\_1184944904.html](http://rustimes.com/blog/post_1184944904.html).
2. Андропова И.В. Внешнеэкономическая безопасность России: теория и практика. М.: Квадрига, 2010. 226 с.
3. Андропова И.В., Гусаков Н.П. Концептуальные подходы к разработке новой стратегии экономической безопасности. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. Научно-практический и теоретический журнал. Изд-во ООО «ИЦ «Финансы и кредит». 2014.
4. Рекакция журнала Market Journal. Развитие информационных технологий в России. Режим доступа: <http://www.market-journal.com/voprosiupravleniya/112.html>.
5. Алексеенко Е.А. Значение применения аутсорсинга для развития собственного капитала ит-компаний. Экономика и предпринимательство, номер выпуска 2-2 (67-2), 2016.
6. Пилецкая С.Т. Влияние механизма внешнеэкономической деятельности предприятий авиационной промышленности на их финансовую независимость. Бизнес Информ. № 6/2013.

7. Басараб С. Экономическая эффективность систем информационной безопасности. Режим доступа: <http://www.slideserve.com/emele/4900665>.

8. Прохорова С. IT-компании России – рейтинг 2015 года. Риа Рейтинг. Россия сегодня. 2 июня 2015 г. Режим доступа: <http://riarating.ru/infografika/20150602/610657244.html>.

9. Абрамов А. Стратегия развития IT-отрасли в России – устарела. Электронный журнал IctOnline. 19 апреля 2016 г. Режим доступа: <http://ict-online.ru/news/n131044>.

## **ОБЗОР СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ С 2015 ПО 2016 ГОД**

**Алимханова Д.А.**

*студентка магистратуры  
экономического факультета РУДН*

**Пугина Е.А.**

*студентка магистратуры  
экономического факультета РУДН*

На сегодняшний день экономическая ситуация в РФ довольно нестабильная. В российской экономике наблюдается рецессия, об этом свидетельствует один из важнейших показателей национальной экономики – внутренний валовой продукт.

ВВП является одним из самых значимых макроэкономических показателей, отражающих экономическое развитие государства, его способность расплачиваться по своим долгам, как перед своими гражданами и предприятиями, так и перед иностранными кредиторами, устойчивость организаций к воздействию внешних факторов международным проявлениям глобального кризиса и многое другое. Если нет

прироста ВВП, как происходит в РФ по данным многих экспертов, или что еще хуже ВВП имеет отрицательный прирост, это дает основания говорить о рецессии экономики государства. Если же на протяжении двух кварталов наблюдается снижение темпов прироста данного показателя, то есть основания говорить про «техническую рецессию».

Экономическая ситуация в Российской Федерации резко ухудшилась в прошлом году. Это произошло из-за падения цен на нефть, международных санкций и изменчивого курса рубля. Валовый внутренний продукт России (ВВП) – стоимость всех товаров и услуг, произведенных в экономике. В 2015 г. он сократился на 3,7%. Дефицит федерального бюджета России расширился в первом квартале 2015 г., поднявшись до 3,7% ВВП, сообщает Министерство финансов страны. Как самый крупный поставщик нефти в мире, Россия сильно пострадала от падения цен на нефть, которое началось в середине 2014 г. В то время как цены снизились более чем на 60%, добыча нефти крупнейших производителей оставалась на высоком уровне. В 2015 г. на долю нефти и газа приходилось 43% российских государственных доходов, по данным Министерства финансов.

С начала 2016 г. Россия стала активным участником переговоров между крупнейшими производителями нефти с целью стабилизации цены путем сокращения добычи. В феврале российские и саудовские чиновники признали, что они достигли соглашения, чтобы заморозить производство нефти на уровне января 2016 г., начав первое за 15 лет сотрудничество между членами ОПЕК и не входящими в ОПЕК производителями. По мнению аналитиков, надежды на глобальное производственное замораживание были основным фактором, подкрепляющим двухмесячный рост цен на нефть. Россия, Саудовская Аравия и приблизительно 15 других производителей и поставщиков нефти собрались в Дохе и Катаре, чтобы обсудить замораживание их производства. По мнению экспертов, вероятность того, что производители достигнут



соглашения составляла 50%. Помимо низких цен на нефть, санкции со стороны Европейского союза и Соединенных Штатов также оказали негативное влияние на экономику Российской Федерации. Санкции, которые были направлены против финансового и энергетического сектора затруднили процесс заимствования средств на международном рынке. Ухудшение экономической ситуации России негативно повлияло на национальную валюту, рубль потерял около половины своей стоимости по отношению к доллару США в течение последних двух лет.

Под влиянием западных санкций и падения цен на нефть, Российская экономика может уйти в более глубокую рецессию в 2016 г. Согласно последнему отчету МВФ падение ВВП в 2016 г. может составить 1.8%, хотя в январе эксперты Фонда прогнозировали спад в 1%. Длительное снижение цен на нефть, рецессия в России, а также замедление роста ВВП Китая негативно влияют на Среднюю Азию, подавляя экспорт, денежные переводы и инвестиции. В заключении можно отметить, что в посткризисную фазу развития российской экономики размеры привлечения зарубежных инвестиций характеризуются сильной неустойчивостью и очень заметной зависимостью от ситуации в глобальной экономике и на международных фондовых рынках. Это происходит в первую очередь вследствие, ресурсозависимости российской экономики и несовершенной финансовой инфраструктуры. Российская экономика на сегодняшний день привлекательна в большинстве случаев для проведения спекулятивных операций, когда же долгосрочные прямые инвестиции с каждым последующим годом уменьшаются. Есть целый список проблем привлечения зарубежного капитала в РФ.

Стабильному развитию российской экономики препятствует наличие многих факторов. Самая серьезная причина «торможения инвестиционного притока» это отсутствие «длинных» денег. Приток долгосрочных инвестиций в прошлые годы был обеспечен благодаря активному участию

Западных стран. Обострение геополитической ситуации в России на международной арене привело к значительному спаду денежных потоков из зарубежных стран. Для России возникает проблема дополнительного привлечения денежных средств вне страны. Решение этой проблемы является актуальным особенно в сложившейся ситуации. Вопрос сильной нехватки длинных денег год за годом является финансовым «тормозом», а если учесть западные санкции, то отсутствие длинных денег становится просто катастрофическим.

Наличие «длинных денег» дает возможность на долгосрочной базе развиваться не только организациям, но и целым комплексам отраслей российской экономики в общем, а в нашей стране, на сегодняшний день данных финансовых ресурсов или нет вовсе, или имеются в недостаточном объеме, который не удовлетворяет и малую долю потребностей нашей экономики.

Россия в 2015 г. перешла в глубокую рецессию на фоне совокупного эффекта от падения цен на нефть и экономических санкций. Отрицательный рост, как ожидается, продлится в 2016 г. в связи с расширением санкций и возобновлением снижения цен на нефть.

#### **Список литературы**

1. Официальный сайт Министерства финансов РФ [электронный ресурс] - URL: [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru) (дата обращения 04.2016).
2. Официальный сайт Федеральная Службы Государственной Статистики [электронный ресурс] / URL: «[gks.ru](http://gks.ru)» (дата обращения 04.2016).
3. Официальный сайт Международного Валютного Фонда [электронный ресурс] /- URL: <https://www.imf.org/external/russian/> (дата обращения 04.2016).
4. Financial Stability Review 2014 Q4 – 2015 Q1 (2015). Moscow: Central Bank of Russia. Available at:

[http://cbr.ru/Eng/publ/ Stability/fin-stab-2014-15\\_4-1\\_e.pdf](http://cbr.ru/Eng/publ/ Stability/fin-stab-2014-15_4-1_e.pdf) (accessed: February 2016).

5. Russian Economy Struggles with Recession as Oil, Sanctions Weigh // News analysis and forecast [Электронный ресурс]: <http://www.economiccalendar.com/2016/04/16/russian-economy-struggles-with-recession-as-oil-sanctions-weigh/>.

6. Андропова И.В., Гусаков Н.П. Концептуальные подходы к разработке новой стратегии экономической безопасности. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. Научно-практический и теоретический журнал. Изд-во ООО «ИЦ «Финансы и кредит». 2014.

7. Гринберг Р.С. (2015). Из кризиса не выйти без смены модели экономической политики (интервью) // Вестник Института экономики Российской академии наук. № 1. С. 7–9.

## **ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ\***

**Андропова И.В.**

*д.э.н., доцент кафедры МЭО*

**Ганеева М.В.**

*соискатель кафедры МЭО,*

Экономика – это важнейшая составляющая жизнеспособности любого государства, а обеспечение национальной экономической безопасности входит в состав важнейших функций государства.

Вопросами обеспечения экономической безопасности, хотя этот термин ещё не употреблялся, начали заниматься меркантилисты в XV–XVII веках в период первоначального накопления капитала и великих географических открытий

(Т. Ман, А. Монкретьен, Дж. Стюарт, У. Стаффорд и др.). Основой для обеспечения экономической безопасности государства представители данной школы видели в наличии у государства крупных золотых запасов. Механизмами обеспечения экономической безопасности являлся запрет на вывоз сырья, поощрение торговли готовой продукцией, жесткий контроль над вывозом денег в чистом виде. Меркантилизм получил широкое практическое применение, прежде всего в Англии, где иностранные купцы не могли вывезти деньги, которые они получили за проданные в данной стране товары. Они должны были их истратить, купив местные товары. Во многих странах существовал полный запрет на выезд из страны инженеров и даже работников мануфактур и фабрик – носителей знаний и производственных навыков, т.е. технологий. [12]

Надо отметить, что именно политика меркантилизма позволила Англии первой начать промышленную революцию, которая превратила страну в мировую промышленную державу. И только после этого, когда для дальнейшего развития Англии потребовалось дешёвое импортное сырьё, продовольствие и рынки сбыта, английские экономисты заговорили о свободной торговле.

Основанная английским экономистом Адамом Смитом классическая политэкономия исходит из того, что каждый человек имеет собственные интересы и сам способен отстаивать их, причем наиболее эффективным образом, следовательно основой для обеспечения экономической безопасности государства является невмешательство в дела индивида.

Оппонентом классической школы стал немецкий экономист Фридрих Лист, который считается основателем камералистской концепции экономической безопасности страны, которую затем продолжили развивать Р. Пребишь, И. Валлерстайн, Э. Райнер и др. Понимание сущности экономической безопасности данной школой строится на положении о том, что все государства в своём развитии проходят ряд стадий, и

в зависимости от того, на какой стадии находится государство, экономические интересы и механизмы их реализации должны корректироваться государством. [5]

Ф. Лист, изучая историю стран и возникшую на тот момент гегемонию Англии, пришёл к выводу, что, создав свое коммерческое и промышленное величие, благодаря строгому протекционизму, государству было просто необходимо разработать и продвинуть идею фритредерства. Так как при свободе обмена между странами находящимися на разных стадиях развития, более слабая страна обрекает себя на экономическую отсталость и политическую несостоятельность. Но надо отметить, что к концу XIX века дешёвые и качественные товары из Германии на английском рынке стали рассматриваться, как угроза экономическому благополучию Англии.

Таким образом, все вышеназванные школы, главными угрозами экономической безопасности государства считали внешние угрозы. И только Джон Мейнард Кейнс предложил подход к определению сущности экономической безопасности отличный от предыдущих. Ученый, а затем его ученики и последователи главными опасностями для национальной экономики определяли не конкуренцию со стороны иностранных государств, а безработицу и экономическую депрессию.[7] Чтобы нейтрализовать эти угрозы, государству рекомендовалось осуществлять активное регулирование хозяйственной деятельности путем не только раздачи госзаказов и субсидий, но и прямого административного контроля над конкуренцией.

Учение Кейнса стало теоретической основой нового экономического курса Ф.Д. Рузвельта, именно в США в годы Великой Депрессии появился термин «экономическая безопасность», а в 1934 г. по указу президента был создан Федеральный комитет по экономической безопасности. [14]

В отличие от кейнсианства представители другой школы – монетаризма (К. Бруннер, М. Фридман, Г. Саймонс, И. Фишер и др.)

На внутренних угрозах основан институциональный подход. Главными угрозами национальной экономической безопасности, по мнению представителей институциональной школы, являются административные барьеры, такие как: «плохие» законы и плохое выполнение «хороших» законов. [10] Следовательно, основным интересом и одновременно механизмом нейтрализации угроз является принятие новых законов, создание эффективных собственных, финансовых, трудовых, социальных и других экономических институтов, которые призваны обеспечить в обществе главенство закона, единство в восприятии целей национального экономического развития.

Таким образом, представленные теории акцентируются на различных аспектах экономической безопасности. В основе первого подхода к обеспечению экономической безопасности лежит понятие конкурентоспособность. [2] Именно различие в конкурентоспособности стран является для одних механизмом обеспечения экономической безопасности, а для других источником внешних угроз. С развитием процесса глобализации и взаимозависимости стран в рамках данного подхода вопрос о включенности страны в мирохозяйственные связи, о степени открытости национальной экономики встал особенно остро.

В основе второго подхода к обеспечению экономической безопасности лежит преодоление внутренних угроз, связанных с «провалами рынка», нестабильностью экономического роста, инфляцией, безработицей и неэффективностью государственного регулирования.

Соответственно различия в подходах наблюдаются так же в определении национальных экономических интересов и методов нейтрализации угроз.

Надо отметить, что на современном этапе развития экономики два эти подхода дополняют друг друга. Но в зависимости от социально-экономического развития страны в

стратегии экономической безопасности преобладает тот или иной подход.

В российской теории и практике, исследования сущности и проблем экономической безопасности страны актуализировались после распада Советского Союза, в связи с масштабным структурным кризисом экономики, падением производства, разрушением кооперационных связей и т.д.

Экономической безопасности национальной экономики посвящено большое количество научных исследований. Значительный вклад в развитие проблематики экономической безопасности внесли такие российские авторы как: Абалкин Л.И., Андрианов В.Д., Андропова И.В., Афонцев С.А., Абрамов В.В., Богданов И.Я., Богомолов В.А., Бухвальд Е.М., Возженикова А.В., Ващекин Н.П., Глазьев С.Ю., Губин Б.В., Гринберг Р.С., Гусаков Н.П., Девятков А.Н., Дзалиев М.И., Делягин М.Г., Дынкин А.А., Дякин Б.Г., Завьялова Е.Б., Загашвили В.С., Иванов Е.А., Игнатов В.Г., Илларионов А.И., Катасонов В.Ю., Колосов А.В., Красавина Л.Н., Кушлин В.И., Павлов В.И., Покровский В.С., Рогова О.Л., Румянцева М.А., Салахова И.Р., Савин В.А., Сенчагов В.К., Тамбовцев В.Л., Телегина Е.А., Уткин А.И., Фокин Н.И., Фаминский И.П., Хасбулатов Р.И., Шейнис В.Л., Шишков Ю.В. и др.

Несмотря на повышенный интерес к проблематике экономической безопасности в российской науке не сложилось единого определения данного термина. В связи со сложным, фактически междисциплинарным характером экономической безопасности, в российской науке сформировались разные определения экономической безопасности.

Так, академик Л. Абалкин определяет экономическую безопасность как совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее устойчивость, способность к постоянному обновлению. [1]

Ученые института экономики Российской академии наук (Е. Бухвальд, А. Головацкая, С. Лазуренко) считают, что экономическая безопасность – это важнейшая качественная ха-

рактеристика экономической системы, которая определяет способность государства поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение ресурсами народного хозяйства, а также последовательную реализацию национально-государственных интересов России. [3]

По мнению профессора МГУ В. Тамбовцева, экономическая безопасность определяется её способностью к производству материальных благ. «Под экономической безопасностью той или иной системы следует понимать совокупность свойств состояния ее производственной подсистемы, обеспечивающую возможность достижения целей всей системы». [11]

А. Иларионов, предлагает «под экономической безопасностью понимать такое сочетание экономических, политических и правовых условий, которое обеспечивает устойчивое в длительной перспективе производство максимального количества экономических ресурсов на душу населения наиболее эффективным способом». [4]

В. Савин под экономической безопасностью предлагает понимать систему защиты жизненных интересов страны. В качестве объектов защиты ученый выделяет: народное хозяйство страны в целом, отдельные регионы страны, отдельные сферы и отрасли хозяйства, юридические и физические лица как субъекты хозяйственной деятельности. [8]

Ряд авторов (А. Скопин и др.) делают акцент на наличие материальных и нематериальных условий для обеспечения экономической безопасности, позволяющих противостоять сепаратизму, сохранить социально-экономическое и технологическое пространство, сырьевые, товарные и информационные потоки, укрепить федерализм на основе региональной стратегии. [9]

Коллектив авторов книги «Экономическая безопасность России: Общий курс» под редакцией академика В. Сенчагова определяют сущность экономической безопасности, как такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных ин-



тересов, социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при более неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних факторов. [13]

Каждое из определений отражает ту или иную важнейшую составляющую экономической безопасности. Обобщив имеющийся научный опыт экономическую безопасность можно определить как такое состояние экономической системы, при котором она способна обеспечить:

- эффективное удовлетворение общественных потребностей;
- сохранение социально-политической стабильности государства;
- технико-экономическую независимость страны;
- неуязвимость страны по отношению к внешним и внутренним угрозам;
- защиту экономических интересов на внутреннем и внешнем рынках.

Таким образом, цель экономической безопасности состоит в том, чтобы определить при каких условиях экономическая система конкретного государства будет в наибольшей степени отвечать его национальным интересам в условиях усиливающейся взаимозависимости стран и увеличения числа внутренних и внешних угроз.

#### **Список литературы**

1. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение. // Вопросы экономики. 1994. № 12.
2. Андропова И.В., Гусаков Н.П. Концептуальные подходы к разработке новой стратегии экономической безопасности. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. Научно-практический и теоретический журнал. Изд-во ООО «ИЦ «Финансы и кредит». Январь 2014 г.

3. Бухвальд Е., Головацкая А., Лазуренко С. Макроаспекты экономической безопасности: факторы, критерии и показатели // Вопросы экономики. 1994. № 12.
4. Илларионова А. Критерии экономической безопасности. // Вопросы экономики. 1998. № 10.
5. Лист Ф. Национальная система политической экономики. М.: Издательство «Европа», 2005. 384 с.
6. Илларионова А. Критерии экономической безопасности. // Вопросы экономики. 1998. № 10.
7. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Экономика, 1993. 352 с.
8. Савин В.А. Некоторые аспекты экономической безопасности России // Международный бизнес России. 1995. № 9. С. 14.
9. Скопин А. Региональная политика и экономическая безопасность России. Вопросы экономики. 1995. № 1.
10. Сото Э. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy. 1995. 320 с.
11. Тамбовцев В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура, проблемы // Вестник МГУ. Экономика. 1995. №3. С. 3.
12. Федякина Л.Н. Международная торговля в мировой экономике. М.: РУДН, 2008. С. 17.
13. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник/ под редакцией В.К. Сенчагова. 2-е изд. М.: Дело, 2005. С. 814.
14. Executive Order Establishing the Committee on Economic Security and the Advisory Council on Economic Security. 29/06/1934. // Social Security in America. Appendix XIII. [Электронный ресурс] URL: <http://www.ssa.gov/history/reports/ces/cesbookapen13.html>.

*\* Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект 16-02-00375)*

## **ЭКСПОРТ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ\***

**Асмятуллин Р.Р.**

*аспирант экономического факультета РУДН*

В современном мире образованию уделяется особая роль как драйвера экономического развития страны. Развитие системы высшего образования имеет стратегическое значение, а экспорт образовательных услуг вносит существенный вклад в стабильное экономическое развитие страны и усиливает конкурентоспособность экономики в целом.

Согласно Стратегии национальной безопасности Российской Федерации любые факторы, создающие косвенную или прямую возможность нанесения ущерба достойному качеству и уровню жизни граждан России, и устойчивому социально-экономическому развитию страны, представляют собой угрозу национальной безопасности [1].

В среднесрочной и долгосрочной перспективе система высшего образования имеет приоритетное значение для экономики России в обеспечении количественного и качественного роста экономики, обеспечении инновационного развития, внутренней и внешней безопасности страны [2]. В связи с этим экспорт образовательных услуг решает целый ряд проблем на национальном уровне. Основной задачей высшего образования является подготовка профессиональных кадров для экономики для обеспечения стабильного развития страны. Однако в России наблюдается несоответствие высшего образования специалистов потребностям современной экономики. Говоря об обучении иностранных студентов, государство решает проблему привле-

чения в страну квалифицированных специалистов из-за рубежа.

Текущие тенденции ухудшения демографической ситуации в России создают угрозу для экономики. В течение последнего десятилетия естественный прирост населения характеризуется отрицательными показателями, а численность населения страны снизилась с 146,3 млн. человек в 2000 г. до 143,6 млн. в 2014 г. Численность населения в возрасте 15-24 лет снизилась с 23,2 млн. в 2000 г. до 17,7 млн. человек в 2013 г., а в возрасте до 14 лет – с 26,7 млн. до 22,6 млн. человек, соответственно [3]. Можно сделать вывод, что в ближайшей перспективе в российской экономике ожидается нехватка специалистов. Нехватка абитуриентов и в будущем квалифицированных специалистов для экономики может быть компенсирована, в том числе и благодаря привлечению иностранных студентов.

Показательным является пример Канады, где в 2014 г. приняли стратегию международного образования Канады. На 2013 г. в Канаде обучалось 293,5 тыс. иностранных студентов, согласно стратегии, страна планирует увеличить это число до 450 тыс. к 2022 г. Низкий уровень рождаемости и старение населения в Канаде ставят под угрозу будущее экономическое развитие страны, т.к. в скором времени не будет достаточного количества кандидатов, чтобы встать на место уходящих на пенсию специалистов. Для решения данной проблемы ключевым драйвером процветания Канады страна ставит иностранных студентов, лучшие из которых должны остаться после обучения в стране [4].

Серьезной угрозой национальной безопасности России является уже далеко зашедшее хроническое недофинансирование образования. Государственные расходы на образование в России заметно ниже порогового значения в 10% к ВВП [5].

В стратегии 2020 бюджет на развитие образования заложен в размере 4% к ВВП в 2011 г., 4,1% в 2012 и 2013 гг., 4,2% в 2014 г., 4,3% в 2015 г., 4,5% в 2016 г. Фактические расходы не только оказались ниже заявленных, но и в по-

следние четыре года имеют тенденцию к снижению: в 2013 г. на образование были выделены средства эквивалентные 4,07% ВВП, в 2014 г. 3,9%, в 2015 г. 3,75% [3]. В проекте Основных направлений бюджетной политики на 2016 г., опубликованном 1 июля 2015 г., Минфином запланирован бюджет на образование в размере 3 327,6 млрд руб., планируемый объем ВВП должен составить 82 689 млрд руб., т.е. расходы на образование должны составить 4% ВВП [6]. Однако к ноябрю 2015 г. стало известно о снижении запланированных расходов федерального бюджета на образование: в 2016 г. из федерального бюджета планируется выделить на 579,8 млрд руб. по сравнению с 629,3 млрд в 2015 г. [7].

Расходы из расчета на одного студента в системе высшего образования в 2012 г. в России составили 8 363 дол., что практически в два раза ниже среднего уровня по странам Организации экономического сотрудничества и развития, где расходы на одного студента составили 15 028 дол. Средний показатель по ЕС-21 составил 14 955 дол.

В условиях недофинансирования образования, обучение иностранных студентов является дополнительным источником дохода для вузов, что особо актуально для России. В условиях самофинансирования (либо в условиях близких к таковым) вуз ведет не только образовательную, но и предпринимательскую деятельность, т.к. достижение первой цели не может быть достигнуто без успешной реализации второй в условиях усиливающейся конкуренции на рынке [8]. Особенно заметен экономический эффект от экспорта образовательных услуг в странах, являющихся мировыми лидерами в сфере обучения иностранных студентов. Например, вузы Австралии получили 715 млн дол. в 2013 году за счет обучения иностранных студентов, что составило 15,7% доходов вузов [9].

Однако привлечение иностранных студентов вносит вклад не только в доходы вуза, но и в целом в экономику страны, в том числе за счет оплаты проживания, питания, развлечений и других расходов. Так в 2013/14 уч. г. иностран-

ные студенты принесли в экономику США более 27 млрд дол., было создано или поддержано около 340 тыс. рабочих мест, из которых 54% создано непосредственно в секторе высшего образования, 19% в секторе, связанным с проживанием иностранных студентов, 12% в секторе питания. В 2012 г. обучение 265,4 тыс. иностранных студентов в Канаде помогло привлечь 8,42 млрд дол. и обеспечить занятость 86,6 тыс. человек.

Экспорт образовательных услуг является также инструментом обеспечения экономического и политического влияния страны в мире, т.к. высшее образование выступает в качестве инструмента мягкой силы. Концепция мягкой силы была разработана американским политологом Джозефом Найем, который определил мягкую силу как способность добиваться желаемых результатов через привлечение других на свою сторону на основе добровольного участия и привлекательности, нежели путем силового или экономического принуждения [10]. Мягкая сила страны основывается на трех основных источниках: культура, политические ценности и внешняя политика.

Экспорт образовательных услуг наряду с наукой и культурой оказывается эффективным инструментом мягкой силы. Обучение иностранных студентов в стране оказывает влияние на мировоззренческие ценности и взгляды студента, который, вернувшись на родину, является проводником культуры и ценностей той страны, где он учился [11].

В 2002 г. в мире насчитывалось около 2 млн. иностранных студентов, из которых 5% обучалось в России. Россия занимала 6 место после США (28%), Великобритании (14%), Германии (12%), Франции (8%) и Австралии (7%) [12]. В 2013 г. Россия сохраняет 6-ое место в мире по числу иностранных студентов, однако доля на мировом образовательном рынке снизилась (как и у всех остальных лидеров рынка): на США приходится 19% рынка, Великобританию 10%, Австралию и Францию по 6%, Германию 5%, Россию 3% [13]. Это связано с выходом на рынок новых региональных игро-

ков (ЮАР, Новая Зеландия, Китай, Малайзия, Индия, Куба) [14]. Такие тенденции усиливают конкуренцию за иностранного студента и, соответственно, осложняют возможности использования мягкой силы.

В 2013/14 уч. г. в России обучалось 156,2 тыс. иностранных студентов, из которых 52% – из стран СНГ. Основными поставщиками студентов в Россию являются Казахстан (17,6%), Китай (11,7%), Туркмения (7,8%). Очевидно, что следует увеличить численность и долю иностранных студентов из дальнего зарубежья.

Если проанализировать долю России на каждом зарубежном рынке, наиболее сильные позиции России в следующих странах: в Таджикистане (67% студентов, выезжающих за рубеж, обучается в России), Киргизии (61%), Казахстане (56%), Армении (41%), Монголии (40%), Туркмении (34%), Узбекистане (33%), Экваториальной Гвинеи (26%), Азербайджане (25%), Молдавии (20%), Гвинеи-Бисау (17%), Мьянме (17%), Замбии (17%), Украине (15%), КНДР (14%), Намибии (14%), Белоруссии (13%), Эстонии (13%), Латвии (12%), Анголе (11%), Финляндии (10%) и Грузии (10%).

При этом на некоторых рынках Россия практически не представлена и потенциал использования мягкой силы не может быть реализован в полной мере. К таким приоритетным рынкам можно отнести все страны ССАГПЗ, некоторые страны Латинской Америки (Аргентина, Мексика, Чили и т.д.), Азии (Индонезия, Гонконг, Сингапур, Бангладеш, Иран) и другие. Например, из 73,5 тыс. саудовских студентов, получающих высшее образование за рубежом, в России обучается всего 51 студент, а из 31,8 тыс. иностранных студентов из Гонконга в России нет ни одного.

В заключение отметим, что в среднесрочной перспективе ожидается снижение уровня национальной безопасности России, однако возможности экспорта образовательных услуг в обеспечении экономической безопасности России используются не в полной мере.

### Список литературы

1. Указ Президента РФ от 31 декабря 2015 г. N 683 "О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации".
2. Гончарук О.В. О критериях оценки национальной и экономической безопасности высшего образования // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». 2015. № 3. С. 151-159.
3. Федеральная служба государственной статистики РФ. URL: <http://www.gks.ru/>.
4. Canada's International Education Strategy. URL: <http://international.gc.ca/global-markets-marches-mondiaux/assets/pdfs/overview-apercu-eng.pdf>.
5. Андропова И.В. Внешнеэкономическая безопасность России: теория и практика. М.: Квадрига, 2010 С. 226.
6. [http://minfin.ru/ru/document/?id\\_4=64713](http://minfin.ru/ru/document/?id_4=64713).
7. <http://www.gazeta.ru/business/2015/10/07/7809035.shtml>.
8. Гусаков Н.П. Экономическая основа современного вузовского менеджмента. Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. № 1, 2004. С. 141-143.
9. <http://www.education.gov.au/finance-publication>.
10. Nye J. Soft Power: The Means to Success in World Politics. New York: Public Affairs Group, 2004.
11. Торкунов А.В. Образование как инструмент «мягкой силы» во внешней политике России // Вестник МГИМО Университета. 2012. № 4 (25). С. 85-93.
12. Шереги Ф.Э., Дмитриев Н.М., Арефьев А.Л. Научно-педагогический потенциал и экспорт образовательных услуг российских вузов (социологический анализ). М. 2002.
13. Unesco Institute for Statistics.
14. Айдрус И.А. Мировой рынок высшего образования на современном этапе // Alma mater (Вестник высшей школы). 2010. №1.

*\*Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект 16-02-00375)*



## **ТРАНСТИХООКЕАНСКОЕ ПАРТНЕРСТВО: ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ И ВЛИЯНИЕ НА МИРОВУЮ ТОРГОВЛЮ**

**Ахмадов М.А.**

*студент магистратуры  
экономического факультета РУДН*

**Ткаченко Е.С.**

*студентка магистратуры  
экономического факультета РУДН*

На сегодняшний день существует несколько уровней развития интеграции: международный, региональный, субрегиональный, двусторонний. В международных экономических отношениях создано большое количество интеграционных объединений, каждое из которых имеет различные побудительные мотивы и причины возникновения; разные экономические условия на момент начала интеграции; темпы развития интеграционных объединений; различный состав участников. Несмотря на это, государства продолжают искать возможности создания более выгодных торговых условий, объединяясь в новые группировки. Так, в начале XXI века США выступили с инициативой создания нового торгово-экономического блока, который способствовал бы либерализации экономических отношений стран-участниц.

Транстихоокеанское партнёрство (trans pacific partnership) – мегарегиональное торговое соглашение (Mega-Regional Trade Agreement), подписанное двенадцатью странами (США, Япония, Канада, Сингапур, Австралия, Новая Зеландия, Мексика, Малайзия, Чили, Перу, Вьетнам, Бруней). Оно отменяет барьеры во взаимной торговле товарами и услугами, инвестиционной деятельности, а также регулируют другие сферы, связанные с производственной и торговой

деятельностью. Соглашение направлено на введение трудовых стандартов, стандартов защиты окружающей среды, защиту прав интеллектуальной собственности, распространение быстроразвивающихся цифровых технологий, решение проблем малого и среднего бизнеса и т.д.

Среди приоритетных целей ТТП – снижение тарифных, а также нетарифных барьеров в торговле между странами членами соглашения. К числу нетарифных барьеров, оказывающих негативное влияние на развитие взаимной торговли, причислены: лицензирование импорта, различные методы оценки таможенной стоимости, дискриминационные стандарты, предотгрузочные инспекции, правила определения стран происхождения в целях снижения тарифа и другие.

Страны-члены соглашения исторически являются торговыми партнерами; между ними созданы такие интеграционные объединения, как:

- зона свободной торговли NAFTA (США, Канада, Мексика);
- зона свободной торговли ASEAN (Бруней, Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Таиланд, Мьянма, Камбоджа, Лаос, Вьетнам);
- соглашение о свободной торговле между ASEAN, Новой Зеландией и Австралией;
- соглашение о свободной торговле между ASEAN и Японией;
- транстихоокеанское стратегическое экономическое партнерство – Pacific Four (Чили, Бруней, Сингапур, Новая Зеландия).

Общемировая тенденция по либерализации международной торговли, а также развитие взаимной торговли на основе вышеуказанных соглашений на протяжении последних 20 лет способствовали уменьшению торговых тарифов между странами-участницами ТТП с 5,6% в 1996 г. до 2,7% в 2014 г.

Всемирный Банк провел анализ, оценив возможное влияние создания данной зоны свободной торговли на мировую экономику и международную торговлю. Указанный прогноз является предварительным, в его основу положено соглашение, опубликованное в ноябре 2015 года.

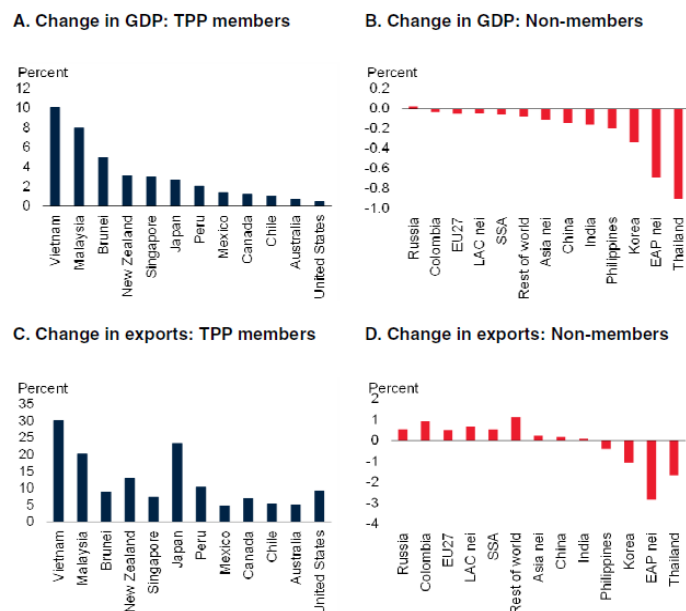
В соответствии с прогнозом Всемирного Банка, в международной торговле после начала функционирования данного соглашения о зоне свободной торговли произойдут следующие изменения:

I. Появление более тесных производственных цепочек внутри стран-участниц. Это обусловлено положительным эффектом от создания зоны свободной торговли. Импортные полуфабрикаты из стран-участниц, которые до отмены тарифных пошлин стоили дороже, чем полуфабрикаты из стран, не входящих в ТТП, в условиях отсутствия тарифов будут стоить меньше;

II. Устранение барьеров в торговле услугами между странами-участницами, что, вероятнее всего, приведет к увеличению объема услуг, оказываемых в рамках данного соглашения;

III. Снижение странами-участницами нетарифных барьеров во внешней торговле, результатом чего станет повышение прозрачности и предсказуемости регулятивных мер в данной сфере.

По прогнозу Всемирного Банка к 2030 г. за счет подписания соглашения о ТТП страны участницы увеличат свой ВВП на 1,1 % (средневзвешенный по размеру ВВП показатель). В тоже время, создание ТТП будет иметь различное значение для стран-членов.



**Рис. 1.** Влияние создания ТТП на ВВП и экспорт для стран-участниц и третьих стран с периода создания до 2030 г.

**Источник:** The World Bank “Global Economic Prospects, January 2016 : Spillovers Amid Weak Growth”, 227.

Наибольший положительный эффект ожидается для Вьетнама и Малайзии – 10 % и 8 % соответственно – за счет получения доступа на рынки стран-партнеров по ТТП и усиления роли данных стран в производственной цепочке в своем регионе, а также за счет углубления экономических связей со странами партнерами по партнерству.

В процентном выражении наименьшие положительные эффекты прогнозируют для стран НАФТА. В среднем их ВВП увеличится всего на 0,6 %, что объясняется тем, что эти страны уже имеют достаточно низкие тарифные ставки во взаимной торговле.

Очевидным положительным эффектом создания ТТП станет тот факт, что товары из стран партнеров будут замещать товары, произведенные в третьих странах, что соответственно будет иметь негативные последствия для последних. К числу стран, которые в наибольшей степени пострадают от создания ТТП, относятся азиатские страны, в числе которых Таиланд, Корея и другие страны Юго-Восточной Азии («ЕАР nei» – на рис.1)

Бесспорно, главную роль в ТТП как на этапе становления и формирования условий соглашения, так и сейчас играют США, основная цель которых состоит в увеличении экспорта товаров и услуг, произведенных в США, на рынки стран партнеров. Создание ТТП во многом стало возможным благодаря тому, что страны азиатского региона, опасаясь единоличного лидерства Китая в развитии региональной экономике, восприняли инициативу США как возможную альтернативу (сдерживающий фактор) распространению китайского доминирования.

Таблица 1.

**Страны-импортеры китайского экспорта (2015 год)**

№	Импортеры	Экспорт в млрд дол.	Доля в суммарном экспорте
	Мир	2281,9	100,0%
1	<b>США</b>	410,8	18,0%
2	Гонконг, Китай	334,3	14,6%
3	<b>Япония</b>	135,9	6,0%
4	Южная Корея	101,5	4,4%
5	Германия	69,2	3,0%
6	<b>Вьетнам</b>	66,4	2,9%
7	Великобритания	59,7	2,6%
8	Нидерланды	59,6	2,6%
9	Индия	58,3	2,6%

№	Импортеры	Экспорт в млрд дол.	Доля в суммарном экспорте
10	<b>Сингапур</b>	53,1	2,3%
11	Тайбэй, Китай	45,1	2,0%
12	<b>Малайзия</b>	44,2	1,9%
13	<b>Австралия</b>	40,4	1,8%
14	Таиланд	38,3	1,7%
15	ОАЭ	37,1	1,6%
16	Россия	34,8	1,5%
17	Индонезия	34,4	1,5%
18	<b>Мексика</b>	33,8	1,5%
19	<b>Канада</b>	29,4	1,3%
20	Италия	27,9	1,2%

Источник: <http://www.trademap.org/>

Для реализации поставленной цели США придется потеснить Китай за счет обеспечения более льготных условий во взаимной торговле со странами ТТП. Как уже отмечалось выше, Китай относится к числу стран, на которые создание ТТП повлияет отрицательно. Данный прогноз выглядит обоснованным, если выделить страны, в которые Китай экспортирует товары (табл.1). В 2015 г. в первые двадцатку стран по объему импорта китайских товаров входили 8 стран ТТП, на которые приходилось около 36% экспорта Китая. Вероятно, что в долгосрочной перспективе рынки данных стран окажутся труднодоступными для Китая.

Для сравнения, рассмотрим, долю стран-участниц ТТП в экспорте США в 2015 г. (рис. 2)

Доля стран-участниц ТТП в экспорте США в 2015 г.

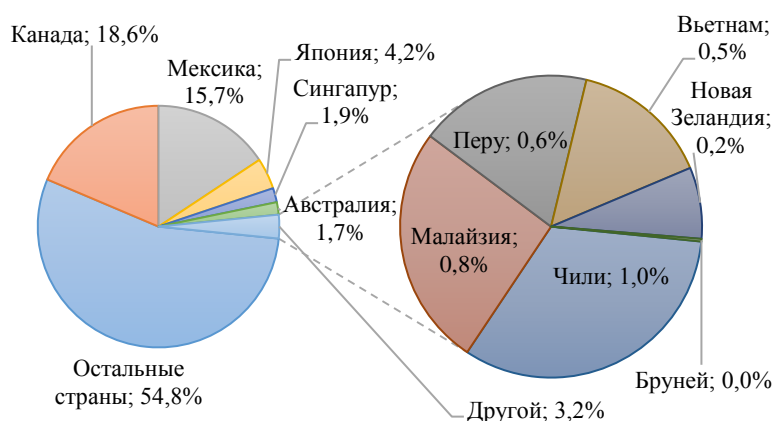


Рис. 2. Экспорт США в страны-участницы ТТП за 2015 г.

Источник: <http://www.trademap.org/>

Принимая во внимание тот факт, что Канада и Мексика являются партнерами США по зоне свободной торговли NAFTA, доля остальных стран ТТП в экспорте США равна 11%, причем суммарная доля 6 стран, где США представлены в наименьшей степени (Бруней, Новая Зеландия, Вьетнам, Перу, Малайзия и Чили), составила всего 3,2 %. Возможно, за счет выхода на рынки данных стран США и смогут получить выгоды от подписания партнерства.

Говоря о влиянии на развитие мировой экономики, стоит сказать, что сам факт возникновения Транстихоокеанского партнёрства свидетельствует, что большинство стран ориентированы на преференциальные торговые инициативы и региональное партнерство. Подобные инициативы подрывают основы ВТО, одним из компонентов которой является механизм многонациональных торговых переговоров.

В заключении, отметим, что в настоящий момент можно сделать лишь предварительный прогноз, так как торгово-экономическое объединение ТТП находится на этапе становления. Очевидно, что страны-участницы не в равной степени заинтересованы в создании данного соглашения и будут иметь различные выгоды от членства в организации. Отрицательный эффект может коснуться и Китая, в силу того, что страны ТТП будут иметь более выгодные условия торговли в рамках образовавшегося блока.

#### **Список литературы**

1. The World Bank “Global Economic Prospects, January 2016: Spillovers Amid Weak Growth”.
2. Trade statistics for international business development // International Trade Center [Электронный ресурс]: [http://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx)
3. Гусаков Н.П. Россия и глобальные вызовы. // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2011. №5. С. 9-15.
4. Бхагвати Дж. Зарождение новой системы // Финансы и развитие, 2013.
5. Мировой финансовый кризис и Россия. Монография / Гусаков Н.П. и др.); (ред. коллектив: А.Я. Быстрыков, Н.П. Гусаков, Ф.Н. Ахмедов); Российский университет дружбы народов, экономический факультет, кафедра Финансы и кредит. М. 2009.
6. «За бортом: поможет ли Транстихоокеанское партнерство мировой торговле?» [Электронный ресурс]: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/05/02/2016/56b453c99a794758ba1c2e4e>.



## **МЕГАГРАНТЫ: ПРИВЛЕЧЕНИЕ УЧЕНЫХ ИЗ-ЗА РУБЕЖА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ\***

**Белов Ф.Д.**

*к.э.н., эксперт ФГАУ ИНФОРМИКА*

Мировой опыт показывает, что создание благоприятных условий для развития и повышения эффективности научно-инновационной деятельности является приоритетной задачей государств, стремящихся увеличить свой интеллектуальный капитал за счет привлечения высококвалифицированных работников и ученых.

Одним из наиболее популярных и широко распространенных методов улучшения условий для развития научно-инновационной деятельности является прямое государственное финансирование. Преимуществом прямого финансирования является адресность предоставления и возможность государственного контроля над использованием средств. В тоже время, по мнению ряда ученых, например, И.Г. Дежиной, прямая государственная поддержка создает условия для лоббирования, коррупции, а также повышает уровень административных расходов на сопровождение государственных инициатив.[1,2]

В большинстве ведущих стран мира государственная финансовая поддержка научно-инновационной деятельности носит подчеркнуто целевой характер и направлена в основном на поддержку фундаментальных исследований, что связано с провалами рынка. Так, например, для Германии характерно распределение государственных субсидий на фундаментальные, прикладные исследования и опытно-конструкторские разработки в размере соответственно 100, 50 и 25% от потребностей. Привлечение организациями недостающей части средств осуществляется за счет грантов. Таким образом,

можно говорить о том, что наиболее приближенные к рынку исследования и разработки призваны в большей степени сами обеспечивать себя финансовыми средствами, реализуя механизмы государственно-частного партнерства. Это в свою очередь создает конкуренцию, а, следовательно, и привлечение наиболее титулованных, заслуженных и авторитетных ученых. Которые имеют глубокие знания в своей научной сфере, а так же наработки необходимые для проведения исследования. [3]

В России реализация научных исследований с каждым годом все больше набирает обороты. Так, если в 90-е и начало 2000-х гг. российская наука, можно сказать, выживала, не только из-за низкого финансирования, но и из-за катастрофической нехватки ученых с серьезными научными проектами, в частности это связанной с их миграцией за рубеж, то на сегодняшний день наблюдается обратная тенденция. Происходит это прежде всего из-за улучшения научной обстановки в целом по России, что связано с увеличением финансирования и как следствие привлечения именитых ученых к научно-исследовательской практике. Одной из последних «фишек» по привлечению именитых ученых из-за рубежа в Россию стала практика предоставления огромных, даже по европейским и американским меркам, научных грантов, получивших название «мегагранты». В рамках исполнения постановления Правительства от 9 апреля 2015 г. № 220 «О мерах по привлечению ведущих учёных в российские образовательные учреждения высшего профессионального образования» ученым, выигравшим конкурс, предоставляются гранты на проведение научных исследования в Российских вузах.

На данный момент, гранты Правительства Российской Федерации выделяются в размере до 90 млн рублей каждый на проведение научных исследований в течение 3-х лет с возможным продлением на 2 года. Обязательным условием является привлечение вузами и научными организациями

внебюджетных средств в размере не менее 25% от размера гранта.

По условиям конкурса необходимо личное руководство лабораторией (т. е. очное присутствие ведущего ученого в российском вузе или научной организации) и проводимыми научными исследованиями не менее 4 месяцев в каждом календарном году. В состав формируемого ведущим ученым научного коллектива должны входить: не менее 2 кандидатов наук, не менее 3 аспирантов и 3 студентов, обучающихся в вузе, на базе которого проводится научное исследование. [4]

Для оценки заявок были использованы три группы критериев: научные достижения и опыт работы ведущего ученого; перспективы научных исследований по проекту; состояние и динамика развития организации, перспективный облик лаборатории, создаваемой в рамках проекта.

Сам факт участия в конкурсе иностранных ученых и экспертов – огромный шаг вперед для России и российского менталитета в целом. Тем более, как сказал член совета, определявшего победителей, которые вошли в шорт-лист, академик Александр Литвак, предпочтение отдавалось проектам, научные результаты которых в среднесрочной перспективе могут иметь практический выход.

До сих пор большинство российских ученых, получая гранты, вынуждены работать на научные статьи, потому что в нашей стране их идеи не находят применения. В результате и государство, и общество привыкли смотреть на науку как на обузу. Привлечение зарубежных ученых, а так же наших соотечественников работающих на постоянной основе за рубежом и привыкших доводить свои разработки «до железа», а кроме того, имеющих опыт контакта с крупными корпорациями, трудно переоценить.

Так, например, вместе с двумя сыновьями и мужем в Россию вернулась профессор математики Кембриджского университета – Наталья Берлова. Теперь она профессор "Сколтеха", директор программы по фотонике и квантовым

материалам. С её слов, она ничуть не сомневалась и сразу решила вернуться, когда выиграла грант. Ведь перспектива создать свою уникальную лабораторию, аналогов которой не будет в России, генерировать идеи для учебных программ, воспитать не одно поколение талантливых физиков и математиков стала для неё важнейшим стимулом и шансом, которым она сразу же воспользовалась. Но самое главное, что всерьез Наталья Геннадьевна задумалась о переезде, когда поняла – сейчас дома перспектив для развития науки не меньше, чем за рубежом. И в русской научной диаспоре последнее время это подтверждают все чаще. [5]

Другой известный российский ученый, получивший мегагрант и вернувшийся в Россию это профессор Константин Игоревич Агладзе. Он окончил МФТИ в 1978 году. Наиболее значимые из его научных работ посвящены вопросам исследования автоволновых режимов в активных средах различной природы. Долгие годы, проработав в зарубежных исследовательских университетах (США, Япония, Франция, Германия, Италия), он снова вернулся на физтех МФТИ, чтобы создать здесь передовую научную лабораторию «Наноконструирование мембранно-белковых комплексов для контроля физиологии клетки». Ученый, проживший долгое время в США, утверждает, что найти такое большое количество талантливых людей как в России в Америке гораздо тяжелее, хотя эта страна притягивает к себе ученых со всего мира. [6]

Утечка умов, повернутая вспять – не фантазия, а реальность, которая требует сил и средств, но эти вложения того стоят. По статистике, каждая третья разработка в сфере программирования приходится на выходцев из России. В одной только Силиконовой долине русскоязычных людей не меньше 30 тысяч человек, они уезжали за возможностями, и для них перспективы в родной стране могут стать стимулом купить счастливый обратный билет. А ведь эти люди привезут с собой знания и опыт, которые так важны для нашей науки.

Стоит отметить, что практика выделения мегагрантов привлекают в Россию не только уехавших соотечественников, но и видных иностранных профессоров. Так, например, профессор университета Амстердама и Санкт-Петербургского ИТМО – Петер Слот, получивший мегагрант, займется изучением информационных процессов в природе и обществе с помощью вычислительного моделирования. Он считает, что для привлечения ученых в Россию и увеличения отдачи от научных исследований и выделенных грантов нужно, чтобы Россия стала интегрированной в мировую науку, а результаты исследований транслировались в экономику. Так же он планирует заниматься коммерциализацией результатов своих научных исследований. Он думает над возможностью учреждения стартапа, который будет претендовать на поддержку фонда «Сколково». Связь со «Сколково» и открытие компании, по его мнению, гарантируют должное обрамление результатам исследований и их развитие в будущем. Так вложение денег станет ещё более эффективным. [6]

Вообще, коммерциализацию научных исследований, популяризуют многие ученые как российские, так и зарубежные. Это позволяет зарабатывать деньги на разработках, что побуждает ученых к все новым и новым исследованиям. В России, до недавнего времени ситуация была таковой, что результаты научных открытий не пользовались спросом в стране. Это побуждало российских ученых продавать разработки за рубежом, и как следствие, эмигрировать в те страны, где их работы были интересны.

В заключении, хотелось бы подвести итоги статьи. Прежде всего, с точки зрения автора, выделения мегагрантов в условиях российских реалий достаточно мощный способ по привлечению в российскую науку ученых с мировым именем, а так же отличный фактор, побуждающий к исследованиям. Главное, необходимо обеспечить жесткий контроль за выделением денежных средств и отбором ученых среди тех, кто подал заявку. Необходимо обеспечить прозрачность кон-

курсных процедур, в результате которых отбираются претенденты, что бы максимально исключить коррупционную составляющую и распределение средств «нужным» ученым. Так же стоит ориентироваться на рыночную привлекательность исследований. Разработки, способные конкурировать на рынки, крайне важны не только для ученых их создавших, но так же и для всей российской экономики в целом.

### Список литературы

1. Дежина, И. Г. Механизмы государственного финансирования науки в России / И. Г. Дежина. М.: ИЭПП, 2006.

2. Андропова И.В., Гусаков Н.П. Концептуальные подходы к разработке новой стратегии экономической безопасности. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. Научно-практический и теоретический журнал. Изд-во ООО «ИЦ «Финансы и кредит», 2014.

3. Журнал международного права и международных отношений. 2010. № 3. ISSN 2072-0513.

4. Названы победители четвертого конкурса мегагрантов Минобрнауки РФ: МАТЕРИАЛЫ ПОРТАЛА «НАУЧНАЯ РОССИЯ»// режим доступа: <http://scientificrussia.ru/articles/nazvany-pobediteli-chetvertogo-konkursa-megagrantov-minobrnauki-rf>.

5. Аргументы и факты: официальный сайт// режим доступа: <http://www.aif.ru/health/life/42537>.

6. Интернет- издание «НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ РОССИИ – STRF.ru» [http://strf.ru/material.aspx?CatalogId=221&d\\_no=42041#.Vyx-FjFTKc1](http://strf.ru/material.aspx?CatalogId=221&d_no=42041#.Vyx-FjFTKc1).

\* *Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект 16-02-00375)*

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ\*

**Бейсханов Р.**

*студент магистратуры  
экономического факультета РУДН*

Такое понятие как «экономическая безопасность страны» является неотъемлемой частью в национальной безопасности государства. Характерна она для второй половины двадцатого столетия и особенно актуальна в 21 веке.

За трансформационными процессами социально-экономической системы государства чаще всего возникает экономический кризис, который в свою очередь при нужных условиях может поставить под угрозу само существование системы. Поэтому встает вопрос о безопасности экономики. Это позволяет всерьез подумать о проблеме государственного, так и правового обеспечения экономической безопасности государства и необходимости разработки концепции ее обеспечения.

В послании президента США Т. Рузвельта в 1904 г. Конгрессу Соединенных Штатов Америки в первый раз было употреблено такое понятие как «национальная безопасность» в политической лексике, где президент Рузвельт доказывал необходимость присоединение зоны Панамского канала особо важными интересами государственной и национальной безопасности США.

В дальнейших исследованиях экономистов и политологов США эта тема оказалась одной из основных. Источник такого понятия как «безопасность нации» американские исследователи видят в теориях национальных интересов. Такой подход был предложен ученым, социологом У. Липпманом. Проблемы национальной безопасности являются центральными в исследовательской деятельности школы стратегического анализа в настоящее время.

Такое понятие как безопасность нации отражает связь безопасности нации с какой либо определенной территориально-государственной общностью, которая основана на устойчивых социальных и политических вместе с экономическими а также культурными и иными связями. Государство может включать в себя множество национальностей которые представляют собой этническую и культурную общность народов со своими традициями и нравами а также культурой.

В таком плане безопасность нации характеризует общее состояние этой нации как целостной системы, включающей общественные отношения и сознание общества, институты обществ а также их деятельность, которое способствует или препятствует реализации национальных интересов в конкретной исторически сложившейся обстановке. Цель и задачи национальной безопасности состоит, в первую очередь, в противодействии и компенсации любых не конструктивных возмущений, формируемых внутри общества или за его пределами, которые препятствуют потребностям жизнедеятельности и развития государства а также личности и общества.

В национальной безопасности государства можно выделить три уровня безопасности: государства, общества и личности. Их роль и место динамичны и определяются характерами общественных отношений, экономико-политическим устройством, степенью внешних и внутренних угроз. В кризисные и критические для нации периоды может доминировать безопасность общества или государства. Как правило, тоталитарные а так же авторитарные режимы, постоянно создающие также критичные условия, выдвигают на первый план безопасность государства подвергая опасности безопасность личности. Для общества демократического более ценным является свобода а также безопасность личности. Безопасность государства и общества является не самоцелью, а функцией обеспечения свободы и безопасности личности.

Если перейдем, к определению уровней безопасности то получим такой результат:



Государственная безопасность достигается за счет эффективных механизмов управлений и координаций деятельности политических и производственных сил и общественных групп, к тому же действенных институтов из защиты;

Общественная безопасность. Общественная безопасность включает в себя наличие общественных институтов и норм а также развитых форм социального сознания, позволяющих реализовывать права и свободу всех групп населения и противостоять действиям, которые ведут к расколу и деградации общества (а так же и со стороны государства).

Личностная безопасность. Личностная безопасность предполагает формирование комплексов нравственных норм а также правовых норм, общественных институтов и организаций, позволяющих ей реализовать и развивать социально важные способности и потребности, не испытывая противодействия государства или общества.

Безопасность экономики включена в системы безопасности государства, с такими её слагаемыми, как поддержание социального мира в обществе и защита от природных бедствий, а также обеспечение надежной обороноспособности страны. Здесь все взаимосвязано и одно направление дополняет другое: военная безопасность не может быть при слабой и неэффективной экономике страны, как не может быть ни военной безопасности, ни мощной экономики в обществе с раздираемыми различными социальными конфликтами.

Безопасность экономики традиционно рассматривается как важнейшая и качественная характеристика экономической систем государства, которая определяет её способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение ресурсами развития народного хозяйства, а также последовательную реализацию национально-государственных интересов. Сама экономическая безопасность имеет сложную внутреннюю структуру, в которой можно выделить три её важнейших элемента:

Сущность экономической безопасности страны реализуется в системах критериев и показателей. Критериями экономической безопасности являются оценка состояния экономики в особо важных процессах в свою очередь отражающих сущность экономической безопасности. Оценка безопасности по критериям включает в себя оценку ресурсного потенциала, степень эффективности использования различных ресурсов для конкурентоспособности экономики, целостности территории, а также экономического пространства, суверенитета государства, независимости и возможности противостояния различным внешним угрозам, социальной стабильности а также условий предотвращения и разрешения различных социальных конфликтов.

В индикаторы экономической безопасности входят различные показатели а также нормативные характеристики, которые в свою очередь отвечают следующим свойствам:

- показатели и характеристики в количественной форме отражают угрозы экономической безопасности государства;
- они обладают высокой чувствительностью, а также изменчивостью и поэтому большей способностью дать сигнал обществу, государству и субъектам рынка о возможных угрозах в связи с меняющейся макроэкономической ситуацией в мире и принимаемых государством мер в сферах экономической политики как внутри государства так и за ее пределами;
- выполняют функционал индикаторов не отдельно друг от друга, а только в совокупности, а именно они тесно связаны между собой в достаточно сильной степени.

Нужно отметить, то что для хорошего функционирования систем экономической безопасности страны, последнее свойство является особо важным. Взаимно функционирование индикаторов экономической безопасности существует всегда, но при определённых нарастающих условиях силы угроз оно выходит за прочерченные границы, приобретая экстремальный характер а также становясь очевидным. Сбор информации о численных параметрах такого взаимодействия

индикаторов необходима для определения социальных и экономических последствий принимаемых макроэкономических решений, оценки значимости разных видов угроз экономической безопасности государства.

### Список литературы

1. Андропова И.В., Гусаков Н.П. Концептуальные подходы к разработке новой стратегии экономической безопасности. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. Научно-практический и теоретический журнал. Изд-во ООО «ИЦ «Финансы и кредит». 2014
2. Андропова И.В. Внешнеэкономическая безопасность России: теория и практика Монография. М.: Квадрига, 2010.
3. Арыстанбеков К. Издержки экономических реформ – важнейший фактор угрозы национальной экономической безопасности Республики Казахстан // САЯСАТ. 1999. №8. С. 63-69.
4. Национальная безопасность: итоги десятилетия. Астана. Елорда. 2005, стр. 463.
5. Сенчагов В. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранения и развитие. М. 2002. С. 58-60.
6. UNCTAD, World Investment Report 2015.
7. stat.kz
8. Mehdi Razvizi Aminer, Globalization, Geopolitics and Energy security of the Caspian Region. (Netherlands-2003) // Clingendael International Programme. – Pp. 58–59.
9. Электронное правительство Республики Казахстан. – <https://egov.kz>.
10. Официальный сайт компании «Альта-Софт». – <http://www.altar.ru>.
11. Официальный сайт компании "КонсультантПлюс". – <https://www.consultant.ru>.
12. Информационно-аналитический центр. – <http://ia-centr.ru>.

13. Тимур Исаев, «Нефтяная зависимость: «казахстанская болезнь» вместо «голландской»». <http://forbes.kz>.

14. Тимур Исаев, «Сможет ли Казахстан повторить инвестиционный бум?». <http://forbes.kz>.

15. Интернет портал «История Казахстана». <http://e-history.kz>.

*\*Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект 16-02-00375)*

## **КИТАЙ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ТУРИЗМА**

**Ван Исюань**

*студентка магистратуры  
экономического факультета РУДН*

Туризм стал одной из наиболее важных областей развития мировой экономики и мировые экономические отношения. Она отвечает потребностям людей, способствует повышению качества жизни населения. Туризм не приводит к истощению каких-либо природных ресурсов, если экологическая политика проводится компетентными), что отличает его от многих отраслей промышленности. В отличие от других сфер туризм характеризуется относительной стабильностью в условиях колебаний конъюнктуры на ведущих рынках товаров и услуг. Международный туризм как форма мирохозяйственных связей становится все более объемной и диверсифицированной сферой мировой экономики. В соответствии с данными Всемирной Туристской Организации (ЮнВТО), международные поездки достигли 1138 млн прибытий в 2014 г., что на 4,7% больше по сравнению с показателями предыдущего года. В 2015 г. ЮнВТО прогнозирует среднегодовой

прирост международного туризма в интервале от 3 до 4%. С учётом внутреннего туризма общее число может достигнуть 3,5 млрд прибытий, поэтому есть все основания утверждать, что почти половина населения планеты ежегодно осуществляет какие-либо туристические поездки.[3]

В 2012 г. третье место занимал Китай с 57,7 млн., который в 2013 г. переместился на четвертое место с 55,7 млн.[3] Сегодня Китай занимает первое место в мире по туристским выбытиям. Укрепление туризма, мобильности китайские интерес со стороны представителей туристического бизнеса из многих стран мира. Россия входит в десятку стран, часто посещаемых гостей из Китая, тем не менее, на нее приходится меньший удельный вес усадка туристического Китая. В связи с этим весьма актуально исследование перспектив туристского взаимодействия России и Китая на мировом туристском рынке. Несмотря на обострение конкуренции на глобальном туристском рынке, структура международных туристских потоков на протяжении последних лет сохраняет относительную стабильность. Лидерами в мировом экспорте туристскими услугами остаются страны Западной Европы, на их долю в 2013 г. приходилось свыше 37%.[2] Однако высокие темпы роста туристского экспорта стран Азиатско-Тихоокеанского региона способствовали ежегодному увеличению его роли на рынке международного туризма. Так, в 2007 г. на долю стран АТР приходилось 14% мирового туристского экспорта, в 2013 г. – свыше 16%. Основные туристские потоки в Азиатско-Тихоокеанском регионе и зарождаются в Китае и направляются в эту страну. Популярность Китая, индустрия туризма которого способна удовлетворить самые разнообразные запросы, с каждым годом растет.

Происходящие в структуре экспорта Китая 3 мире туристических услуг. Немного снижается, его доля в 2013 г. за счет более высокого темпа роста экспорта туристических услуг в Таиланде (25,3 процента), Гонконг (21,2%) и Макао (18%). Важной особенностью является тот факт, что рост экспорта

туристских услуг в названных странах обеспечивается в последние годы и за счет китайских туристов. Динамично развивающаяся экономика Китая, рост доходов его населения способствовали повышению спроса китайцев на зарубежные поездки. Следует отметить, что импорт туристских услуг в Китае с каждым годом растет, причем страна показывает самые высокие показатели роста (в 2012 г. – 140,7%, в 2013 г. – 126,2% по отношению к предыдущему году). Столь значительные показатели прироста импорта туристских услуг в Китае позволили в разы увеличить его долю в мировом импорте. Так, если в 2007 г. удельный вес КНР в мировом импорте туристских услуг составлял 3,8%, что немногим превосходило долю России, то в 2013 г. доля Китая составила 12,9%. [3]

Китай является державой, обладающей чрезвычайно богатым и диверсифицированным внутренним туристическим потенциалом. Бум развития туризма в Китае в 2000-2015 гг. стал тому важным свидетельством. Развитие туристической индустрии в Китае целенаправленно началось лишь после 1978 г., когда в стране стала проводиться политика «реформ и открытости». [2]

Значительные изменения в туристической отрасли, стали возможными благодаря реализации ряда государственных программ. Интенсивное развитие и благоприятные изменения в многие организации туристического бизнеса, стали возможны благодаря активному участию государственных органов центральной и местной власти, а также широкое привлечение к модернизации частного сектора, местного и иностранного капитала. Население в Китае получило реальную возможность повышать свой жизненный уровень после 30 лет периода по сути закрытой экономики. Люди спешат восполнить потери, связанные с «культурной революцией» и политикой закрытых барьеров. Китай стремится стать мировой политической и экономической державой и играть более активную роль на международной арене. Туризм – область, в

которой Китай сможет эффективно использовать многие свои достижения, привлекать в нее иностранные прямые инвестиции и оказывать существенное влияние на мировые процессы в этой сфере. Китайское правительство прилагает немало усилий для сохранения и развития национальной культуры. Устойчивое состояние туризма должен стать эффективным методом развития рыночной экономики и ее диверсификации. Китай имеет уникальную возможность улучшить основной формой создания нескольких новых и туризма. Китайцы внимательно изучают международный опыт развития туристического бизнеса, весьма быстро осваивают нововведения и технические достижения, внимательно учатся и быстро готовят необходимые квалифицированные кадры.

В результате в перспективе эти факторы будут способствовать еще более интенсивному росту многопрофильного китайского рынка диверсифицированных туристических услуг, повышению его роли на глобальном мировом туристическом рынке.

#### **Список литературы**

1. Ивасенко А.Г. Мировая экономика: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. М.: КНОРУС, 2016.
2. Кудинова Е.В., Шаповал А.Ю. Современное состояние и тенденции развития туризма в мировой и российской экономике // Молодой ученый. 2015. №3. С. 430-433.
3. Рынок международного туризма: основные тенденции 2013 года [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://провед.рф/analytics/research/7035-turizm.html>

## **РАЗВИТИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОССИИ И КИТАЯ В ОТРАСЛЯХ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА**

**Ван Цзуняо**

*аспирант экономического факультета РУДН*

За 2014 г. КНР импортировала из РФ 33.1 млн. тонн нефти на сумму 28.8 млрд дол. США, что составило 70% от общей суммы товарного импорта с РФ. Данный показатель составляет 9.4% от общей суммы импорта КНР углеводородов в целом. РФ занимает третье место по объему поставки сырой нефти в КНР, что подчеркивает специфику взаимоотношений между двумя государствами.

В мае 2014 г. лидеры двух стран подписали меморандум о поставках природного газа по восточному маршруту в рамках «протокола о реализации стратегических проектов». Энергетические компании (ОАО ГАЗПРОМ и Китайская Национальная нефтегазовая корпорация (CNPC) двух стран подписали 30-летний договор на поставку газа в КНР по восточному маршруту на общую сумму 400 млрд дол. США. 9 ноября того же года CNPC и «Роснефть» на полях саммита АТС в Пекине подписали рамочное соглашение на поставку газа в КНР по «западному маршруту». Согласно этому соглашению российская сторона будет поставлять газ по газопроводу «Алтай» из месторождений Западной Сибири в КНР ежегодно до 30 млрд кубометров. После официального вступления в силу рамочного соглашения, КНР станет основным потребителем газа из РФ, опередив Германию.

Энергетика – это еще одно перспективное направление сотрудничества, помимо углеводородов (нефти и газа). РФ и КНР подписали «Рамочное Соглашение между группой компаний «Синтез» и ГЭК КНР» Запланированы работы по совместной разработке и освоению объектов электрогенерации



на Дальнем Востоке, Западной Сибири. Также будут построены крупномасштабные объекты, проекты по воспроизведению электричества за счет угля, строительство новых электростанций и модернизация существующих. В дальнейших планах поставлять электричество в КНР по линиям высокого и сверхвысокого напряжения. Также было подписано «Соглашение о сотрудничестве» между «Русгидро» и Энергетическими системами Востока. Сумма инвестиций в их совместный проект составляет 2.23 млрд дол. США, выделенных на строительство второй допэмиссии, теплоэнергостанции на газотурбинном двигателе. Рассматриваются возможности использования ветроэнергостанций. Российская сторона к 2017 г. должна завершить строительство атомной электростанции «TIAN WAN» третьего и четвертого объектов атомного реактора. В 2016 г. будет запущен российско-китайский завод по переработке нефти в городе Тяньцзинь.

Сотрудничество между Китаем и Россией в области энергоресурсов является важной составной частью торгово-экономического сотрудничества двух стран, а также служит делу углубления стратегического партнерства между двумя странами. В последние годы развитие сотрудничества Китая и России в топливно-энергетическом комплексе набирает обороты, также наблюдается диверсификация способов этого сотрудничества. Поскольку в структуре международной экономики и торговли, а также в устройстве спроса и предложения на источники энергии произошли значительные изменения, развитие топливно-энергетического комплекса Китая и России получает больше возможностей и сталкивается с большими вызовами. Благодаря совместным усилиям китайской и российской стороны, сотрудничество Китая и России в области энергоресурсов в последнее время движется вперед ускоренными темпами. Две страны, основываясь на инновационные модели сотрудничества в топливно-энергетической сфере, создали новый вид междержавных отношений в области энергоресурсов.

## Модели сотрудничества Китая и России в области энергоресурсов

Согласно реальным результатам сотрудничества между Китаем и Россией в области энергетики, можно выделить три модели сотрудничества между двумя странами в топливно-энергетическом комплексе: совместная разработка, технологическое сотрудничество, сотрудничество в области безопасности.

### *Совместная разработка.*

Под совместной разработкой энергоресурсов подразумевается проведение работ по геологоразведке, добыче и продаже нефти, природного газа и других полезных ископаемых. В рамках этой модели сотрудничества применяются новые технологии, повышающие эффективность разведывательных работ и добычи подземных ресурсов. Совместная разработка подземных ресурсов является эффективной моделью управления в рамках сотрудничества двух стран в области энергоресурсов.

Площадь континентального шельфа России составляет 6,2 млн. кв.км., из них 4 млн. кв.км. содержат запасы нефти и природного газа. Согласно новому "Проекту закона о природных ресурсах России", иностранные компании могут участвовать в разработке природных ресурсов России только при условии создания совместных предприятий с российскими компаниями. Совместные китайско-российские предприятия занимаются проведением работ по геологоразведке, добыче и продаже нефти, природного газа и других подземных ископаемых, в основном, на территории Западной Сибири и других регионов. При этом применяются новые технологии, повышающие эффективность разведывательных работ и добычи подземных ресурсов. Компании двух стран осуществляют всестороннее, долгосрочное сотрудничество, которое затрагивает торговлю нефтью, инжиниринговое обслуживание, геологическую разведку и разработку, а также обмен научно-технической информацией.

Разработка полезных ископаемых России требует крупных инвестиций, поэтому российские предприятия, несущие тяжелое долговое бремя, активно ищут китайские предприятия для участия в совместной разработке. Это является хорошей возможностью для предприятий двух стран создать стратегический энергетический союз, и способствует тому, чтобы Китай получил разрешение на использование российских энергоресурсов.

К преимуществам совместной разработки относится то, что в условиях, когда Россия в настоящее время испытывает нехватку капитала и технологий, китайский капитал и технологии могут быть привлечены для участия в совместной с российскими предприятиями разработке, что предоставит нефтегазовым компаниям Китая шанс войти на российский рынок.

К недостаткам совместной разработки относится то, что в процессе совместной разработки могут возникать разногласия и споры. Например, правительства двух стран могут расходиться в вопросах цены, возникают конфликты интересов между ведомствами, принимающими решения с российской стороны, также могут возникать разногласия в условиях, когда китайско-российские совместные предприятия одновременно выступают в роли и инвесторов, и исполнителей.

#### *Технологическое сотрудничество.*

В рамках этой модели, основываясь на генеральной линии научно-технического сотрудничества, на платформе энергетической промышленности, Китай и Россия осуществляют кооперацию по обмену и торговле технологиями, а также взаимному дополнению технологий. Таким образом, осуществляется промышленное сотрудничество, где передовую роль играет торговля технологиями, и которое поднимает энергетическое сотрудничество Китая и России на более высокий уровень.

По запасам полезных ископаемых, Китай значительно уступает среднемировому уровню. Вследствие дальнейшего

развития экономики, проблемы, связанные с нехваткой энергоресурсов, а также нерациональным устройством промышленности и потребления, будут с каждым днем нарастать. Отсюда возникает необходимость усиления применения инноваций в энергетике. Хотя Россия располагает колоссальными запасами энергоресурсов, тем не менее, при разведке и разработке энергоресурсов обнаруживается ряд вопросов, связанных с ухудшением технологии разработки, старением оборудования, технической отсталостью. Вместе с тем, не выработаны эффективные меры по экономному расходованию энергетических ресурсов и повышению энергоэффективности. В настоящее время техническое сотрудничество России и Китая достигло определенных результатов в области развития возобновляемых и новых источников энергии.

Тяньваньская АЭС на сегодняшний день является крупнейшим проектом технического и экономического сотрудничества между Китаем и Россией в области атомной энергетики. В то же время имеются определенные достижения в области технического сотрудничества в горнодобывающей промышленности. Обе стороны переняли друг у друга ряд передовых технологий в области взрывного дела и бурения. Поэтому очевидно, что расширение технологических инноваций является общей целью политики Китая и России. Широкое сотрудничество двух стран в сфере технологий заложило прочную основу в дело поднятия технологического уровня энергетической промышленности, а также в регулирование и улучшение структурных возможностей промышленности.

Хотя стратегия энергетических технологий Китая и России обладает широким кругом преимуществ и общих интересов, однако в процессе реального сотрудничества, тем не менее, существует множество сдерживающих факторов, замедляющих процесс развития. Здесь можно выделить четыре основные причины.

Во-первых, это конкуренция или вмешательство международных факторов. Особенно следует упомянуть конкурентное давление, которое оказывает сотрудничество в энергетической сфере между Россией и США, и влияет на разработку Китаем нефти и природного газа в России, а также на строительство транспортных путей.

Во-вторых, промышленно-коммерческим кругам двух стран не хватает взаимопонимания при обмене технической и коммерческой информацией, также не хватает эффективных каналов получения информации. Существуют определенные трудности для поиска подходящих объектов сотрудничества и надежных партнеров.

В-третьих, механизм торгово-экономического и научно-технического сотрудничества двух стран работает с перебоями.

В-четвертых, Россия в данный момент находится в процессе экономических преобразований. Выстраивание экономической системы идет с задержками, конфликты интересов, возникающие между различными группами, правительствами на местах и федеральным правительством ослабляют возможности воплотить в жизнь стратегию и политику правительства. В то же время, такие факторы как препятствование иностранным инвестициям в стратегические отрасли, сильно ограничили вложения Китая в российские энергетические технологии.

#### *Сотрудничество в области безопасности.*

Энергобезопасность является важной составной частью экономической безопасности государства. На современном этапе проблемами Китая в области энергобезопасности являются: безопасность снабжения, безопасность ценообразования, безопасность при потреблении, безопасность транспортировки, а также безопасность геологоразведки, разработки и пользования. Хотя в России количество энергетических ресурсов на душу населения велико, однако проблемы энергетической безопасности оказывают реальное влияние на устойчивое развитие российской экономики. Ситуация с энер-

гобезопасностью в России характеризуется следующим: постоянно растущая зависимость от экспорта энергоресурсов, падение производства энергоресурсов, старение фиксированных активов отрасли энергоресурсов, недостаточность средств, поступающих на развитие и переустройство энергетики, низкий уровень разработки разведанных запасов нефти, большой объем средств, расходуемых неэффективно, уровень глубины обработки ниже, чем средние показатели развитых стран.

Для сотрудничества в области безопасности Китаю и России не обойтись без создания механизма сотрудничества в области энергобезопасности. Для создания такого механизма необходимо выполнить следующие пять условий.

1. Усилить взаимное политическое доверие. Создать межправительственный диалог и механизм коммуникации для решения проблем стратегической энергетической безопасности, внести энергетическое сотрудничество в региональный стратегический диалог.

2. Усилить обмен и взаимное доверие между энергетическими предприятиями. Усовершенствовать механизм рыночного сотрудничества, усилить сотрудничество в области разведки и разработки, нефтеперегонки, импорта и экспорта нефти, стимулировать создание азиатского рынка нефти и энергоносителей.

3. Поддержать улучшение инвестиционного климата для вложений в энергетическую отрасль России и способствовать развитию инфраструктуры. Ускорить строительство сетей нефтяных и газовых трубопроводов, создать механизм сотрудничества в области безопасности транспортировки.

4. Усовершенствовать юридические механизмы. Создать надежные юридические рамки для энергетического сотрудничества и обеспечения энергобезопасности двух стран.

5. Усилить сотрудничество в борьбе с морским пиратством, терроризмом и организованной преступностью.

Сотрудничество Китая и России в области энергоносителей следует принципу взаимной выгоды и совместного противостояния рискам. Исходя из этого принципа, инвестиции энергетических технологий являются наилучшей моделью сотрудничества.

Огромная взаимодополняемость Китая и России с точки зрения ресурсов и экономическая взаимная выгода является мощной движущей силой дальнейшего углубления сотрудничества двух стран в энергетической сфере. В настоящее время на мировом рынке Китаю больше всего не хватает энергоресурсов, а России больше всего не хватает капитала и технических ресурсов. Начиная с 2012 г. Россия находилась под влиянием Европейского долгового кризиса. Поэтому чтобы обеспечить энергобезопасность и решение проблемы нехватки энергоресурсов, две страны, при выборе подходящей модели сотрудничества в области торговли источниками энергии все время исходят из собственной ситуации и изменений мировой обстановки.

С точки зрения России, в настоящее время наиболее подходящей формой сотрудничества является торговля нефтью. Однако эта форма не может обеспечить долгосрочное и устойчивое развитие. Поэтому очевидно, что единственным способом является использование в полной мере своих передовых технологических ресурсов, стимулирование взаимных инвестиций в передовые технологии и капитал двух стран, взаимное дополнение преимуществ, совместное пользование ресурсами, создание пилотных проектов с привлечением передовых технологий. Таким образом, можно повысить уровень фундаментальных исследований Китая и России в области энергетики, решить ключевые научно-технические проблемы развития энергетики, стимулировать дальнейшее развитие технических инноваций в области новых энергоресурсов.

В настоящее время главной стратегией Китая и России является оптимизация структуры энергетики, повышение

эффективности трансфера энергоресурсов, создание новых технологий разработки источников энергии.

Сотрудничество в области энергетических технологий способно усилить сотрудничество в области обновления технологий разработки энергоносителей и стимулирования новых альтернативных источников энергии. Также можно расширить количество объектов сотрудничества за счет создания образцово-показательных зон китайско-российского научно-технического сотрудничества. Одновременно с этим, применение модели технологического сотрудничества, с помощью привлечения технологий предприятиями, может быть расширено на промышленность, и за счет переработки технических достижений произвести регулирование структуры энергетической промышленности, стимулировать ее рационализацию и совершенствование, тем самым продвигая на новый уровень сотрудничество Китая и России в энергетике.

Дальнейшее расширение реального инвестиционного сотрудничества в области российских нефти, газа, атомной энергетики, каменного угля, электроэнергии, новых источников энергии.

Кроме нефтегазовой сферы, важной платформой энергетического сотрудничества является сотрудничество в электроэнергетике. Согласно "Рамочному соглашению о сотрудничестве между Государственной электросетевой корпорацией Китая и российской группой "Синтез", планируется совместное исследование и разработка источников электроэнергии на Дальнем Востоке и в Сибири, создание крупных интеграционных проектов по транспортировке теплоэнергии, развертывание проектов по строительству новых и улучшению старых электростанций в России, поставка электричества в Китай по ЛЭП высокого и сверхвысокого напряжения. Вместе с тем, китайская Государственная электросетевая корпорация и российская "Восточная энергетическая компания" подписали соглашение сроком на 25 лет о покупке электроэнергии на сумму около 5 млрд дол. США, по которому



Китай приобретает у России электроэнергию в количестве 100 млрд кВт·ч.

В ноябре 2015 г. Китай и Россия подписали "Дорожную карту сотрудничества в области каменного угля". Также российская компания "Мечел" и китайская "Шэньхуа груп" достигли соглашения о совместной разработке Эльгинского угольного месторождения на юго-востоке Якутии. Объем разведанных запасов данного месторождения составляет 2,2 млрд тонн. Первая добыча будет проведена в 2017 г., годовой объем добычи составит 12 млн. тонн, а российский Сбербанк и китайский Банк Развития предоставят кредиты для этого совместного проекта.

Российская гидроэнергетическая компания и китайская компания "DEC" подписали соглашение о сотрудничестве на сумму в 2,23 млрд дол., согласно которому будет построена газовая турбина для одной из дальневосточных ТЭЦ, а также будет осуществляться совместное развитие энергии ветра.

К 2017 г. российская сторона завершит строительство третьего и четвертого блока на Тяньваньской АЭС.

В 2016 г. будет построен и сдан в эксплуатацию китайско-российский проект строительства нефтеперерабатывающего завода в г. Тяньцзинь.

Сотрудничество в области энергетики обогащает общий механизм взаимодействия, но вместе с тем и требует тесного сотрудничества по различным видам энергетики, энергетическим технологиям и инвестиционной поддержки. Сотрудничество между Китаем и Россией в области источников энергии требует всесторонне задействовать имеющиеся у двух стран преимущества, такие как: использование гидроэнергетики, энергии ветра и солнца, угольной и атомной энергетики, движение в сторону диверсификации. Вместе с тем, необходимо взаимодействие финансовых ресурсов и энергетического сотрудничества, конструктивное и гармоничное развитие, что предоставит прочную основу для дальнейшего углубления сотрудничества.

### Список литературы

1. Аристова, Л.Б., Семенова, Н.К. Энергетические (углеводородные) проекты в Центральной Азии: потенциальные риски и возможности усиления конкуренции России и Китая. М.: ИВ РАН, 2014.
2. Андропова И.В., Гусаков Н.П. Концептуальные подходы к разработке новой стратегии экономической безопасности. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. Научно-практический и теоретический журнал. Изд-во ООО «ИЦ «Финансы и кредит». 2014.
3. Салицкий А.И. Наука и техника Китая на мировом рынке. <http://www.perspektivy.info/print.php?ID=317817>.
4. Титаренко М.Л. Китай – Россия – 2050: стратегия развития. М.: Институт экономических стратегий, 2012.
5. Тимофеев А.В. Тенденции развития структуры экспорта высокотехнологичной продукции и энергоресурсов России, Китая и Казахстана в другие страны ШОС // Конференция «Модернизация экономики и общества». М. 2010.
6. Дружба и сотрудничество: посол КНР в РФ о настоящем и будущем китайско-российских отношений. 2014 // режим доступа <http://russian.cri.cn/841/2014/10/08/1s526357.htm>.
7. Управление таможенной статистики КНР. – Режим доступа: <http://www.chinacustomsstat.com/>.

## **ЗАВИСИМОСТЬ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ В НОВОЙ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКЕ\***

**Возмилова С.С.**

*аспирантка экономического факультета РУДН*

На автомобилестроение стран и регионов мира большое влияние оказывают внешние факторы, такие как общая экономическая ситуация в мировой экономике, колебания валютных курсов и цен на нефть, флуктуации бизнес-циклов, геополитическая обстановка, а также изменения в структуре и потоках международной торговли. Текущее состояние автопрома России служит тому доказательством. Производство легковых автомобилей в 2015 г. относительно 2013 г. сократилось на 62% до 1,2 млн шт. В тяжелом положении оказались все участники производственной цепочки, а также дилерские центры, занимающиеся продажами новых автомобилей и послепродажным обслуживанием [11].

В тоже время автомобильная отрасль носит важный характер в экономическом развитии страны. Согласно подсчетам Минпромторга доля автомобильной промышленности в ВВП России в 2012 г. составила около 0,45%, а если учитывать работу дилерских центров и обслуживающих предприятий 1,69%, с учетом того, что объем всех технологических отраслей экономики в ВВП составляет всего 5,21%, значение авто индустрии в экономике страны не стоит недооценивать [2]. В то же время на предприятиях по производству автомобилей, прицепов, полуприцепов согласно данным 2014 г. было занято около 336 тыс. человек. Занятость на производствах легковых автомобилей в России ежегодно снижается, так еще в 2005 г. количество занятых составляло более 500 тыс. Во время спада 2014-2015 гг. численность персонала на автомобильных заводах продолжала снижаться. Доля занятых в

автопроме относительно общей занятости в стране не велика и составляет всего около 0,5%. В то же время автомобильная отрасль создает рабочие места в связанных компаниях и дилерских центрах, в которых насчитывается около 1 млн. сотрудников [2].

В ходе проводимой политики правительством РФ по развитию отрасли за счет привлечения прямых иностранных инвестиций в строительство сборочных заводов на территории нашей страны по программе промышленной сборки, предполагающей снижение таможенных пошлин на ряд автокомплектующих, резко выросла зависимость отечественного автопрома от управления со стороны зарубежных компаний и от импорта автомобильной продукции. На территории России сегодня действует не более 20 заводов по производству и сборке отечественных и иностранных легковых автомобилей. Большинство заводов было построено за счет иностранного капитала благодаря «гринфилд» и «браунфилд» инвестициям и принадлежит зарубежным ТНК.

Но активно внедряясь на автомобильный рынок России зарубежные автоконцерны не спешили включать нас в глобальные автомобильные цепочки стоимости, используя возможность строительства сборочных предприятий исключительно с целью расширения географии продаж, и обхода таможенных платежей для увеличения своих продаж. В этой связи в 2010 г. Правительство внесло поправки в Приказ об определении порядка понятия «промышленная сборка», увеличив требования к объемам производства до 300 тыс. в год, и достижения локализации в размере не менее 60% за шесть лет с момента заключения дополнительного соглашения по созданию или модернизации существующих мощностей, а также были установлены требования к центрам НИОКР на базе предприятия или совместно с российскими юридическими лицами [1]. Как мы увидим дальше данные требования так и не были выполнены.

Для того чтобы соответствовать требованиям Правительства РФ компании-производители начали объединять свои усилия в том числе с уже существующими российскими предприятиями. Крупнейшей сделкой стало слияние французско-японского альянса Renault-Nissan с российским Автовазом в 2013 г., в результате чего владение 66% акций крупнейшего отечественного производителя отошло иностранцам. На момент совершения сделки озвучивался объем инвестиций в размере 750 млн долл. [7] Volkswagen Group в 2011 г. заключила долгосрочное соглашение с группой «ГАЗ», инвестировав около 300 млн евро в модернизацию сборочной линии для производства машин марок Skoda и Volkswagen в Нижнем Новгороде [17]. Автоконцерн Ford заключили соглашение о совместном предприятии с группой «Соллерс» в 2011 г., построив завод по сборке машин в Елабуге в особой экономической зоне (ОЭЗ) «Алабуга», а также, организовав сборку автомобилей в Набережных Челнах. Помимо сотрудничества с Ford группа «Соллерс» в 2012 г. заключила соглашения о промышленной сборке на мощностях Приморского завода с японскими компаниями Mazda и Toyota, на конец 2015 г. сборка Toyota и Ssangyong приостановлены. А в 2013 г. компанией Автотор совместно с Правительством было принято решение о строительстве автомобильного кластера в Калининграде с производственной мощностью 350 тыс. транспортных средств в год, с предполагаемым объемом инвестиций 98 млрд руб. [13]. Запуск первой очереди был намечен на 2016 г., но в связи со сложившейся экономической и геополитической обстановкой отложен на 2019 г. [12].

Обратимся к данным об увеличении количества организаций с участием иностранного капитала. За десять лет в автопроме количество компаний с иностранным участием увеличилось почти в три раза, достигнув доли в 34%, стоит отметить, что в целом число организаций выросло в 1,5 раза. Более значимо участие компаний с иностранным капиталом в предоставлении рабочих мест, так их доля за 2005-2014 гг.

выросла с 27% до 63% около 212 тыс. человек. Но здесь не стоит забывать, что в целом с 2005 г. по 2012 г. численность занятых в автопроме сократилась на 47%. Остается высокой доля зарубежных компаний в общем обороте организаций авто индустрии, около 78%. За пять лет оборот вырос в три раза до 1,87 трлн руб., из которых 1,4 трлн было реализовано организациями с иностранным капиталом.

Расширение доли иностранных предприятий происходит не только за счет сборочных предприятий, но и выхода международных поставщиков на российский рынок для поставок автокомпонентов. С момента повышения требований локализации для промышленной сборки, автоконцерны начали размещать поставщиков на территории России поблизости заводов. В данном случае возникает проблема глубины локализации, так как большинство иностранных поставщиков, как и сборочные предприятия осуществляют в России только окончательную сборку, используя все компоненты из за рубежа, законодательством в свою очередь четко не определено, какая должна быть осуществлена переработка, чтобы считать товар локализованным [14]. Например, компания Hyundai выводит только ограниченный ряд своих поставщиков 1-ого уровня и в России их, представлено около 7. Обычно это поставщики таких узлов и агрегатов, как выхлопная система, элементы интерьера и экстерьера, сиденья, рамы, климатические системы и кузовные детали. То есть, разместив предприятия своих поставщиков 1-ого уровня, Hyundai практически полностью исключает закупки на российском рынке. Схожая ситуация с компанией Toyota, уровень локализации которой оценивается в 15%, а базу своих поставщиков в России они не раскрывают, но по мнению экспертов это всего около 5 фирм.

Помимо этого начала увеличиваться доля импортной составляющей в автомобилях российских марок. Уровень локализации автомобилей альянса Renault-Nissan-АВТОВАЗ по большинству моделей меньше 50%. Во многом это связано

с тем, что новые марки конструируются на общей платформе альянса В0, а обновлять модельный ряд за счет собственных разработок у Автоваза нет ни средств, ни времени [5].

Углубление локализации за счет размещения на территории России иностранных предприятий – производителей автокомпонентов, как и сборочных предприятий, несет за собой и определенные риски, что особенно проявилось во время установления санкций против России и сильной девальвации рубля. Так, например, компания General Motors законсервировало свое предприятие в Санкт-Петербурге и прекратила сборку автомобилей на Калининградском Автогоре, в связи с чем только на петербургском заводе было уволено более 800 сотрудников [8]. В 2014 г. был обанкрочен завод ТагАЗ в результате не достигнутого соглашения о сборке машин сначала с корейскими, а затем с китайскими автопроизводителями. К концу 2015 г. прекратили сборку автомобилей во Владивостоке Toyota и SsangYong. С закрытием сборочных предприятий теряют заказы поставщики автокомпонентов, которые в свою очередь в след за OEM-производителями могут уходить с рынка. Так после консервации завода General Motors остановил свое производство в Ленинградской области крупнейший в мире поставщик сидений Johnson Controls. Японская компания-производитель сцеплений и крупнейших поставщик Автоваза Excedy продала свою долю и ушла с нашего рынка, изначально ключевой целью создания которой в России было перевооружение российских мощностей совместно с «Вазинтерсервис» [16]. И это лишь часть примеров, многие поставщики автокомпонентов отказываются строить заводы в России в связи с длительным спадом продаж автомобилей и не загруженностью производственных мощностей, что делает их нерентабельными, а также с трудностью организации предприятий на административном уровне, отсутствием инфраструктуры, в том числе длительной и сложной процедуры подключения к энергосетям, которая может занять до двух лет.

Одновременно с этим сборочные предприятия, не локализирующие производство автокомпонентов, несут риски не получить полуфабрикаты в связи с вводом Россией санкций против других стран, как произошло в ноябре 2015 г. с Турцией. Тогда некоторые предприятия, такие как Toyota, Renault-Nissan, были на грани остановки производств из-за задержки на таможне и несвоевременным получением деталей из Турции [6].

Кроме того в 2016 г. в связи с сильной девальвацией рубля Минэкономразвития планирует снизить требования локализации с 60% до 45%, так как удорожание импортных компонентов занижает уровень использования отечественных деталей и сырья, более дешевых за счет текущего курса рубля [15].

Согласно директору Института макроэкономических исследований Минэкономразвития РФ Стрижковой Л.А. доля импорта в объеме использованной продукции в экономике страны по статье производство транспортных средств и оборудования в 2014 г. составила 37%, что свидетельствует о высоком уровне зависимости (>30%) [9]. На низком уровне находится самообеспеченность России по ряду автокомплекующих, например, производство кузовов для автомобилей и прицепов обеспечено отечественными материалами лишь на 19%, схожая картина у двигателей внутреннего сгорания 24%. Данные показатели свидетельствуют о неконкурирующем положении отечественных поставщиков. Стрижкова отмечает, что отказ стран поставлять полуфабрикаты в Россию создает угрозу всей автомобильной отрасли, которая составляет 77% в общем объеме выпуска транспортного машиностроения [9].

Одни из самых крупных закупок импортной продукции в России приходится на автомобили и запасные части, около 1,3 млрд долл. в год, что в рамках сложившейся геополитической обстановки несет за собой определенные угрозы [10]. В связи с этим правительство Российской Федерации взяло



курс на импортозамещение, что в противовес вступления России в ВТО может быть рассмотрено благоприятным периодом для развития отечественной промышленности. А производство легковых автомобилей может быть одной из перспективных отраслей в политике импортозамещения.

Резюмируя все выше сказанное можно утверждать, что в России автомобильная промышленность еще находится на этапе формирования, мы остаемся для международных предприятий авто индустрии поставщиками ресурсов и исполнителями этапов с самой низкой добавленной стоимостью (пример, осуществление крупно узловой сборки), а также потребителями конечной продукции. России следует предпринять ряд мер по развитию автомобилестроения, основываясь на опыте стран, где важнейшую роль в поднятии промышленности сыграло государство (Китай, Южная Корея), не рассчитывая на трансферт современных технологий зарубежными автоконcernами. Важным аспектом для роста не только автомобилестроения, но и в целом промышленности России остается развитие инфраструктуры в особенности транспортной, складской, подключение к энергосетям, борьба с коррупцией, повышение кооперации фирм из различных отраслей, поддержка государством НИОКР и специализация на конкретных востребованных проектах в области исследований и разработок. Все вышесказанное невозможно без административного управления развития отрасли. России по примеру Чехии или Словакии необходимо организовать единый орган координирующий в себе всю деятельность от привлечения инвестиций и оказания содействия в поддержке предприятий до формирования отчетов о текущем состоянии автопрома.

#### **Список литературы**

1. Приказ Минэкономразвития РФ, Министерства промышленности и энергетики РФ и Минфина РФ от 24 декабря 2010 г. № 678/1289/184н «О внесении изменений в порядок,

определяющий понятие «промышленная сборка» и устанавливающим применение данного понятия при ввозе на территорию Российской Федерации автокомпонентов для производства моторных транспортных средств товарных позиций 8701-8705 ТН ВЭД их узлов и агрегатов».

2. Бутов А.М. Рынок легковых автомобилей // НИУ ВШЭ. 2015. 55 с.

3. Возмилова С. Промышленная политика Чехии в области автомобилестроения // Актуальные проблемы реализации государственной промышленной политики в России и за рубежом: Сборник тезисов и докладов международной интерактивной научно-практической онлайн-видеоконференции в РЭУ им. Г.В. Плеханова. Москва: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». 2015. С. 60-68.

4. Волгина Н.А., Возмилова С.С. Особенности глобальных цепочек стоимости в автомобильной промышленности // Вестник РУДН серия «Экономика». 2015. №2. С. 36-48.

5. Нечаев А. Автомобильная платформа В0: история и перспективы. // Автомобильный портал Юга России. Март 2015. Режим доступа: <http://www.avto25.ru/news/articles/2015/03/05/22824.html>.

6. Перемитин Г., Темкин А. Заводы в Петербурге оказались под угрозой остановки из-за Турции. // РБК. Декабрь 2015. Режим доступа: <http://www.rbc.ru/business/11/12/2015/566a8dd29a794718e2ed54fb>.

7. Кондратьев Р. СП накрыло «АвтоВАЗ» // Газета.ru. – Май 2012. Режим доступа: [http://www.gazeta.ru/auto/2012/05/03\\_a\\_4571133.shtml](http://www.gazeta.ru/auto/2012/05/03_a_4571133.shtml).

8. Распопова А. Уволенные с завода GM работают парковщиками // Газета.ru – Июль 2015. Режим доступа: [http://www.gazeta.ru/auto/2015/07/01\\_a\\_6863373.shtml](http://www.gazeta.ru/auto/2015/07/01_a_6863373.shtml).

9. Стрижкова Л.А. К вопросу об импортозамещении в российской экономике // Доклад на заседании научного семинара «Методология анализа на основе системы нацио-

нальных счетов и ее практическое применение». Декабрь 2015. 31 с.

10. Фальцман В. Форсирование импортозамещения в новой геополитической обстановке. 2015. С. 22-32.

11. Дорога над пропастью // Эксперт. – 27.04-10.05.2015 г. №18-19. С. 16.

12. Запуск автокластера в Калининграде отложили на 2019 год. – Март 2016. Режим доступа: <http://motor.ru/news/2016/03/24/autotor/>.

13. Комплексный инвестиционный проект создания кластера полнопрофильных автомобильных производств. Автотор. – 2012. Режим доступа: <http://www.avtotor.ru/pdf/investment.pdf>.

14. Локализация производства: законодательные аспекты. – Сентябрь 2012. Режим доступа: <http://www.russiasupplychain.com/ru/legal-aspects-of-russian-localisation-by-wilhelmina-shavshina-dla-piper/>.

15. Минэкономразвития снизит требования по локализации. – Март 2016. Режим доступа: [http://auto.vesti.ru/news/show/news\\_id/659319/](http://auto.vesti.ru/news/show/news_id/659319/).

16. Производители автокомпонентов сокращают бизнес в России // Известия. – Июнь 2015. Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/588232>.

17. Сотрудничество с Volkswagen Group Rus. «Группа ГАЗ». Официальный сайт. Режим доступа: <http://gazgroup.ru/industrial-partnership/cooperation-volkswagen/>.

18. Volgina N.A. The automotive value chain in Russia: trends and perspectives // Societal Studies. 2011. С. 123-138.

*\*Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект 16-02-00375)*

## ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ МЕРКОСУР НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

**Гапонов А.В.**

*аспирант экономического факультета РУДН*

Изменяющаяся международная экономическая обстановка подготовила благоприятную почву для того, чтобы страны с развивающимися экономиками громко заявили о себе на международной арене. В течение последних 10 лет страны-участницы МЕРКОСУР столкнулись с напором товаров из Азиато-Тихоокеанского региона, который является одним из главных центров экономического развития. Главной целью статьи является: *- обозначить основные характеристики регионов, указав на основные преимущества и недостатки, чтобы определить дальнейшие векторы развития организации МЕРКОСУР в контексте современного развития событий экономического характера.*

На современном этапе развития экономик на международной арене всё чаще о себе заявляют интеграционные организации, которые наращивают свой потенциал среди авторов международной арены. Одной из таких интеграционных организаций является МЕРКОСУР, которая была основана в 1991 г. на основании Асуньонского договора и включающая в себя такие страны как Бразилию, Уругвай, Аргентину и Парагвай, прошла долгий путь развития полный падений. Существует определенная путаница с датировкой создания организации, объяснение всему кроется в том, что в реальности данный блок сотрудничества был оформлен только в 1995 г. На период 1995 г. были сформулированы основные цели организации:

- Обеспечения благоприятного развития комплексной экономической интеграции стран-участниц;

- Способствование свободному обороту ресурсов, товаров и услуг для налаживания их производства;
- Координация отраслевой и макроэкономической политики.

Вскоре престиж МЕРКОСУР стал увеличиваться, и в её состав были приняты:

- 1996 г. – Боливия (ассоциированный член);
- 2000 г. – Чили (ассоциированный член);
- 2006 г. – Венесуэла;

Интересную позицию тут занимает Парагвай, членство которого было приостановлено в период с 2012 по 2013 г. по причине нарушения принципов демократического развития.

Главной целью организации являлось развитие экономической интеграции в регионе Латинской Америки, что, в свою очередь, предполагалось, будет хорошей опорной точкой для окончания исторического противостояния между соседствующими странами (Бразилии и Аргентины)[5]. Считается, что образование МЕРКОСУР положило конец противостоянию двум крупнейшим странам региона Латинской Америки, потому как было признано лидерство Бразилии в регионе, однако путь их развития не такой уж и радужный, так как до сих пор имеются противоречия в вопросах международной интеграции.

Одной из основных проблем, которая затрагивает МЕРКОСУР является то, что переговоры стран-членов организации и создания Зоны Свободной Торговли (ЗСТ) с Европейским Союзом (ЕС), которые начались ещё в далёком 1999 г., до сих пор не привели ни к каким сдвигам и по сей день. Вызывает озабоченность так же и внутренний кризис организации, о котором не раз заявлял председатель Сената Бразилии Ренан Колхейрос. Политик не раз ставил под сомнение членство страны в данной организации, т.к. больших успехов в поставленных целях достигнуто не было. [9]

Помимо прочего, в целесообразности существования организации сомневались и многие исследователи проблематики МЕРКОСУР, так как считалось, что неустойчивые политические режимы стран-участниц используют организацию в качестве определенной платформы, которая повысит престиж государства на международной арене. [2]

Однако существуют и положительные черты создания МЕРКОСУРа в Латинской Америке, которые повлекли за собой улучшения условий для развития экономик стран данного региона. Реализация некоторых положений договора 1991 г. сделало возможным для стран увеличить более чем в 3 раза масштабы взаимной торговли, а также заложить основы для дальнейшего развития экономического союза. К началу 2000-х МЕРКОСУР достиг развития, которое позволило:

- Ликвидировать таможенные пошлины на 90% товаров;
- На 85% импортируемых товаров согласовать общие внешние тарифы;
- Наладить регулярный диалог среди глав государств-членов для согласования основных векторов развития экономик стран. [1]

На современном этапе развития сферы экономики в регионе, МЕРКОСУР является самым крупным рынком, где сосредоточено:

- 45% населения,
- 50% совокупного ВВП,
- около 40% зарубежных инвестиций,
- более 60% совокупного объема товарооборота,
- около 33% объёма внешней торговли континента.

Анализируя динамику внешней торговли в Латинской Америке в контексте МЕРКОСУР, можно заметить, что образование стран данного региона послужило толчком для продвижения государственной продукции внутри данной территории подконтрольной организации. Однако тут суще-

ствует недостаток, связанный уже с вопросом товарооборота между МЕРКОСУР и ЕС. С момента образования МЕРКОСУР импорт товаров Европейского союза был увеличен вдвое, тогда как экспорт латиноамериканской продукции в страны МЕРКОСУР был сокращен более чем на 25%. Таким образом, регион, который в 90-е гг. имел активное сальдо внешней торговли, с момента образования организации имеет активный дефицит. В общем, устойчивое развитие членов-участниц обеспечивается процессом интеграционного объединения. Так, страны, которые входят в состав МЕРКОСУР – это страны, которые в 90-е гг. имели высокие показатели темпов экономического роста.

Важным аспектом в развитии МЕРКОСУР являются переговоры с Андским сообществом о создании новой интеграционной модели – Унасур, однако члены МЕРКОСУР скептически относятся к данной идее. Опасения с их стороны довольно-таки обоснованы, так как подписание соглашения чревато началом неконтролируемого потока товаров из Колумбии, что никак не скажется на экономике стран-участниц.

Помимо прочего, стоит выделить МЕРКОСУР как платформу, которая стабилизирует экономики стран-участниц. Сдерживание инфляции в рамках экономической политики МЕРКОСУР осуществлялось наращиванием импорта, а регулирование тарифной политики является показателем затормаживания экономического спада таких стран как Бразилия и Аргентина. Установление общих пошлин товарооборота стран-членов МЕРКОСУР обеспечило безопасность промышленности Бразилии за счет получения доступа к рынкам сбыта Аргентины, которая испытывала экономический подъем в период с 1991 по 1993 гг. Кажется, что этим возможно объяснить фактор того, что был сохранен уровень занятости и уровень положительного сальдо в стране. Благоприятность действия договоренностей МЕРКОСУР можно проследить и далее, но в зеркальном отражении, когда в последующие годы Аргентина сохранила свои позиции благодаря открытым

рынкам Бразилии. Считается, что существование двух государств с сильными экономиками – залог успеха существования интеграционных организаций [7].

Однако успехи интеграционных процессов не означает недостаток проблем. К таковым относятся:

- недостаточность развития транспортной инфраструктуры,
- вопросы валютного регулирования,
- унификации налогообложения и трудового законодательства.

Таким образом, созданная 25 лет организация МЕРКОСУР имеет много достоинств, однако заметны и недостатки в процессе её функционирования. Данному объединению необходимо будет приложить немало усилий, чтобы усовершенствовать взаимодействие его участников, а для достижения этой цели крайне необходимо преодолеть существующие противоречия, а также разницу в экономических потенциалах стран-участниц. Необходима корректировка механизмов взаимодействия и формирование благоприятной почвы для привлечения инвесторов в регионы Латинской Америки. За время существования организации произошло расширение торгово-экономического сотрудничества с другими региональными группировками Латинской Америки. К сотрудничеству на данный момент проявляют интерес около 15 стран Карибского региона, который объединены в Карибское сообщество с 1973 г. В декабре 1995 г между МЕРКОСУР и ЕС был заключен договор о «Рамочном межрегиональном соглашении», которое ставило перед собой задачу создать свободную торговлю между блоками к 2001 г. Однако переговоры были затянуты и создание такой зоны потребовало больших усилий и согласованности действий и поэтому участники переговоров согласились на то, чтобы отодвинуть создание такой зоны на более поздний срок, однако до сих пор продвижений не наблюдается. Несмотря на ряд противоречий,



которые наблюдаются среди стран-участниц МЕРКОСУР, ярко заметна взаимозависимость государств друг от друга, так как в случае прекращения работы данной организации, поддержка её членов так же будет прекращена, что приведет к кризису экономик данного региона.

### Список литературы

1. Белова И.Н., Наранхо С Хуан Д. Процессы экономической интеграции в Латинской Америке: состояние, проблемы и перспективы. М.: Экономика и право, Серия 1. № 1 (февраль). 2016.
2. Федякина Л.Н. Международные экономические отношения: учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Издательство Юрайт, 2016. 461 с.
3. [http://ibbamericas.com/project/data/files/ReportSvop%20IBBA%20\(rus.\).pdf](http://ibbamericas.com/project/data/files/ReportSvop%20IBBA%20(rus.).pdf).
4. [http://encyclopaedia.bigru.ru/enc/liberal\\_arts/MERKOSUR.html](http://encyclopaedia.bigru.ru/enc/liberal_arts/MERKOSUR.html).
5. <http://finlit.online/mirovaya-ekonomika-kniga/merkosur-12431.html>.
6. <http://mirovaja-ekonomika.ru/merkosur-ekonomicheskaj-integracij/>.
7. <http://megabook.ru/article/%D0%9C%D0%B5%D1%80%D0%BA%D0%BE%D1%81%D1%83%D1%80>.
8. [http://www.journal-nio.com/index.php?id=505&Itemid=90&option=com\\_content&view=article](http://www.journal-nio.com/index.php?id=505&Itemid=90&option=com_content&view=article).
9. <http://www.myshared.ru/slide/1016385>.
10. [http://russiancouncil.ru/inner/?id\\_4=7061#top-content](http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=7061#top-content).

## **ОПЫТ ПОСТРОЕНИЯ И РАЗВИТИЯ АМЕРИКАНСКОЙ МОДЕЛИ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ**

**Гончарук А.В.**

*аспирантка экономического факультета РУДН*

В современном мире в связи с интенсивным научно-техническим прогрессом пристальное внимание уделяется разработке и освоению новых технологий. Инновации стимулируют рост производительности труда, снижение себестоимости и, как следствие, являются фактором повышения конкурентоспособности организаций и всей страны на мировом рынке. Именно направленность на инновационное развитие является причиной высоких показателей экономического роста в большинстве государств.

В Российской Федерации в течение долгого времени экономическая политика была построена в зависимости от экспорта энергетических ресурсов – газа и нефти. Так в 2015 г. нефтегазовые доходы бюджета составили практически 5,86 триллионов рублей или 43% от всего объема доходов[1]. Поэтому в последнее время на уровне государства предпринимается ряд шагов по переходу к стратегии инновационного развития. Организации, со своей стороны, охотно внедряют последние разработки и открытия в производство.

Несмотря на довольно высокий спрос на инновации, отечественные предприятия охотнее приобретают уже готовые технологии и продукты, чем создают и внедряют разработки. Одной из причин выбора организацией такой стратегии являются высокие риски ведения инновационной деятельности и неготовность существующих источников финансирования предприятий участвовать в высокорискованной деятельности.[9]

С недавнего времени в России компании получают возможность прибегнуть к венчурному финансированию – самой молодой и динамично развивающейся форме финансирования. Но несмотря на увеличение объемов инноваций, рост предложения венчурного капитала в инновационной деятельности незначительный, так как в РФ существуют проблемы, сдерживающие венчурное финансирование. Одной из наиболее важных проблем, является недостаток государственного регулирования данной сферы, особенно в правовом отношении [2].

В условиях отсутствия специальной нормативно-правовой базы венчурный бизнес в РФ руководствуется положениями нормативно-правовых актов, в большей или меньшей степени затрагивающих вопросы инвестиций. Среди таких актов можно выделить Налоговый кодекс РФ, уже упомянутый ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений", Федеральный закон от 28.11.2011 N 335-ФЗ "Об инвестиционном товариществе", Федеральный закон от 03.12.2011 N 380-ФЗ "О хозяйственных партнерствах", Федеральный закон от 24.07.2002 N 111-ФЗ "Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации", Федеральный закон от 09.07.1999 N 160-ФЗ "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации", Федеральный закон от 29.11.2001 N 156-ФЗ "Об инвестиционных фондах", Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ "О рынке ценных бумаг" и др.

Законодательный вакуум в сфере венчурного финансирования, образовавшийся в сегодняшнем правовом поле России, не является положительным для нашего законодательства. Венчурный бизнес и высокотехнологичные компании занимают значительное место в экономике многих развитых стран, поэтому отсутствие нормативного регулирования венчурного финансирования в России создает, с одной стороны, основания для деятельности недобросовестных компаний в

этой области, а с другой – лишает Россию стратегического преимущества на международном рынке в инновационной сфере.

Необходимость введения механизма венчурного финансирования подчеркивали в своих работах такие ученые, как А. Абрютина, А. Иванова, Ю. Косенко, К.В. Кутранс, И.А. Кудрявцев, И. П. Комарова, И.Д. Скляр, И.В. Череп, А. Филиппенко, А.А. Шкафа Тило и другие, однако среди них не существует единого мнения по поводу того, какую из моделей венчурного финансирования, сложившихся в мировой практике, целесообразно применить в России. Как известно, традиционно выделяют три основных модели венчурного финансирования – американскую (образовавшаяся на территории США), европейскую (действующая в странах Западной Европы – Германии, Великобритании, Франции, Голландии и т.д.) и азиатскую (охватывающая страны Восточной и Северной Азии – Японию, Китай, Индию и т.д.), при этом каждой из них присущи свои особенности [3, с. 3].

Самым эффективным на сегодня признан механизм венчурного финансирования США, однако его внедрение в России в модели, сформировавшейся в начале XXI века, преждевременно. Поэтому необходимо исследовать процесс формирования американской модели венчурного бизнеса поэтапно, выделить специфику введения венчурного финансирования на каждом этапе и с этих позиций рассматривать целесообразность заимствования опыта США для России.

Первый этап формирования венчурного финансирования в США начался в 1949 г., когда на основе Стэнфордского университета в штате Калифорния был создан первый в мире технопарк – Кремниевая Долина, стимулом для создания которой были большие правительственные заказы на разработку и производство новых видов продукции, в основном в области электроники, предоставленных группой компаний. Главная задача, которая ставилась перед Кремниевой Долиной, – мобилизовать материальные и трудовые ресурсы для освоения новых высокотехнологичных производств, создания

и развития новых, технически сложных промышленных фирм. Опыт функционирования этого технопарка оказался настолько эффективным, что до середины 50-х гг. XX века в США было создано более 25 технопарков [4, с. 129].

Интенсивный рост технополисов был связан с рядом причин. Во-первых, в то время были исчерпаны традиционные ресурсы развития промышленности, а, следовательно, приобрела актуальность необходимость модернизации ее базовых отраслей с целью обеспечения их конкурентоспособности. Решить эту задачу можно было лишь благодаря внедрению принципиально новых производственных средств. Во-вторых, возникла необходимость в развитии приоритетных технологий, и, соответственно, новых промышленных отраслей на базе этих технологий. Решение этих двух проблем предусматривало резкое повышение наукоемкости производства, что, в свою очередь, требовало поиска новых форм взаимодействия науки и производства. Так, в результате слияния научной и производственной деятельности и появились технополисы [5, р. 164].

Таким образом, первый этап развития венчурного финансирования в США характеризовался созданием технопарков, эффективное функционирование которых на первых порах обеспечивалось большими правительственными заказами на разработку и производство новых видов продукции, то есть фактически финансировалось государством.

В середине 50-х гг. начинается второй этап формирования венчурного финансирования в США. В этот период было значительно увеличено государственное финансирование по национальному принципу государственных лабораторий, управление которыми возлагалось на администрацию государственных ведомств. Большое значение для государственного научного сектора сыграла разработка и широкое распространение программно-целевых методов организации науки. Включение государственных лабораторий в число соисполнителей многоотраслевых общенациональных и ведом-

ственных программ позволило в ряде случаев ликвидировать мелкотемье научных работ, теснее связать основные направления и планы исследований лабораторий с приоритетами, провозглашенными в качестве первоочередных для американской науки. Также одним из важнейших направлений государственной инновационной политики в этот период стала поддержка малого инновационного бизнеса. Решению соответствующих вопросов занимался специально созданный государственный орган – Администрация по делам малого бизнеса.

Таким образом, второй этап формирования венчурного финансирования в США характеризовался государственным финансированием государственных лабораторий, обеспечением благоприятного инвестиционного климата для малых компаний, дальнейшим развитием технопарков и созданием в системе государственной власти специальных органов, отвечающих за разработку и осуществление венчурной политики в стране.

Третий этап формирования венчурного финансирования в США связывают со значительным ростом масштабов инвестирования в научно-технической сфере в начале 60-х гг. XX века, следовательно, бурным развитием этой сферы. К этому же времени относится и первый опыт создания инновационных центров, когда федеральные ведомства, финансирующие научные инновационные исследования, активизировали свою деятельность по организации фондов научно-технических отчетов, описаний инноваций, завершенных разработок, стали принимать специальные меры по рекламе их содержания и обеспечения доступа к ним широких научных и деловых кругов.

Координатором информационной деятельности ведомств выступило министерство торговли, которое в 1970 г. создало Национальный центр технической информации (НЦТИ), в фондах которого были собраны многочисленные данные о результатах научных и технологических исследований раз-

личных ведомств, причем 75% данных поступало от министерств обороны, энергетики и НАСА. В сферу обслуживания НЦТИ вошло около 100 тыс. научных организаций и промышленных фирм США. Однако пассивный, исключительно информационный характер распространения инноваций привел к тому, что НЦТИ лишился своих основных потенциальных потребителей – малых фирм, которые в подавляющем большинстве не имели достаточно мощной научно-исследовательской базы и поэтому, в первую очередь, требовали не только информационного обеспечения, а и других, более действенных форм поддержки инновационной деятельности. В 1973 г. была создана Национальная ассоциация венчурного капитала (НАВК) с целью формирования в широких кругах мнения о важности венчурного финансирования для усиления конкурентоспособности экономики США [6].

Кроме того, на этом этапе проявились черты программно-целевого подхода к организации научных исследований. Сложившаяся к тому времени практика ежегодного распределения бюджета внутри федерального научного сектора по программам не стала исключением и для фундаментальных наук. Фундаментальные же исследования, в силу их долгосрочного характера, неопределенности результатов, потребности в уникальных специалистах и оборудовании требовали соответствующего финансирования, которое государственный бюджет в полном объеме обеспечить не мог. При этом государственный научный сектор особенно остро столкнулся с проблемой отсутствия четкого функционального назначения. Фрагментарный характер функций крупных государственных лабораторий создавал инерционность в их работе, приводил к превышению масштабов лабораторий по сравнению с решаемыми ими задачами [7, с. 113].

Таким образом, на третьем этапе формирования венчурного финансирования в США, финансирование инновационной сферы исключительно за счет государственных

ресурсов оказалось неприбыльным и затормозило развитие инновационной сферы.

С начала 80-х гг. венчурная политика США была направлена на активизацию роли частных фирм в сфере инвестиционных работ, что привело к снижению роли государственного научно-исследовательского сектора при разработке, организации и реализации крупнейших национальных инновационных программ. Принятие в 1981 г. закона Стивенсона-Уайлдера «О технологических нововведениях», а в 1982 г. – Федерального закона «О нововведениях и разработках в малом бизнесе» стало началом нового этапа в формировании венчурного финансирования в США. С этого момента разрабатывались и принимались федеральные и местные программы по стимулированию инноваций в сферах малого и среднего предпринимательства. Привлечение частного капитала к развитию инновационной сферы привело к формированию рынка венчурного капитала. Если в 1970 г. подобный рынок отсутствовал, то в середине 80-х годов уже достиг 1 млрд дол., а в середине 1990-х гг. он достиг уровня в 35 млрд дол. [8, с. 27].

Значительный успех привлечения частных структур к венчурному финансированию и его динамичное развитие вызвали необходимость государственного регулирования этой сферы. В первую очередь, были расширены полномочия НАВК – она выступала представителем интересов венчурных капиталистов. Принятие в 1982 закона «О развитии малых инновационных фирм», который предусматривал расширение субсидирования их исследовательских проектов различными федеральными ведомствами, в том числе Национальным научным фондом, позволило мелким предпринимателям получать бесплатные целевые субсидии по контрактам на федеральные исследовательские проекты и заказы на производство новой продукции. В рамках введенной в 1992 г. программы помощи малому инновационному бизнесу было создано 12 федеральных ведомств, которые получили более 100 млн дол. на инновационные исследования, рассматривали пред-



ложения, поступающие от малых фирм, и выделяли им средства для создания инноваций. Кроме того, учитывая, что лучшей стратегией формирования компаний с венчурным капиталом является размещение акций, фондовыми дилерами была создана автоматическая котировка Национальной ассоциации дилеров ценных бумаг – вторая (после Нью-Йоркской) фондовая биржа США, которая специализируется на первичном размещении акций инновационных компаний.

Таким образом, на этом этапе развития венчурного финансирования в США государство отдало венчурный бизнес в частные руки, предпочитая способствовать развитию инновационной сферы не за счет собственных бюджетных средств, а предоставляя кредиты и льготы участникам венчурного рынка.

Подводя итоги, можно констатировать, что опыт США по формированию венчурного инвестирования свидетельствует о поэтапном переходе от государственного финансирования инновационной сферы в частную, что привело к созданию специфической отрасли предпринимательства. Таким образом, введение венчурного финансирования в России с использованием опыта создания американской модели ведения венчурного бизнеса, на первом этапе будут требовать значительного государственного финансирования, развитие органов, контролирующих венчурную деятельность, предоставление инновационным фирмам крупных государственных заказов и только со временем возможно формирование частного сектора венчурного финансирования как специфической отрасли предпринимательства.

#### **Список литературы**

1. Сайт Министерства финансов Российской Федерации. [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: <http://minfin.ru/ru/>.
2. Гончарук А.В. Роль государства в формировании и развитии венчурного бизнеса России / А.В. Гончарук // Актуальные проблемы глобальной экономики. 2014.

3. Recklies D. The Venture Capital Industry / D.Recklies, O. Recklies // Analysis and Future Developments. March, 2000. P. 3-10.
4. Амосов Ю.П. Венчурный капитализм : от истоков до современности / Ю.П. Амосов. СПб. 2005. 409 с.
5. Kenney M. Venture Capital in International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences / N.J. Smelser, P.V. Baltes, eds. Oxford : Elsevier Science Limited, 2001. P. 161-166.
6. Babcock-Lumish T.L. Beyond the TMT bubble : patterns of innovation investment in the US and the UK / T.L. Babcock-Lumish, WPG 04 -14.
7. Войтов И.В. Инновационная деятельность и венчурный бизнес : науч.-метод. пособ. / И.В. Войтов, В.М. Анищик, А.П. Гришанович, Н.К. Толочко. Минск : ГУ БелИСА, 2011. 188 с.
8. Яфясов Р.Р. Экономическая сущность венчурного капитала // Экономическая теория. 2011. № 1. С. 27-31.
9. Белова И.Н. Инновационный потенциал России: проблемы и возможности реализации // Научное обозрение. Серия 1. Экономика и право. 2013. №1.

## **ИНВЕСТИЦИОННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И ТУРЦИИ**

**Дячук Б.И.**

*студент магистратуры  
экономического факультета РУДН*

Статья посвящена аналитическому обзору Российско Турецкой инвестиционной деятельности. В данной работе мы рассмотрим динамику инвестиционной деятельности между нашими двумя странами, и проанализируем на какие сектора экономики приходится большая часть инвестиций.

Для начала стоит отметить, подавляющая часть инвестиций поступает в Турцию из стран Европы, стран Персидского залива и из Северной Америки.

Если говорить о секторальной структуре зарубежного финансирования в экономику Турции с 1957 по 2014 г. то общий анализ показывает, что 30% этих предприятий работают в области оптово-розничной торговли, 19% – этих фирм работают в обрабатывающей промышленности и 15% – в недвижимости и аренде недвижимости, Строительство – (9%); транспорт, складское хозяйство и коммуникации – (9%); гостиничный и ресторанный сектор – (7%); иные коммунальные, социальные и бытовые услуги – (6%), горные работы и добыча полезных ископаемых (2%); сельское хозяйство, охота, рыболовство и лесное хозяйство (2%); электроснабжение, газоснабжение и водоснабжение (1%) образуют другие сектора.

Основной объем ПИИ в Турцию поступает из Европы, Северной Америки и стран Персидского залива.

Поступившими и накопленными инвестициями Турция показывает доверие к российской экономике и к представителям отдельных регионов в частности. К примеру, по объему накопленных инвестиций во Владимирской области Турция занимает 2-е место после Германии

К наиболее активным инвесторам в российскую экономику следует отнести следующие турецкие компании «Анадолу Джем Санай – Расджям», «Эвеп», «Витра», «Ежа Сирель», «Эста Групп», «Па-шабахче», «Беко», «Вестель» и др.

Основная масса инвестиций из Турции в Россию в основном направлена на пищевую, деревообрабатывающую, химическую, электронную и электротехническую промышленность также часть инвестиций направлена на производство строительных и отделочных материалов, сферу услуг, туризм, торговлю, банковский сектор, автомобили и производство автокомпонентов.

На современном этапе особенностью инвестиционной деятельности турецких компаний являются перевод капиталовложений из крупных мегаполисов в регионы, в частности из Москвы в Подмосковье и соседние Смоленскую, Владимирскую и Рязанскую области.

Существенное внимание турецкий бизнес проявляет к развитию инвестиционного сотрудничества с субъектами Южного Федерального округа России, а также инвестированию в особые экономические зоны (ОЭЗ).

Большую часть прямых инвестиций в Российскую Федерацию, на период 2010-2015 гг. приходится на Финансовую деятельность и Страховые операции. Второй по значимости для инвесторов вид деятельности в нашей страны является оптовая торговля. На третьем месте выступает обрабатывающее производство. Меньше всего инвестиций, приходится на Образование. Оставшаяся часть инвестиций приходится на посреднических услуг и на производственный секторе экономики.

Также стоит отметить, что основным направлением взаимодействия является сотрудничество в сфере топливно-энергетического комплекса (ТЭК).

Можно выделить ряд развивающихся и перспективных направлений сотрудничества между двумя странами в названной области: торговля энергоносителями; торговля электроэнергией; выполнение подрядов на сооружение энергетических объектов; взаимные инвестиции в энергетические секторы обеих стран; сотрудничество российских и турецких компаний в реализации энергетических проектов в третьих странах.

#### **Список литературы**

1. <http://rassvet-info.ru/events/rossiya/ekonomicheskie-proekty-rossii-i-turtsii.html#ixzz3vJrH7yHr>.
2. <http://www.akkunpp.com/o-kompanii#sthash.oj5fptoa.dpuf>.

3. <http://www.mid.ru/maps/tr/?currentpage=double>.
4. <http://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/792/index.html>.
5. <http://data.worldbank.org/country/turkey>.
6. <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/Turkey-Snapshot.pdf>.
7. <http://kudainvestiruem.ru/klassifikatsiya/vidy-investicij.html>.
8. <http://www.cbr.ru/statistics/?ch=cvvk&Prtid=svs#CheckedItem>.
9. [http://www.ved.gov.ru/exportcountries/tr/about\\_tr/laws\\_ved\\_tr/invest\\_law\\_tr/](http://www.ved.gov.ru/exportcountries/tr/about_tr/laws_ved_tr/invest_law_tr/).
10. <http://www.cbr.ru/statistics/?ch=cvvk&Prtid=svs#CheckedItem>.

## **САУДОВСКАЯ АРАВИЯ: ПУТЬ СЕРЬЕЗНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ**

**Елисеева М.**

*студентка магистратуры  
экономического факультета РУДН*

До 30-х гг. прошлого века Саудовская Аравия была одной из самых бедных стран мира. Однако после открытия месторождения нефти в стране произошли кардинальные изменения, и на сегодняшний день Саудовская Аравия – богатая страна, чей экспорт состоит на 90% из нефти и нефтепродуктов. А значительные доходы от экспорта этого сырья позволяют стране процветать и оказывать материальную помощь арабским и африканским государствам.

Мировая экономика пережила несколько лет исторически высоких цен на нефть. И сегодняшний уровень цен на данное сырье – это не «новая норма» стоимости нефти, а все-

го лишь отсыл к старой цене. И наблюдаемое нами падение цен на нефть серьезно ударило по благосостоянию ряда стран-экспортеров, что заставило Правительство Саудовской Аравии задуматься о путях обеспечения благосостояния страны в пост-нефтяной век.

С чего же начались нововведения?

В первую очередь они начались и связаны с приходом наследного принца Мухаммеда бин Салмана, возглавляющий Совет по делам экономики и развития, министерство обороны и руководящий министерствами экономики, финансов и нефти. И именно он объявил проект кардинального переустройства экономики Саудовской Аравии. Отметим, что цель проекта заключается в снижении зависимости страны от экспорта нефти и превращении государства в экономическую державу. Так, в качестве радикальных нововведений выступает крупная налоговая реформа, которая включает в себя введение налога на добавленную стоимость (НДС) в 2017 г. До этого в качестве налоговых отчислений в пользу государства выступала выплата «закята» (взнос на благотворительность, составляющий 2,5%). А также введение новых налогов на использование иностранной силы, налоги на энергию, роскошь и сладкие напитки. В тоже время было объявлено о будущем сокращении расходов правительства страны и намечены замедления темпов роста заработной платы и бонусов. Все эти действия, по мнению бин Салмана, могут принести дополнительные 100 млрд дол. США к 2020 г. и помогут сбалансировать бюджет страны.

Также к 2018 г. бин Салман предлагает в своем проекте продать пакет акций (менее 5%) государственной нефтяной компании Saudi Aramco – крупнейшей энергетической компании мира по показателю добычи нефти и размеру нефтяных запасов, стоимость которой оценивается от 1 до 10 трлн дол. США. Отметим, что именно с приватизацией упомянутой компании Правительство Саудовской Аравии связывает план создания Фонда национального благосостояния с вероятными

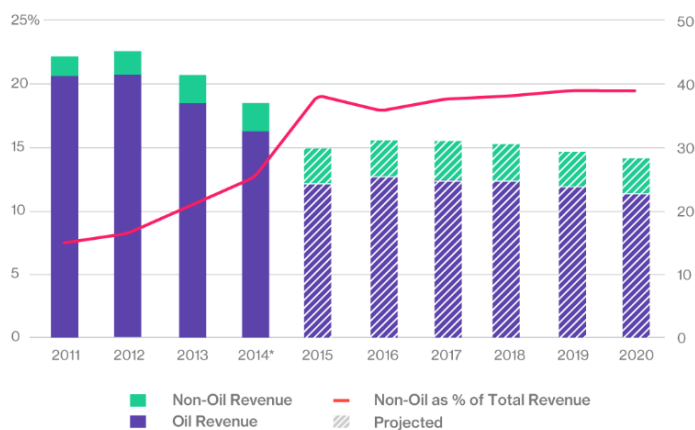
активами в 2 трлн дол. США. Однако следует отметить, что о приватизации крупных госкомпаний страны говорят около 20 лет, но до сих пор значимых успехов в данном направлении не было достигнуто.

Важно обратить внимание, что уже на сегодняшний день, по данным Sovereign Fund Institute, Фонд владеет большими пакетами акций в нескольких крупных компаниях, включая Saudi Basic Industries Corp. и National Commercial Bank. А также осуществляет свою деятельность зарубежом. В июле прошлого года он, к примеру, купил за 1,1 млрд дол. 38% акций южнокорейской компании Posco Engineering & Construction Co.

Как отмечает издание Gulf Times, план по созданию гигантского государственного инвестиционного фонда с капиталом в 2 трлн дол. США свидетельствует о том, что Саудовская Аравия готова встретить закат эры высоких цен на нефть. И проводимые реформы свидетельствуют о следующем:

### Saudi Struggles to Shake Hydrocarbon Habit

Revenue as % of GDP



\*2014 based on preliminary data

Source: IMF

- правительство Саудовской Аравии пришло к пониманию того, что дефицит госбюджета должен устраняться не посредством заимствования или введения жестких мер экономики;

- локомотивом экономического роста государства должны выступать люди, способные создавать новые ценности и тем самым увеличивать производительный потенциал страны.

Но не опоздали ли в Саудовской Аравии с реформами?

В 2014 г. экономисты МВФ провели исследование и пришли к выводу, что провалов попыток отказа от чрезмерной зависимости от энергоносителей намного больше, чем успехов. Когда цена на нефть превышала 100 долларов за баррель, Правительство Саудовской Аравии упустило удобный момент для ослабления зависимости от нее. И проводить такие глубокие и серьезные реформы при цене 40 долларов за баррель будет намного труднее, чем несколько лет назад.

Таким образом, спустя 80 лет после обнаружения нефти в Саудовской Аравии ее правительство стремится к снижению зависимости экономики от экспорта упомянутого сырья, чтобы экономика страны смогла отвечать требованиям новой эпохи.

#### **Список литературы**

1. Российско-Арабский Деловой Совет. – Интернет: <http://www.russarabbc.ru/>.
2. IMF. World economic outlook. 2014.
3. Электронный ресурс <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-04-16/saudi-arabia-to-launch-plan-for-the-future-april-25-prince-says>.



## **ФАКТОРЫ И КРИТЕРИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА РЫНКЕ УСЛУГ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**Епифанцева А.С. (Казахстан)**

*Российский университет дружбы народов*

Анализ литературных источников позволил выявить отсутствие единого подхода к определению понятия «конкурентоспособность вуза», однако терминология, единообразное понимание смысла важны не только с научной точки зрения, но и для получения практического результата. В конце XX века Пашенко Н.И. определил конкурентоспособность вуза как «...его настоящие и потенциальные способности (возможности) по оказанию соответствующего уровня образовательных услуг, удовлетворяющих потребности общества при подготовке высококвалифицированных специалистов, а также потребности по разработке, созданию и реализации научно-методической и научно-технической продукции как в настоящее время, так и в будущем» [1].

Конкурентоспособность вуза определяется, прежде всего, по конкурентоспособности ее выпускников и успешности их деятельности в тех отраслях, где они работают. Фатхутдинов Р.А. отмечает, что конкурентоспособность вуза – это «...его способность: 1) готовить специалистов, выдерживающих конкурентную борьбу на конкретном внешнем или внутреннем рынке труда; 2) разрабатывать конкурентоспособные новшества в этой области; 3) вести эффективную воспроизводственную политику во всех сферах своей деятельности» [2]. Например, на рынке ВПО конкурентоспособность вуза складывается из конкурентоспособности оказываемых услуг, конкурентоспособности персонала, материально-технической базы и т.д. Интегрировано конкурентоспособность образовательной организации в системе высшего профессио-

нального образования (ВПО) оценивается различными рейтингами. Конкуренентоспособность отрасли образовательных услуг – способность системы ВПО оказывать услуги, удовлетворяющие требованиям и внутренних, и мировых рынков, и создавать условия роста потенциала конкурентоспособности отдельных организаций отрасли (вузов).

Системы ВПО с одной стороны, борются за иностранных абитуриентов, с другой стороны, за национальных абитуриентов, способных уехать за рубеж. Создание условий роста потенциала отдельных организаций является задачей национальных отраслевых министерств в частности и государства в целом. В случае Российской Федерации – МОН, Минздрав и т.п., в ведении которых находятся вузы. В РФ в области ВПО высокой конкурентоспособностью обладают г. Москва, г. Санкт-Петербург, способные конкурировать и на мировом рынке, а вот г. Томск в большей степени направлен на внутренний рынок.

Одним из важных рейтингов, напрямую связанным с уровнем развития рынка образовательных услуг конкретной страны относительно мирового рынка, является доклад ВЭФ по развитию человеческого капитала. Актуальный доклад был опубликован 13 мая 2015 г., в нем было проанализировано 124 страны в зависимости от показателя индекса человеческого развития. ИЧР представляет собой интегральный показатель, который рассчитывается ежегодно для межстранового сравнения и измерения уровня жизни, грамотности, образованности и долголетия, как основных характеристик человеческого потенциала исследуемой территории. Он является инструментом при общем сравнении уровня жизни различных стран и регионов. Согласно Human Capital Report 2015 Россия заняла 26 место, опередив другие страны БРИКС, за счет открытости и доступности образования на всех уровнях. По данному показателю из стран постсоветского пространства только Латвия показала результат выше России – 23 место, у остальных стран бывшего СССР ИЧР ниже РФ [3].

Необходимо отметить неразрывную связь и взаимозависимость конкурентоспособности отрасли образовательных услуг, вузов, с конкурентоспособностью отрасли в целом, с одной стороны, и конкурентоспособность внутринациональную с международной, с другой. Международная конкуренция не только усиливает проявление национальной конкуренции, но и влияет на характер её проявлений. Таким образом, конкурентоспособность стран на международном рынке образовательных услуг зависит от позитивного развития национальной системы образования, что в свою очередь непосредственно зависит от конкурентоспособности вузов данной страны. Конкурентоспособность страны на мировой арене, а также тренд и динамику развития в XXI веке определяет интеллектуальный образовательный капитал. Страны с высоким уровнем грамотности, а также с высоким кадровым потенциалом общества, разрабатывающим и производящим новые качественные продукты и услуги, оказываются победителями в мировой конкурентной борьбе.

В XXI веке ключевое значение в конкурентной борьбе стран все больше имеет человеческий потенциал, нежели природный, это, прежде всего, образованность общества, наличие определенных компетенций, а также креативных возможностей и условий их реализации. При этом необходимо отметить прямую взаимосвязь и взаимозависимость эффективности экономики страны и уровнем жизни с уровнем развития рынка образовательных услуг и позициями данной страны в мировых рейтингах образования. Данную корреляцию можно подробнее проследить, изучив факторы и критерии конкурентоспособности образовательных услуг страны.

В условиях переходной экономики в период модернизации рынка образовательных услуг необходимо исследовать такое явление как конкуренция. В ходе конкурентной борьбы на рынке образовательных услуг, также как и на другом рынке товаров и услуг, происходит «естественный отбор» путем ухода с рынка субъектов, неспособных конкурировать в дан-

ных условиях, т.е. слабых, неконкурентоспособных организаций. Конкуренция на рынке образовательных услуг может означать борьбу вузов за лучших абитуриентов и, если говорить о российском рынке образовательных услуг, то за абитуриентов с наивысшими баллами ЕГЭ. Для того, чтобы адекватно оценить свои возможности и конкурентные преимущества, а также иметь необходимый инструментарий для достижения вузом наиболее выгодной конкурентной позиции, необходимо исследовать факторы и критерии оценки конкурентоспособности на рынке образовательных услуг.

Жизнестойкость образовательной организации зависит от инновационного управления факторами конкурентоспособности: налаживание предоставления новых услуг, выход на новые сегменты образовательного рынка, внедрение новых систем управления. В исследовании мы рассматриваем факторы конкурентоспособности в зависимости от объекта конкурентоспособности: конкурентоспособность образовательной услуги, конкурентоспособность вуза, конкурентоспособность образовательного рынка. Анализ параметров дает возможность усовершенствовать государственную политику в области образования, а поставщикам образовательных услуг – оптимизировать свою стратегию на рынке образовательных услуг.

Исследование рынка образовательных услуг позволяет отметить несколько принципиальных положений: конкурентоспособность во многом зависит от того, насколько система управления сможет приспособиться к изменяющимся условиям конкуренции на рынке; в отличие конкурентоспособности услуги конкурентоспособность организации не может быть достигнута в короткий срок.

В работах зарубежных авторов для определения основных факторов конкурентоспособности ВУЗов предлагается использовать модифицированный комплекс маркетинга 7P, при помощи которого становится возможным контролировать ограничители развития внешней и внутренней среды. В целях адаптации комплекса маркетинга в образовательную

среду Котлер Ф. и Фокс К. еще в 1995 г. предложили включить следующие показатели: programme (программа), price (цена), place (место), promotion (продвижение), processes (процессы), physical activities (социальная инфраструктура), people (люди). Другие авторы указывают на то, что конкурентоспособность ВУЗа формируется благодаря влиянию двух основных факторов: инновационности и адаптивности. Под инновационностью ВУЗа понимается его способность самообновляться и систематически совершенствовать внутренние структуры. Данный фактор характеризует, в первую очередь, управление внутренней средой организации. Адаптивность ВУЗа, в свою очередь, это качество взаимодействия ВУЗа с внешней средой.

Проанализировав существующие системы факторов конкурентоспособности, гhbdjlv авторский перечень факторов конкурентоспособности. Конкурентоспособность услуги определяется следующими факторами:

1. *Факторы, влияющие на условия предоставления услуг.*

Нормативно-правовые, функциональные показатели (количество уникальных образовательных программ, индивидуальность предоставляемых образовательных программ (соотношение количества преподавателей и студентов), факторы ценообразования и льготирования.

2. *Потребительские факторы.* К ним можно отнести востребованность выпускников, срок окупаемости обучения по данной программе.

Конкурентоспособность вуза определяется следующими факторами:

1. *Организационно-управленческие* (организационно-правовая форма, статус вуза, структура вуза, кадровый потенциал, информационное обеспечение, скорость реализации управленческих решений, четкость разделения полномочий и прочее).

2. *Технологические:* инфраструктура, научно-исследовательский потенциал, инновационный потенциал (наличие

лабораторий, научно-исследовательских центров, индекс цитируемости ППС, система оценки качества знаний, наличие учебно-методического управления, своевременное обновление материально-технической базы) и т.д.

3. *Экономические*: ценовая политика вуза, финансовое состояние организации.

4. *Маркетинговые*: имидж вуза, доля вуза на национальном и международном рынке, позиции вуза в национальных и мировых рейтингах, стратегия рынка сбыта, степень интернационализации, развитость академической мобильности, наличие маркетинговой стратегии и объем рекламной деятельности.

Конкурентоспособность образовательного рынка определяют факторы: 1. Историко-географические; 2. Территориальные; 3. Культурно-исторические; 4. Национально-этнические.

Безусловно, при формировании стратегии повышения уровня конкурентоспособности, каждый конкретный ВУЗ вынужден адаптировать как комплекс маркетинга 7P для образовательных учреждений, так и отредактировать перечень факторов конкурентоспособности, приведенный в данной работе, не говоря об уточнении определения конкурентоспособности.

Фактор конкурентоспособности это непосредственная причина, наличие которой необходимо и достаточно для изменения одного или нескольких критериев конкурентоспособности. Не следует смешивать критерии и факторы конкурентоспособности, также как причину и следствие. Одна и та же характеристика с точки зрения разных субъектов рынка может рассматриваться или как фактор, или как критерий.

Образовательная среда постоянно видоизменяется из-за изменений социальных потребностей и рынка труда. Четкое осознание и понимание основных факторов конкурентоспособности может, при наличии прочих элементов, способствовать безболезненной и качественной адаптации к этим изменениям.

Проведя исследование методик составления некоторых международных рейтингов вузов мира, можно прийти к следующим выводам. Международные образовательные рейтинги являются на сегодняшний день очень важным показателем конкурентоспособности вузов той или иной страны и индикатором уровня развития системы образования, и даже национальной инновационной системы государств мира в целом. При этом можно выделить как достоинства, так и недостатки рассмотренных нами международных образовательных рейтингов. К достоинствам можно отнести: прозрачность используемых процедур (что отражено в презентационной форме рейтинга); регулярность составления рейтинга; преемственность методики составления рейтинга (что позволяет проводить сравнительную оценку позиций вузов в рейтинге в динамике за ряд лет). А среди недостатков следует отметить: \нечеткую содержательную интерпретацию рейтингов; использование ограниченного набора показателей для составления рейтингов с заданной содержательной интерпретацией; субъективность подбора весовых коэффициентов показателей рейтинга; использование ограниченного числа методов сбора данных для подсчета показателей по всем исследуемым вузам, что существенным образом сказывается на наполняемости этих показателей.

Проведенный нами анализ таблиц международных рейтингов показал, что российские вузы на протяжении уже нескольких лет присутствуют в данных рейтингах. Однако они не занимают ведущие позиции. Свое лидерство и конкурентоспособность на международном рынке образовательных услуг подтверждают лишь МГУ им. М.В. Ломоносова и СПб ГУ, которые показывают наиболее достойные результаты по сравнению с другими российскими вузами. Российский университет дружбы народов (РУДН) сохраняет лидерские позиции в ежегодном Национальном рейтинге российских вузов 2014/2015 учебного года, заняв 5-6 место среди 208 вузов в целом и 1 место – по уровню развития международной дея-

тельности (интернационализации). В 2015 г. РУДН был отобран в Проект «5-100», нацеленный на повышение международной конкурентоспособности российских университетов и укрепление их позиций в международных рейтингах. РУДН вошел в ТОП-500 вузов по данным Международного рейтинга университетов Round University Ranking (RUR). Данный рейтинг университетов) измеряет деятельность более 3800 университетов мира и отбирает из них 750 лучших для публикации в рейтинге, среди которых РУДН занимает 491 место. В 2015 г. в этот список вошли вузы из 78 стран, в том числе 26 российских университетов. По качеству преподавания РУДН вошел в ТОП-200 среди 3800 университетов мира и оказался на 3 месте после МГУ и МГТУ им. Н.Э. Баумана среди российских вузов. Рейтинг RUR оценивает вузы по 20 отдельным индикаторам, объединенным в 4 группы: качество преподавания; качество исследований; интернационализация; финансовая устойчивость.

#### **Список литературы**

1. Пашенко Н.И. Конкурентоспособность вузов и стратегии их деятельности в условиях региональной конкуренции// Диссерт. на соискание уч. степени кандидата экономических наук. Уфа. 1999.
2. Андропова И.В., Гусаков Н.П. Концептуальные подходы к разработке новой стратегии экономической безопасности. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. Научно-практический и теоретический журнал. Изд-во ООО «ИЦ «Финансы и кредит», 2014.
3. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью вуза // Высшее образование в России. 2006. № 9. С. 37–38.
4. [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Human\\_Capital\\_Report\\_2015.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Human_Capital_Report_2015.pdf) – The Human.



5. Capital Report 2015. Employment, Skills and Human Capital Global Challenge Insight Report. World Economic Forum. 2015.

6. <http://www.rudn.ru/index.php/files/files/?pagec=4790> – официальный сайт РУДН.

## **СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ НЕФТЕБИЗНЕСА РК В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**Жадигер Г.Б.**

*студентка магистратуры  
экономического факультета РУДН*

Нефтяной сектор экономики представляет собой отрасль с долгосрочной отдачей, где нефтегазовые проекты осваиваются в течение определенного периода (от 3 до 50 лет), вследствие чего нефтяной бизнес развивается по принципу долгосрочных прогнозов. Основные цели участников нефтяного бизнеса должны строиться с учетом таких принципов, как рост показателей на перспективу, выход страны на мировой уровень, реализация государственной политики, долговременное существование, текущие результаты. Нефтяной бизнес представляет собой крупномасштабное финансирование на первоначальном этапе освоения, с одной стороны, и большие объемы производства, позволяющие обеспечить доходность производства, с другой стороны.

В Стратегии «Казахстан – 2030» среди 7-ми долгосрочных приоритетных целей обозначены «энергетические ресурсы, эффективность использования которых при быстром увеличении добычи и экспорта нефти и газа предопределят получение высоких доходов, способствующих устойчивому экономическому росту и улучшению жизни народа». Реше-

ние масштабных задач экономического развития Республики Казахстан, повышения уровня благосостояния, поддержки инновационных проектов, расширения международного сотрудничества связано с устойчивым формированием топливно-энергетического комплекса и, в частности, нефтяной и газовой промышленности. Перспективы развития национальной экономики, непосредственным образом, зависят от успешности функционирования нефтегазовой отрасли страны, которая вносит значительный вклад в формирование ВВП, доходов республиканского бюджета, в рост объемов валютных поступлений и промышленного производства.

Условия устойчивого развития нефтегазовой отрасли республики сопряжены с набором факторов, в число которых входят: динамика разведанных запасов углеводородного сырья, состояние поисковых и геологоразведочных работ, рациональная разработка месторождений и комплексное использование углеводородного сырья, прежде всего, по технологиям добычи, переработки и транспортировки углеводородов, характер налоговых стимулов и санкций, качество рыночных институтов и поддержание конкуренции, состояние смежных отраслей, а также практика регулирования нефтяных операций. Соответствовать требованиям нового времени может только финансово устойчивый, экономически эффективный и динамично развивающийся нефтегазовый сектор, использующий передовые производственные технологии, безопасные для окружающей среды.

В настоящее время развитие нефтегазовой отрасли Казахстана, при потенциальном наличии товарных ресурсов и благоприятной ситуации на внешнем углеводородном рынке потребителей, сдерживается недостаточностью транспортных возможностей для экспорта нефти, осложняющейся условиями освоения углеводородных ресурсов КСКМ, несовершенством налогового законодательства и сложной противоречивой макроэкономической ситуацией в стране. А для национальной нефтяной компании – еще и истощением запасов доставшихся

ей в наследство старых промыслов, большим физическим и моральным старением оборудования на предприятиях. В этих условиях обеспечение устойчивого развития нефтяной отрасли и нефтяных компаний превращается из желаемого в обязательное требование не только для предприятий – непосредственных участников этого процесса, но и для казахстанской экономики в целом. Во всех программных основополагающих документах страны, четко подчеркивается необходимость быстрого развития нефтегазового комплекса на основе наращивания темпов производства и экспорта нефтегазовых ресурсов в целях «получения доходов от экспорта, которые будут способствовать не только экономическому росту, но и политической стабильности страны, а также обеспечению национальной безопасности». Исходя из этого, можно выстроить следующую стратегию развития нефтебизнеса Республики Казахстан. В будущем остро встанет вопрос безоглядного роста спроса на электроэнергию. И это, зачастую, связано со спорами экологического характера: как можно добиться удовлетворения спроса на энергоресурсы, не нанося ущерба экологии и обеспечивая более устойчивые стратегии развития энергоресурсов. Видно, что газ становится все более важным ресурсом. На рынке энергоресурсов будут продвигаться возобновляемые источники энергии, но в размеренном темпе. Внедрение возобновляемых источников энергии позволит странам больше экспортировать нефти и газа, при этом раскладе потребуются дополнительные стимулы.

Энергетическая политика государства формируется и реализуется через выбранную им энергетическую стратегию, которая представляет собой технически, экономически и социально обоснованный выбор возможных действий и решений энергетических проблем в перспективном периоде. Одной из составляющих энергетической политики государства является его нефтяная политика, имеющая самостоятельное значение и место в экономическом развитии страны. Наименее рискованный и оттого наиболее привлекательный вид

нефтяной деятельности – это разработка разведанных месторождений. Однако, доступ инвесторов к разведанным запасам почти во всех странах Каспийского региона и Средней Азии значительно ограничен. За 15 лет независимости страны региона передали сколько-нибудь привлекательные открытые месторождения иностранным инвесторам. Сегодня национальные правительства проводят в этой области различную политику. Туркменистан вообще прекратил продажу инвесторам разведанных месторождений. Узбекистан продает их вместе с малоизученными территориями, исследование которых требует больших затрат. Азербайджан продает залежи вместе со старой промышленной и социальной инфраструктурой и даже персоналом, оценивая их высоко и заставляя платить за них довольно дорого. Казахстан сохранил наиболее либеральную позицию. Во-первых, правительство Казахстана продолжает продавать разведанные месторождения. Во-вторых, в стране существует наиболее развитый рынок вторичных углеводородных активов; а, поскольку планы инвесторов меняются, власти, хотя и требуют теперь удовлетворения первоочередного права на покупку, при согласии платить по рыночной цене, никакими другими требованиями не сдерживают перепродажу долей и залежей. В-третьих, казахстанское государственное и нефтяное руководство организует новый для Каспийского региона способ привлечения иностранных инвестиций. Власти санкционировали продажу на Лондонской бирже 49% акций, вначале IPO, компании «Разведка Добыча «КазМунайГаз» (РД КМГ), главного добывающего предприятия Казахстана.

Выход на международный фондовый рынок национального нефтяного игрока – первый прецедент подобного рода в Каспийском регионе. Такой подход принципиально отличается от курса Узбекистана, который хочет продать крупный пакет акций своей компании «Узбек-нефтегаз» одному стратегическому инвестору, что ограничивает дальнейшее развитие в стране нефтяного фондового рынка. Ка-

казахстанский подход дает возможность многим инвесторам получить доступ к акциям и прибыли РД КМГ, и среди них могут быть и крупные, и средние игроки, и даже пенсионеры и студенты через свои фонды и брокеров. Пока что, эта часть инвестиционных возможностей в нефтяной отрасли Казахстана носит умозрительный характер, но она станет важной частью рынка инвестиций уже в ближайшем будущем. И, похоже, остальные страны региона вряд ли смогут составить конкуренцию Казахстану, поскольку здесь национальное предприятие наращивает добычу нефти. С первых дней работы в Казахстане лидирующая зарубежная компания «Шеврон» уделяла особое внимание развитию нефтегазового сектора Евразии путем реализации портфеля проектов и их долгосрочного вывода на мировые энергетические рынки. Инвестиции в данные проекты являются эффективными. Тенгиз, Каспийский трубопровод – партнерство, которое является одним из показательных в мире. После слияния «Шеврона» и «Тексако» они стали стратегическим партнером на Карачаганаке. С приобретением компании «Юнокал» «Шеврон» восстановил значимое присутствие в Азербайджане и присоединился к стратегическим партнерствам в рамках разработки азербайджанского месторождения Азери – Шираг – Гунашли совместно с АМОК и прокладки трубопровода "Баку – Тбилиси – Джейхан" в двух самых важных и новых стратегических проектах данного региона. На Тенгизе завершена реализация проекта закачки сырого газа – проекта второго поколения, что позволит увеличить добычу с 300 тыс. до 460-550 тыс. баррелей в сутки. Кроме того, промежуточный проект экспорта нефти обеспечит поставку на рынок дополнительных объемов сырой нефти, добываемой в рамках проекта ЗСГ/ПВП. Имеется стратегическая потребность в увеличении мощности трубопровода КТК с 650 тыс. до 1 млн. 400 тыс. баррелей в сутки, чтобы обеспечить транспортировку возрастающего объема добычи нефти с Тенгиза и других месторождений на международные рынки сбыта.

С 1993 г. один только «Шеврон» инвестировал в экономику Казахстана около \$7 млрд. В этот же период СП «Тенгизшевройл» осуществило прямые выплаты казахстанским работникам, подрядчикам, предприятиям и в государственный бюджет на общую сумму около \$16 млрд. Эта сумма включает: выплаты заработной платы казахстанским сотрудникам ТШО; приобретение товаров и услуг у казахстанских поставщиков; выплату тарифов государственным компаниям, таких, как железнодорожные тарифы и тарифы за транспортировку нефти по трубопроводам; а также уплату налогов и выплату роялти правительству. Учитывая сегодняшние цены на нефть и наши мегапроекты, вклад одного только совместного предприятия «Тенгизшевройл» в 2010 г. может превысить \$4 млрд. Это является примером производственных и финансовых показателей мирового уровня. Одна из целей ТШО – стать наиболее эффективным и прибыльным нефтегазовым предприятием в мире. Ключевым моментом являются отличные экологические показатели – одна из стратегических целей «Шеврона» и «Тенгизшевройла». Только за последние восемь лет ТШО вложил в охрану окружающей среды около \$1 млрд. С 2000 г. сжигание газа в факелах снижено на 80%. Их проект утилизации газа ставит целью довести до нулевой отметки объемы рутинного сжигания газа на факелах к концу 2009 г. Решается вопрос утилизации серы. В настоящее время имеется план утилизации 125% годового производства экологически безопасным способом.

Стратегия достижения отличных экологических показателей является важнейшим аспектом всех намеченных ими проектов. Нефтяная компания «Лукойл», как крупнейшая российская компания, постоянно старается расширять свою сырьевую базу, несмотря на то, что по запасам нефти среди частных компаний мира она является самой крупной. На сегодняшний момент основная активность компании за рубежом приходится на Республику Казахстан, где они начали

работать с 1995 г. в Кумкольском проекте, и с тех пор существенно нарастили объемы добычи. Инвестиции за этот период превысили \$4 млрд. Из 13 проектов «Лукойла» 8 приходится на АО «НК «КазМунайГаз». Это можно назвать стратегическим партнерством, и «Лукойл» планирует вовлечение КМГ, как своего партнера, в часть зарубежных проектов, в которые компания планирует войти. Некоторые уроки, которые извлечены за последние годы в Казахстане, состоят в том, что условия игры определены при разных сценариях. Для инвесторов основное значение имеет стабильность контрактов, которая гарантирована и законодательством РК. В Казахстане в контрактах, которые были заключены, предусмотрены механизмы сверхприбыли. Пример – проект «Тургай Петролеум» на месторождении Кумколь. Чтобы поддерживать баланс государственно-частного партнерства в работе с инвесторами, государством создан Совет иностранных инвесторов при Президенте РК.

Другим органом является Ассоциация KazEnergy. Цель нефтяных газовых компаний – зарабатывать прибыль для своих акционеров, но, в то же время, максимально содействовать повышению благосостояния народа той страны, в которой они работают. Эти две задачи есть непреложный факт того, что ассоциация ставит целью создание необходимой базы для взаимодействия предприятий нефтегазового сектора с госорганами. Здесь огромные перспективы, и инвестиционный климат в Казахстане может стать еще более благоприятным для инвесторов, а рейтинг страны – самым высоким. Амбициозные задачи стоят и перед государством: вступление в ВТО, вхождение в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира в условиях, когда мировой спрос на энергию и в будущем будет удовлетворяться за счет широкого спектра энергоносителей; нефть и газ останутся основными источниками энергии. При этом надежные и доступные поставки достаточных объемов энергоносителей являются неотъемлемым условием экономического развития.

Ожидается, что мировой спрос на нефть с 2005 по 2030 гг. увеличится приблизительно на 35%, увеличение спроса на энергию почти на 50% будет происходить, в основном, за счет стран с развивающейся экономикой и растущими доходами населения, транспорт останется главным фактором формирования спроса на нефть, а нефтегазовый сектор – главным стратегическим ресурсом развития казахстанской экономики. В казахстанском секторе Каспийского моря продолжается оценка открытых нефтегазовых месторождений со значительными запасами углеводородного сырья. Реализация крупных инвестиционных проектов в нефтедобывающей отрасли с участием иностранных и отечественных инвесторов, а также осуществление ряда отраслевых программ позволили сохранить на высоком уровне объемы привлекаемых в нефтегазовый сектор инвестиций. За последние пять лет среднегодовой темп роста инвестиций в основной капитал составил 31%.

В целом, в Казахстан за последние 9 лет привлечено более \$55 млрд прямых иностранных инвестиций. Очевидно, что разведка и освоение новых запасов обещает нефтяным компаниям, хотя и большие риски, но и большие доходы, чем разработка давно открытых месторождений. Все каспийские и среднеазиатские страны утверждают, что располагают гигантскими прогнозными запасами. Однако, в реальности такие прогнозы имеют различную степень подтверждения. Например, в Азербайджане за последние несколько лет не оправдались ожидания по 11 проектам, по которым инвесторы ожидали найти, в общей сложности, более миллиарда тонн углеводородов.

В Туркменистане, вопреки ожиданиям, местные компании не могут получить промышленные притоки углеводородов на структурах Яшлар, Южная Иолотань. Между тем, там прогнозируются запасы в несколько сот миллионов тонн конденсата. Уже более 10 лет эта страна не может найти и освоить ресурсы на правом берегу Амударьи в почти 2 трлн. м3



газа и новые залежи на каспийском шельфе. В Казахстане за эти годы на каспийском шельфе открыты пять месторождений, включая гигантское – Кашаган. Их геологические ресурсы оцениваются в 5,4 млрд т. Предоставление казахстанских морских блоков на Каспии инвесторам продолжается, и это показывает, что данный сегмент рынка для компаний только открывается. Активное развитие нефтяных проектов подталкивает каспийские правительства, с одной стороны, и частных инвесторов, с другой, к организации сопутствующих бизнесов. Их спектр широк: от переработки углеводородного сырья и выпуска нефтехимии до поставок материалов для нефтяников и производства оборудования для отрасли. В Казахстане принята программа развития нефтехимической отрасли, за участие в которой соперничают британская «Шелл», международная «Бассел», южнокорейские и иные компании. Долгосрочный характер программы – до 2015 г. – и широкий охват номенклатуры продукции показывают, что спрос на инвестиции в эту сферу будет велик, а доходность от вложений участников бизнеса оценивается казахстанскими экспертами в \$300 на каждый инвестированный тенге другой казахстанский проект – программа замещения импорта национальными товарами и услугами – также открывает перед частными иностранными и национальными компаниями новые возможности.

Современное казахстанское законодательство предоставляет различные налоговые и имущественные льготы проектам, ориентированным на создание товаров с высокой прибавочной стоимостью. Это означает, что предприятия нефте- и газохимии, машиностроения имеют и будут иметь в Казахстане привилегированное положение в сравнении с добывающим бизнесом. Таким образом, можно сделать вывод об осмысленном и последовательном курсе властей государства на превращение нефтегазовой отрасли из сырьевой, то есть добывающей, в инновационную, т.е. обрабатывающую и машиностроительную. С одной стороны, эта политика являет

собой более высокую степень развития сырьевой экономики, с другой – поддержание и расширение инвестиционного интереса к стране, куда нефтяные инвесторы вкладывают миллиарды долларов все годы ее независимости. Однако история стран, богатых нефтью, показывает, что достигнуть устойчивого развития экономики трудно без экономических и структурных реформ. Не всегда легко действовать с целью расширения конкурентоспособности. Ключевым аспектом в секторе природных ресурсов должно быть обеспечение прозрачности, подотчетности и эффективности при добыче и использовании природных богатств страны.

Экономическое положение Казахстана за последние годы впечатляет всех как по производству нефти, так и рыночным реформам. Несмотря на то, что многое достигнуто, необходимо постоянно удерживать мотивацию к международной интеграции и развитию конкурентоспособности.

Стратегия правительства, нацеленная на вхождение Казахстана в пятьдесят стран с наиболее конкурентоспособной экономикой, требует концентрации усилий на диверсификации экономики. Долгосрочное развитие энергетического сектора потребует развития мощностей неэнергетических секторов экономики, ориентированных на экспорт продукции, а также стабильность в обеспечении условий заключенных контрактов. Основные показатели функционирования казахстанской экономики демонстрируют, что в стране созданы основы рыночной экономики и фундамент для дальнейшего экономического роста. Главным условием роста становится повышение конкурентоспособности экономики.

#### **Список литературы**

1. Мынбаев С. Казахстанская энергетика: итоги прошедшего года и задачи на 2009 год. // Kazenergy. 2009. №01 (24-25), январь-февраль. С. 26-31.

2. Бозумбаев К. Перспективы развития крупных инвестиционных проектов в Республике Казахстан. // Kazenergy. 2008. №7 (22), сентябрь. С.52-55.

3. Андропова И.В., Гусаков Н.П. Единая промышленная политика: зарубежная практика и опыт для стран ЕЭП. // Вестник Российского университета дружбы народов, серия «Экономика», № 12, 2014.

4. Мусабаев К.М. Развитие корпоративного менеджмента в нефтедобывающей промышленности Казахстана (на примере Атырауской области): автореф. ... к.э.н. Алматы. 2005. 30 с.

5. Жолдыбаев Н.Н. Структурная реструктуризация вертикально-интегрированных нефтегазовых компаний: автореф. к.э.н. Караганда. 2005. 28 с.

## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА: УГРОЗЫ И ВЫЗОВЫ СТАБИЛЬНОСТИ ЕВРОПЫ**

**Жарикова М.В.**

*Российский университет дружбы народов*

На сегодняшний день Европейский союз достиг самой высшей ступени развития интеграционных процессов. На начало 2015 г. население ЕС составило 508,3 млн жителей, ЕС производит четверть мирового ВВП (18,46 трлн долл.) и осуществляет 20% мирового торгового оборота (15,3 трлн долл.). [1] Это крупнейшая интеграционная группировка в мире, объединившая 28 государств в супранациональное государство.

В среднем по 28 странам ЕС ВВП на душу населения составляет 35 672 долл., что более, чем в 3 раза, превышает мировой показатель. [2] Это свидетельствует о том, что уро-

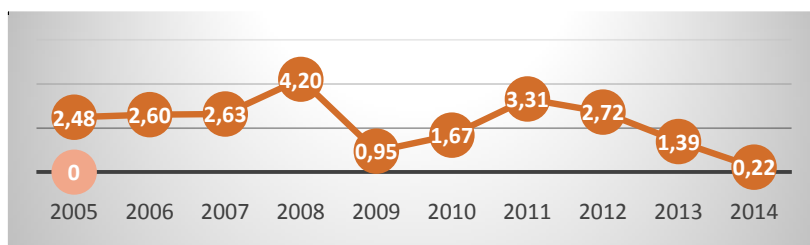
вень жизни в ЕС на порядок выше, чем во многих других странах мира. Темп роста ВВП в 2014 г. составил 1,29%, что значительно выше, чем в 2012 и 2013 гг. Экспорт товаров и услуг в 2014 г. составил 40% от совокупного ВВП Европейского союза, около 38% – составляет импорт. Сальдо торгового баланса ЕС положительно и в абсолютном выражении составляет 517,4 млрд дол.

Достигнув пика процветания, Старый Свет ощутил кризис модели развития. В государствах укрепляются политические движения с националистическими взглядами и сепаратистские настроения, предпринимаются попытки установления независимости отдельных регионов стран-участниц или выхода из ЕС. Настроения среди политиков, экономистов и бизнесменов все больше определены евроскепсисом. Многие начинают терять веру в интеграционное объединение под названием «Европейский союз».

Согласно Маастрихтскому договору от 1992 г., выделяются три принципа Европейской интеграции [3]:

- 1) стабильность цен (поддержание низкого темпа инфляции);
- 2) платежеспособные государственные финансовые и валютные условия, т.е. приемлемый уровень государственного и внешнего долга;
- 3) устойчивый платежный баланс (недопущение излишнего дефицита бюджета).

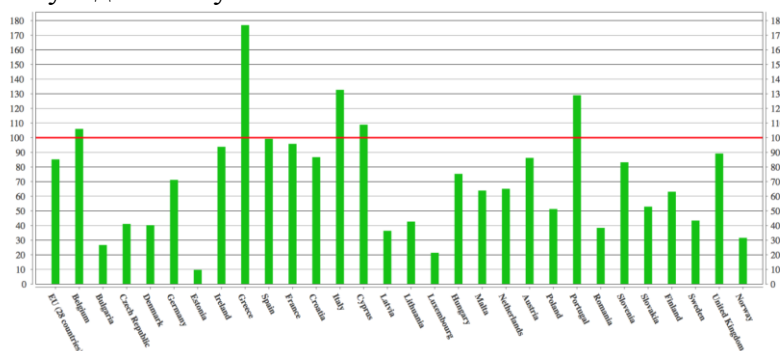
Рассмотрим, насколько реализуемы данные принципы в современных условиях.



**Рис. 1** Гармонизированный индекс потребительских цен (HICP), среднегодовой темп изменений (%), Европейский союз (28 стран), 2005-2014 гг.

**Источник:** <http://ec.europa.eu/eurostat>

Уровень инфляции ежегодно падает и в 2014 г. составил символические 0,22%. (Рис 1). Не беря во внимание финансово-экономический кризис 2008-2009 гг., мы наблюдаем на графике замедление роста потребительских цен, что вполне возможно повергнет крупнейшие европейские экономики в рецессию, вследствие дефляционной экономики ЕС. Таким образом, первый принцип в последние годы имеет отрицательную динамику.



**Рис.2** Совокупный государственный долг к ВВП (%), консолидированные годовые данные, 2015.

**Источник:** <http://ec.europa.eu/eurostat>

Допустимый уровень государственного долга также определен Маастрихтским договором в размере до 60% от ВВП. Однако, исходя из Рис.2 становится понятно, что в та-

ких странах, как Греция, Италия, Португалия, Кипр и даже Бельгия (выше горизонтальной черты) государственный долг превышает не только 60% ВВП, а годовой размер ВВП. Внешний долг ЕС согласно оценке ЦРУ составляет около 13 трлн дол., что является вторым по величине долгом (после США) экономического субъекта в мире [4]. Таким образом, второй принцип нарушается также.

Бюджеты всех стран ЕС за исключением Германии, Люксембурга и Эстонии – дефицитные [5]. Однако, стоит заметить, что совокупный дефицит бюджета ЕС (28 стран) ежегодно сокращается (Рис. 3). По состоянию на начало 2015 г. дефицит бюджета Евросоюза составлял 2,88% от общего ВВП ЕС. Самый большой дефицит бюджета наблюдается у Греции: 5,5% к ВВП. Однако, это не единственная страна, в которой дефицит бюджета превышает допустимые Маастрихтским договором рамки (3%): дефицит бюджета Хорватии практически приблизился к 3% от ВВП, Франции – 3,44%, Португалии – 3,62%, Испании – 4,3% и т.д.



**Рис. 3** Динамика бюджетного дефицита ЕС к ВВП (%), 28 стран.

**Источник:** <http://ec.europa.eu/eurostat>

Проанализировав вышеописанные принципы, можно сделать вывод о том, что ожидаемого экономического эффекта Европейская интеграция на данном этапе не несет. В последнее время все чаще можно наблюдать, как в отдельных странах или регионах проходят референдумы по выходу

из сообщества или провозглашению независимости. Страны ЕС все чаще не могут прийти к единому решению по курсу будущего развития интеграционного объединения, что означает, что ЕС также находится и в политическом кризисе. Многие эксперты связывают сепаратистские движения в Европейском союзе с процессом регионализации: если раньше государства управлялись национальными правительствами, то в рамках ЕС долгие годы строилась политика мультикультурализма, толерантности, и солидарности к правам национальных меньшинств. Стремление отделиться чаще всего возникает у регионов на национальной или религиозной почве, либо их совокупность. Эксперт Р. Турарбекова считает, что в Европе и на постсоветском пространстве есть как минимум 16 регионов, на которые стоит обратить внимание в контексте сепаратизма, в том числе Каталония, Страна Басков, Фландрия и Валлония, Северная Ирландия, Шотландия, Косово, Республика Сербская и другие [6]. По мнению автора, все современные сепаратистские движения связаны с геополитическими переменами после распада СССР в 1991 г., в результате чего конфигурация мира резко изменилась, но ее новые черты до сих пор не определены. Многополярность все еще до конца не отстроена.

В последнее время именно экономические причины, на наш взгляд, являются поводом для сепаратистских настроений в Европе. Экономически успешные регионы, т.е. «регионы-доноры» больше не хотят делиться с регионами, отстающими в развитии, как например во Фландрии, Каталонии, Шотландии или Баварии. Данные регионы являются первыми подвергшимися индустриализации в своей стране. Их экономическое развитие на порядок превышает развитие остальных регионов, что стимулирует сепаратистские настроения в них.

На волнах евроскептических настроений в странах все активнее развиваются националистические движения, например, Народный фронт во Франции во главе с Марин Ле Пен, который представляет другую альтернативу функцио-

нирования ЕС. Народный фронт подвергает критике текущую политику европейской интеграции, которая превращает Европу в «управляемую извне федерацию». По их мнению, международные организации лишь ограничивают суверенитеты государств в принятии политических решений.

Наряду с этим существует также ряд стран, такие как Норвегия, Швейцария, Исландия, Лихтенштейн, которые не находятся в составе ЕС и к этому не стремятся. Например, для Норвегии основным аргументом является нежелание терять государственный суверенитет. Переход в управление европейским наднациональным органам важных отраслей экономики страны, а именно рыболовство (второй по значимости промысел страны) и сельское хозяйство, поставит экономику Норвегии в менее выгодное и зависимое положение.

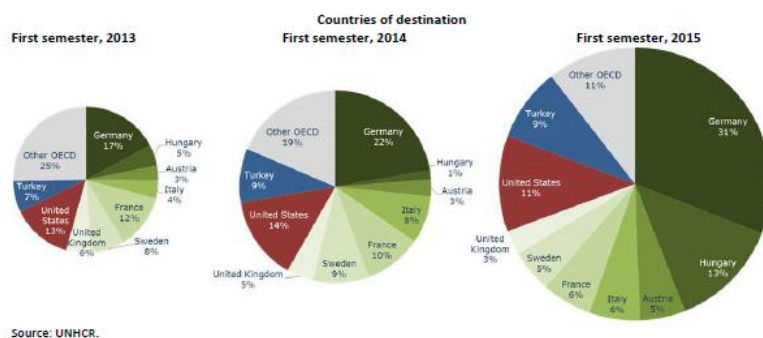
Однако, за годы своего существования Европейский союз научился постепенно решать как экономические, так и политические проблемы. Проблема, которую мы собираемся осветить далее, существенно подорвала стабильность европейского сообщества и является прямой угрозой целостности интеграционного объединения.

На фоне медленного восстановления экономики, кризиса и противоречий в обществе о притоке мигрантов в Европу, Европейский союз переходит к новой стадии иммиграционной политики и политики убежища. Военная операция в Ливии, «Арабская весна» и сирийский конфликт заставили миллионы людей покинуть свои страны в поисках безопасного местоположения [7]. Однако, страны ЕС одна за другой закрывают свои границы, заявляя о нежелании нести ответственность за беды стран Ближнего Востока, что неменуемо внесло раскол в европейское сообщество.

Италия, Греция и Венгрия первыми столкнулись с проблемой наплыва мигрантов. Даже не запрашивая убежища в них, беженцы пересекают их границы для дальнейшего перемещения в Германию, Швецию, Австрию, Швейцарию.



Пропорциональный анализ стран по приёму беженцев показал, безопасного убежища беженцам недостаточно. Используя менее развитые страны ЕС в качестве транзита, они постепенно перемещаются в высокоразвитые (на примере увеличивающейся доли по приему беженцев у ФРГ на Рис. 4). В 2015 г. ФРГ официально приняла более 800 000 беженцев, что составило около 1,3 % от населения страны [8]. В связи с этим ЕС запустил новую компанию по выселению "экономических" беженцев – беженцев, преследующих не цели обретения безопасности для жизни, а цели приобретения экономически улучшенной жизни в развитой стране.



**Рис. 4** Пропорциональная динамика стран по приёму беженцев 2013-2015 гг.  
**Источник:** <http://www.oecd.org/migration/Is-this-refugee-crisis-different.pdf>

Итого, Европейский союз располагает рядом проблем, которые угрожают его успешному функционированию: проблемы экономического, политического и, в результате кризиса на Ближнем Востоке, миграционного характера. Политические проблемы внутри союза обусловлены тем, что страны ЕС все чаще не могут прийти к единому мнению по принятию определенных решений, что провоцирует проведение референдумов по выходу из интеграционной группировки. Последствия конфликта на Ближнем Востоке заставили Европу принять тысячи мигрантов, с чем далеко не все страны

были согласны. Несмотря на осуществляемую годами “Политику сплочения”, разный уровень экономического развития стран при вхождении в интеграционное сообщество проявил себя как существенный недостаток при появлении проблемы извне, которая обострила все внутренние противоречия. Данный фактор напрямую влияет на стабильность интеграционной группировки и, как новый внешний вызов европейскому социально-экономическому укладу, к которому Европа оказалась не готова, высветил все скрытые проблемы внутри союза.

Последние расширения Европейского союза принесли не только дополнительные возможности для развития, но и большое количество недостатков. Однако то, что мы еще не затронули, это возникшие новые в результате расширения ЕС угрозы экономической безопасности интеграционного объединения. Возросшая неоднородность ЕС, как по размерам (различная география вступивших государств), как по уровню социально-экономического развития (высокоразвитые и развивающиеся государства), так и по состоянию экономических систем (зрелые и формирующиеся) и географическому распределению на регионы (Центральный, Западный, Северный и Южный), вполне возможно спровоцирует конфликты между «богатыми» и «бедными» странами, между «странами-донорами» и «странами-реципиентами», между ранними направлениями размещения средств бюджета и новыми. «В случае возникновения неблагоприятных условий разрыв в уровнях развития и дифференциация национально-государственных интересов могут привести к тому, что центробежные тенденции возобладают над центростремительными, а в кризисной ситуации ЕС может расколоться на несколько региональных группировок или полностью дезинтегрироваться». [9]

По мнению многих экспертов, политические интересы как со стороны стран-кандидатов, так и со стороны стран-членов ЕС преобладали над экономическими при принятии решения о расширении Европейского союза. Если на ранних

этапах интеграции, когда страны-участники были в той или иной степени схожего уровня социально-экономического развития, евроинтеграция приносила свои плоды, то позднее интеграционное объединение получило расширение уже за счет не совсем экономически равных участников. Политический фактор при приеме новых членов в ЕС стал превалировать над экономическим, и экономическая интеграция, в свою очередь, приняла подчиненную роль. Отсюда и появились осложнения в европейской экономике и ускорение в развитии евроскептицизма. Общая модель развития ЕС должна быть пересмотрена, и уже существуют альтернативные теории («Европа ста флагов»). Если этого не произойдет, то вопрос распада или, по меньшей мере, выхода отдельных участников из группировки, является лишь вопросом времени.

#### **Список источников**

1. <http://data.worldbank.org/region/EUU>.
2. <http://data.worldbank.org/topic/economy-and-growth>.
3. Официальный текст Маастрихтского договора [<http://www.eurotreaties.com>].
4. Официальный сайт ЦРУ [www.cia.gov/the-world-factbook.html](http://www.cia.gov/the-world-factbook.html).
5. Public debt and budget deficit under the Maastricht treaty [www.debtclocks.eu](http://www.debtclocks.eu).
6. Турарбекова Р., доцент кафедры международных отношений факультета международных отношений БГУ. В интервью белорусскому portalу <http://news.tut.by/politics/415976.html>.
7. Потемкина О.Ю. Иммиграционная политика Европейского союза: итоги и вызовы// Коллективная монография института Европы Российской академии наук под ред. Н.Б. Кондратьевой «Миграционные проблемы в Европе и пути их решения». М. 2015.
8. <http://ec.europa.eu/europe2020.pdf>.
9. Борко Ю.А. Расширение и углубление европейской интеграции// МЭ и МО. 2004. №7. С.28.

## **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Жолобова Ю.С.**

*аспирант кафедры экономики и менеджмента  
Донского государственного технического университета*

В статье рассматриваются текущие тенденции развития внешней торговли Ростовской области. Анализируется динамика, товарная и географическая структура внешней торговли региона. Выделяются тенденции развития экспортно-импортных операций региона в настоящее время, обозначаются перспективы дальнейшего развития.

Ростовская область является регионом с достаточно высоким уровнем социально-экономического развития, что подтверждается, в частности, ежегодным рейтингом социально-экономического положения субъектов РФ, составляемом Рейтинговым агентством «РИАРЕЙТИНГ». Так, Ростовская область занимает 22-е место среди регионов РФ в 2014 г., ощутимо ухудшив свой показатель по сравнению с 2013 г. (17 место). Причинами, согласно аналитике Агентства стало значительное ухудшение отдельных экономических и бюджетных показателей, таких как рост задолженности по налогам, рост дефицита консолидированного бюджета, сокращение доли прибыльных предприятий.[1]

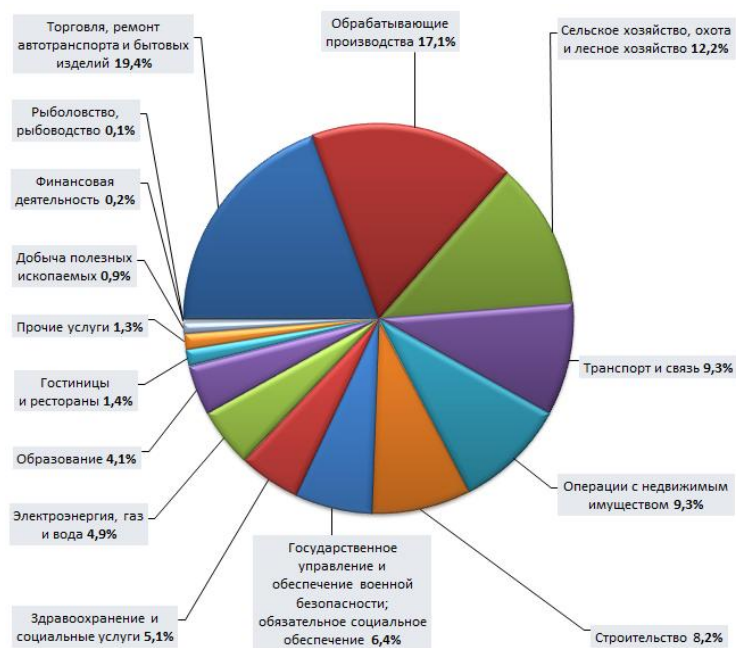
Темпы роста валового регионального продукта (ВРП) области значительно опережают общероссийские (3,2% против 0,6% в 2014 г., и 4% против минус 3,7% в 2015 г.). Структура ВРП представлена на Рис.1.

Ростовская область входит в число регионов, с объемом производства выше 1 трлн. руб. и замыкает список 16 промышленных центров РФ. Индекс промышленного производства в 2014 г. составил 104,5%, или 22-е место среди регионов РФ. Основными отраслями промышленности являются

сельскохозяйственное машиностроение (зерноуборочные комбайны – 62,3%, машины и приспособления для уборки зерновых культур – 83,2% от общероссийского выпуска), транспортное машиностроение (магистральные электровозы – 57,5%), нефтегазовое оборудование (трубы бурильные для бурения нефтяных или газовых скважин из черных металлов – 50,4%), энергетическое оборудование (паровые котлы, эксплуатационное оборудование для ядерных реакторов), тяжелое вертолётостроение, текстильная промышленность, пищевая и перерабатывающая промышленность.

В сельском хозяйстве Ростовская область является одним из российских лидеров, на нее также приходится до 20% сельскохозяйственной продукции Южного федерального округа (ЮФО). Основными направлениями специализации региона являются выращивание зерновых (3-е место по России) и масличных культур (подсолнечник). Ростовская область выступает крупнейшим экспортером зерна (более 4 млн. тонн в год) и подсолнечного масла (более 300 тыс. тонн в год).

Индекс физического объема инвестиций в основной капитал в Ростовской области в 2014 г. вырос, и составил 101,4%, 35-е место в рейтинге, в стоимостном выражении объем инвестиций в основной капитал – 262,5 млрд руб. На Южный федеральный округ (далее – ЮФО) пришлось 9% от общей суммы инвестиций в основной капитал по стране, при этом значительное сокращение в 2014 г. наблюдалось из-за резкого спада в Краснодарском крае (завершение строительства олимпийских объектов), также сократились инвестиции в Астраханской области и Республике Адыгея. Основной причиной снижения инвестиционной активности в целом по стране стали общая геополитическая и экономическая неопределенность. Доля прибыльных предприятий в Ростовской области составляет 75,4%, что выше среднего по России показателя в 71,9%.



**Рис. 1.** Структура ВРП Ростовской области, в процентах.

**Источник:** <http://www.donland.ru/economy/?pageid=75218> – официальный сайт Правительства Ростовской области.

По численности занятых в экономике Ростовская область занимает 6-е место – 2,0163 млн. чел. Уровень безработицы в 2014 г. в Ростовской области составил 5,9% к численности экономически активного населения при среднем уровне безработицы по РФ 5,5%.

По объему доходов консолидированного бюджета Ростовская область занимает 11-ю позицию (164,19 млрд руб., рост на 5,6% за год, дефицит – 12272,4 млрд руб.). Для устранения дефицита бюджета регионы РФ вынуждены наращивать долги. За 2014 г. общий государственный долг регионов РФ вырос на 20% до 2,089 трлн. руб., долг Ростовской области составил 27041,9 млн. руб. (рост на 79%). В 2015 г. ожидается дальнейшее увеличение долговой нагрузки.

Аналитика РА «РИАРЕЙТИНГ» показывает, что за последние годы в Ростовской области существенно ухудшились отдельные экономические и бюджетные показатели, наиболее негативными тенденциями были увеличение задолженности по налогам, рост дефицита консолидированного бюджета, сокращение доли прибыльных предприятий.

Значительный промышленный и сельскохозяйственный потенциал Ростовской области дает возможности наращивания экспортных и импортных потоков со странами ближнего и дальнего зарубежья. Однако, динамика внешнеторговой деятельности Ростовской области, относительно стабильная в 2011-2012 гг., в 2014 г. и 2015 г. показывала существенный спад. Так, за 2014 г. внешнеторговый оборот сократился на 21,8%, в 2015 г. – ещё на 15,4%. Внешнеторговый оборот области со странами дальнего зарубежья в 2013 г. снизился на 3,5%, в 2014 г. на 18,4%, в 2015 г. на 13% по сравнению с предыдущим годом. Еще более значительным было падение внешнеторгового оборота со странами СНГ, спад наблюдался в течение четырех лет: в 2012 г. – на 16%, в 2013 г. – на 0,6%, в 2014 г. – на 30,2%, в 2015 г. – на 22,6% (Таб.1).

Таблица 1.

Внешняя торговля Ростовской области, млн дол. США

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Внешнеторговый оборот	7358,2	10354,3	10673,7	10387,9	8125,0	6871,1
- со странами вне СНГ	4875,8	6785,8	7677,0	7409,3	6045,4	5261,7
- со странами СНГ	2482,3	3568,5	2996,7	2978,6	2079,6	1609,3
Экспорт	3300,6	5140,3	5717,0	5796,0	4725,7	4764,5
- в страны вне СНГ	2756,7	4338,6	4724,2	4638,7	3927,7	3867,9
- в страны СНГ	543,8	801,7	992,9	1157,3	798,0	896,5
Импорт	4057,6	5214,0	4956,6	4591,8	3399,3	2106,6
- из стран СНГ	2119,1	2447,2	2952,8	2770,6	2117,7	1393,8
- из стран вне СНГ	1938,5	2766,8	2003,8	1821,3	1281,6	712,8

**Источник:** составлено по Статистическому ежегоднику Ростовская область в цифрах 2014.

Экспорт Ростовской области также сократился, основное падение стоимостных объемов произошло в 2014 г. (на 18,5%), причем наиболее значительным было снижение объемов экспорта в страны СНГ – на 31%, в страны дальнего зарубежья экспорт в 2014 г. упал на 15,3%. Однако в 2015 г. наблюдалась некоторая стабилизация и даже рост показателей (Таб.1). Ключевыми странами – торговыми партнерами Ростовской области по экспорту в 2014 г. стали: Турция (1413,9 млн дол.), Швейцария (337 млн дол.), Украина (296,7 млн дол.), Египет (266,3 млн дол.), Италия (121,6 млн дол.) и США (116,8 млн дол.). При этом объем экспорта в Италию сократился в 4,4 раза, в Швейцарию – в 2,4 раза, в Украину – в 1,6 раза. На уровне более 70 млн дол. в 2014 г. был экспорт в Азербайджан, Узбекистан, Индию, Китай, объемы экспортных поставок из региона в Китай выросли в 3,4 раза, в Индию – в 2 раза по сравнению с 2013 г.[2]

Экспорт в страны дальнего зарубежья превышал экспорт в страны СНГ практически в три раза. Однако товары с высокой добавленной стоимостью преобладали в структуре экспорта в страны СНГ, в экспорте в страны вне СНГ преобладали сырьевые товары.

Импорт региона сокращался последние четыре года, наибольшее падение объемов импорта наблюдалось в 2014 г. (-26,0%) и в 2015 г. (-38,0). Импорт из стран СНГ сократился в 2013 г. на 6,2%, в 2014 г. на 23,6%, в 2015 г. на 34,2%, импорт из стран дальнего зарубежья падал на 27,6% в 2012 г., на 9,1% в 2013 г., на 29,6% в 2014 г. и на 44,4% в 2015 г. по сравнению с предыдущим годом (Таб.1). Основной страной-импортером в Ростовскую область в 2014 г. была Украина (1086,3 млн дол.), однако объем импорта из Украины сократился в 1,5 раза. Значительная доля импорта приходится также на Китай (636,2 млн дол.), Турция (310,3 млн дол.), Германия (180,9 млн дол.) и Италия (121,9 млн дол.). Также, импорт на более 74 млн дол. в год поступал в регион из Фран-



ции и США, однако с очень значительным сокращением стоимостных объемов по сравнению с 2013 г. и 2012 г. [2]

Внешняя торговля Ростовской области осуществляется более чем со 130 странами мира, продукция промышленности и сельского хозяйства региона экспортируется в 114 стран мира, экспортерами в Ростовской области являются более 2 тысяч предприятий и организаций.

Таблица 2.

Товарная структура экспорта и импорта Ростовской области в 2015 г., в процентах

	Экспорт		Импорт	
	в млн дол. США	в %	в млн дол. США	в %
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	2733,5	57,4	258,9	12,3
Продукция топливно-энергетического комплекса	956,0	20,1	104,5	5,0
Продукция химического комплекса	190,7	4,0	241,3	11,5
Кожевенное сырье, меха и изделия	0,5	0,0	7,1	0,3
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	19,6	0,4	67,5	3,2
Текстиль, текстильные изделия и обувь	33,4	0,7	226,9	10,8
Металлы и изделия из них	490,4	10,3	346,3	16,4
Продукция машиностроения	259,2	5,4	753,5	35,8
Прочие товары	81,2	1,7	100,6	4,8
Итого	4764,5	100	2106,6	100

**Источник:** составлено по Статистическому ежегоднику Ростовская область в цифрах 2014.

В товарной структуре экспорта Ростовской области 57,4% занимают продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье. Основу данной статьи экспорта составляет пшеница и меслин (в 2014 г. в Турцию экспортировано 1,7 млн. тонн, в

Египет – 487 тыс. тонн), также экспортируются подсолнечное масло (Турция – 323,1 тыс. тонн, Египет – 160,2 тыс. тонн), жмых подсолнечника (Турция – 267,9 тыс. тонн, Италия – 258,1 тыс. тонн), кукуруза (Турция – 285,6 тыс. тонн), ячмень (Кипр – 66,6 тыс. тонн, Турция – 61,5 тыс. тонн).

На продукцию топливно-энергетического комплекса приходится 20,1% экспорта региона: каменный уголь и нефтепродукты. Металлы и изделия из них составляют 10,3% экспорта Ростовской области, экспортируются такие товары, как полуфабрикаты из железа, трубы из черных металлов, арматура для трубопроводов, отходы и лом чёрных металлов. Продукция машиностроения, на которую в 2014 г. пришлось 5,4% экспорта, представлена сельскохозяйственными машинами и механизмами (Украина, Молдавия, Болгария, Узбекистан и другие страны), и 4% – на продукцию химического комплекса: трубы, фитинги и другие соединения из пластмасс.

Товарная структура экспорта подтверждает значительную диверсификацию Ростовской области, экспортными товарами выступают товары специализации региона. Негативной тенденцией является сокращение доли машин и оборудования в структуре экспорта с более 20% (в 2005-2010 гг.) до 5,4% в 2015 г.

Товарная структура импорта Ростовской области в 2014 г. показывает, что 35,8% приходилось на продукцию машиностроения: металлопрокатное оборудование (Китай, Италия), холодильное оборудование (Китай, Украина), оборудование для производства табака (Италия), печатное оборудование (Италия, Турция), швейное оборудование (Германия), насосы (Украина), части к двигателям внутреннего сгорания (Китай). 16,4% импорта составили металлы и изделия из них, 11,5% – продукция химического комплекса (моющие средства, включая мыло), 10,8% – текстиль, текстильные изделия и обувь (хлопчатобумажные ткани из Китая).

*Таким образом,* состояние, динамика и товарно-географическая структура экспорта и импорта Ростовской

области отражает конкурентоспособность экономической системы региона. Ростовская область во внешней торговле конкурирует преимущественно за счет эксплуатации земельных ресурсов, что все больше закрепляет за регионом сырьевую модель экспорта, приводит уровень доходов от экспорта в зависимость от рынков сельскохозяйственной продукции с циклами колебания рыночной конъюнктуры в 1-3 года. Одновременно, структура импортных потоков в регион показывает преобладание инвестиционной направленности импорта, имеет высокотехнологическую составляющую, позволяющую в некоторой степени обеспечить модернизацию и инновационный характер регионального экономического роста.

#### **Список литературы**

1. Дюжева Н.В., Андронов А.Л. Концептуальные подходы к развитию системы поддержки экспорта промышленной продукции в РФ //Сборник статей международной научно-практической конференции «Современная экономическая теория и реформирование экономики России». М.: РУДН, 2010.
2. Андропова И.В., Гусаков Н.П. Единая промышленная политика: зарубежная практика и опыт для стран ЕЭП. // Вестник Российского университета дружбы народов, серия «Экономика». № 12. 2014.
3. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ. Итоги 2014 г. // Рейтинговое агентство «РИА-РЕЙТИНГ». 2015.
4. Статистический ежегодник Ростовская область в цифрах 2014: статистический сборник //Территориальный орган Росстата по Ростовской области. Ростов-на-дону. 2015. С. 741-754.
5. Правительство Ростовской области, официальный сайт <http://www.d2onland.ru/>

## МЕСТО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СЕКТОРА В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ КОТ-ДИВУАР

**Зогбэ Пэпэ Корин**

*аспирантка экономического факультета РУДН*

Сельское хозяйство – одна из системообразующих отраслей экономики любой страны. В республике Кот-д’Ивуар сельское хозяйство считается главным источником средств существования для большей части населения. Страна располагает колоссальным сельскохозяйственным потенциалом: благоприятный климат плодородные почвы большие запасы водных ресурсов и тд. [1]. В аграрном секторе преобладают мелкие крестьянские хозяйства с низким уровнем использования агротехники и механизированных средств. Внедрение аграрной политики при участии государства позволяло реализовать диверсификацию сельскохозяйственных культур. Насколько, что сегодня страна является крупнейшей страной на мировом рынке производителей и экспортеров какао бобов и одним из крупнейших производителей и экспортеров пальмового масла, натурального каучука, хлопка, кофе сорта «Робуста», кешью, колы. Спустя пятьдесят пять лет после обретения независимости страна по-прежнему остается аграрной, в которой сельское хозяйство продолжает играть важную роль.

Цель нашего исследования — показать значимость сельского хозяйства для экономики республики Кот-д’Ивуар. Для достижения этой цели необходимо рассмотреть особенности сельскохозяйственной отрасли Кот-д’Ивуар и аграрную политику страны. Анализировать ее роль в экономике Кот-д’Ивуар и показать задачи и результаты национальной программы госинвестиций в сельское хозяйство на 2012-2015 гг.

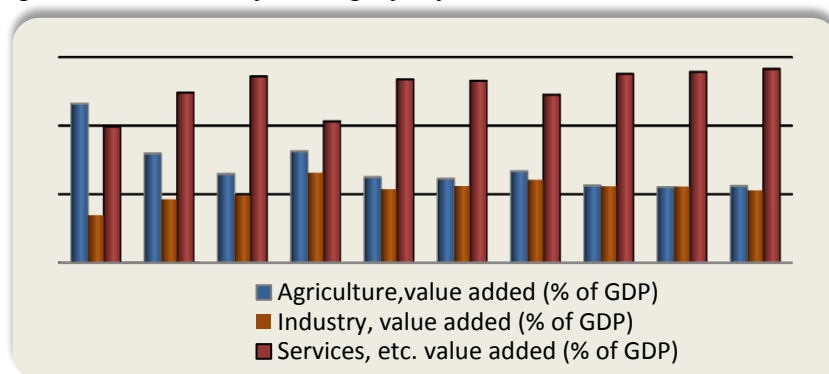
Сельским хозяйством именуется отрасль народного хозяйства, которая занимается выращиванием растений (расте-

ниеводство) и разведением животных (животноводство). Данная отрасль связана со многими отраслями промышленности, например пищевой, с которыми оно образует агропромышленный комплекс. Основной задачей сельского хозяйства является обеспечение страны продовольствием и сельскохозяйственным сырьем. Характерная особенность структуры сельского хозяйства Кот-д'Ивуар показывает важность уровня развития растениеводства в ущерб животноводству и рыболовству. Данная ситуация является результатом аграрной политики государства, которая была направлена во-первых на развитие какао и кофе и во-вторых с 1964 г. — на политику диверсификации сельскохозяйственных культур. Таким образом, государство стало активно развивать кокосовый орех, маниоку, рис, батат, каучук, ямс, бергамот, таро, кукурузу, ананас, бананы, сахар, хлопок, манго, бананы-плантэн, сорго, мил и тд. Целях обеспечения многообразия экспортных культур для того, чтобы уменьшить зависимость от экспорта какао бобов и кофе и развития продовольственных культур с целью достижения продовольственного самообеспечения.

Аграрная политика Кот-д'Ивуар включает в себя три важных этапа. **Первый период с 1960 по 1990 гг.:** в течение которого была разработана и внедрена сельскохозяйственная политика. Вмешательство государства в сельскохозяйственный сектор способствовало созданное в 1964 г. государственного органа — CAISTAB, в функции, которой входило контроль доходов от продажи какао-бобов и кофе и регулирование торговли сельскохозяйственными культурами. **Второй этап (1990 – 2000 гг.)** характеризуется снижением роли государства в управлении CAISTAB. **На третьем этапе,** начавшемся с 2000 г., с созданием новый орган под контролем кооперативов «Conseil du Café-Cacao». С этого времени, аграрная политика носит либеральный характер.

Сельскохозяйственный сектор является основным сектором экономики Кот-д'Ивуар, потому что в нём занято порядка 68% активного населения [2] и полученные доходы от

экспорта какао составляют 40% экспортных поступлений в бюджет [3]. Для того, чтобы показать роль сельского хозяйства в экономике Кот-д'Ивуар, необходимо принять в расчет два показателя: удельный вес сельского хозяйства в ВВП и уровень занятости населения в секторе. Анализ структуры ВВП Кот-д'Ивуара по отраслям экономики, представленный на рис 1 показывает, что доля сельского хозяйства в ВВП сокращается в пользу сектора услуг.



**Рис 1:** структура ВВП Кот-д'Ивуар по секторам экономики в 1961 – 2014 гг.

**Источник:** составлено по данным [4].

Много факторов объясняют сокращение доли сельскохозяйственного сектора в ВВП: снижение госинвестиций: в 2014 г. на долю госинвестиций в сельском хозяйстве приходилась 1,9% бюджета против 25% в период с 1960 г. до 1980 г. Кроме того, по статистике государства рост аграрного сектора составил 4,54% вместо 5,6% [5] по прогнозам. Несмотря не на что, данный сектор обеспечивает сырьем для агропромышленности и для развития торговли. Причем почти 600 тысяч крестьян работают в секторе производства какао. [6] и только экспорта какао обеспечивает 40% бюджетных экспортных поступлений. Таким образом, можно утверждать, что этот сектор создает рычаги экономического развития. Кроме того важно отметить что «Ивуарийское экономическое

чудо» [7], которое длилось, почти двадцать с момента независимости (в период с 1960 г. до 1980 г.) было реализовано благодаря динамике сельскохозяйственного сектора. Доходы полученные от экспорта какао бобов, кофе и древесины позволили, во-первых, профинансировать крупные инфраструктурные проекты, такие как: модернизация двух портов (Абиджан и Сан-Педро), строительство больниц, школ, первого университета страны, дорожные магистрали, а также профинансировать развитие промышленного сектора, особенно развитие агропромышленности.

Страна успешно смогла реализовать политику диверсификации сельскохозяйственных культур, поскольку страна экспортирует не только какао бобы и кофе. Главные экспортные культуры страны, предоставлены в таблице 1.

Таблица 1

Главные экспортные культуры страны.

	за первые девять месяцев 2014	за первые девять месяцев 2015	изменение (%)
Какао	810 285	927 419	14.5
Кофе	104 011	126 587	21.7
Кешью	524 826	644 169	22.7
Ананас	43 185	35 415	-18.0
Банан	270 309	244 691	-9.5
Каучук [8]	153 293	161 642	5.4
хлопок-сырец	315 461	346 773	9.9
древесина(м3) [9]	896 789	829 542	-7.5
Сахар	128 816	142 209	10.4

Источник: DGE/OPA/Ministries

Из анализа таблицы 1 мы видим, что за первые девять месяцев 2015 г. объем производства базовых экспортных сельскохозяйственных культур составил 3,458 млн. т., что на 211,472 тысячи превысило объем производства за предыдущий период. В тот же период доля производства какао и

кофе составила 30,48% от общего объема базовых сельскохозяйственных культур (против 28,16% в предыдущем году). Видно что, какао бобы и кофе продолжают занимать первенства среди экспортных культур страны. Однако недавно Национальный Центр Агрономических Исследований Кот д'Ивуар (CNRA) разработал новый сорт какао под названием «какао Мерседес» (Cacao Mercedes)», которые дают стручки в течение 18 месяцев (против шесть лет с первыми сортами какао). Директор центра сообщил, что по итогам 2013/2014 гг. был зафиксирован рекордный объем производства в объеме 1,715 млн. т. против 1,4 млн. т. в прошлый год. Такие показатели были достигнуты в результате замещения на плантациях площадью 30 тысяч га старых деревьев новыми, в которые были засажены быстрорастущими сортами какао (Какао Мерседес).

В настоящее время Кот д'Ивуар является не только крупнейшим производителем и экспортером какао бобов и кофе, но и одним из крупнейших экспортеров пальмового масла, натурального каучука, хлопка, кофе сорта «Робуста», кешью, колы как в мире и так в Африке (см. таб. 2).

Таблица 2

Рейтинг страны, в мировом сельскохозяйственном ресурсе в периодах 2013/2014 гг. и 2014/2015 гг.

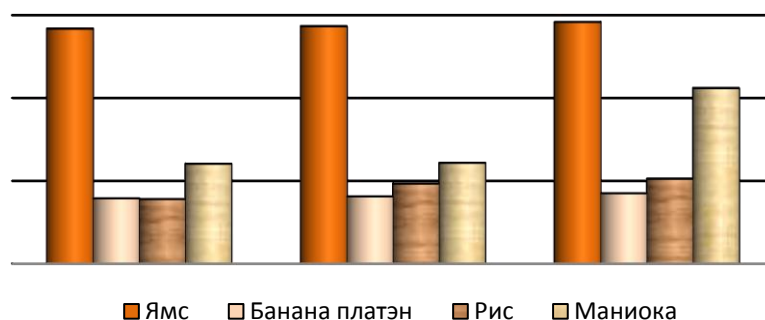
сельскохозяйственное сырье	Африканский рейтинг	Мировой рейтинг	Производство в 2013/2014	Производство в 2014/2015
Какао бобов (тысяча метрическая тонна)	1	1	1746	1,750
Кофе (тысяча мешок 60 кг)	3	15	1400	1325
Пальмовое масло (тысяча метрическая тонна)	3	9	400	417
Натуральный каучук (тысяча метрическая тонна)	1	7	289	317
Хлопок (тысяча метрическая тонна) [10]	3	-	134	450

**Источник:** составлено по данным [11]



Анализ таблицы 1 показывает, что занимает значительное место в международной торговле как основной поставщик сельскохозяйственного сырья. Согласно статистике за 2015 г. страна контролирует почти 40% мирового производства какао бобов. Еще в 2015 г. страна стала первым производителем кешью в мире (70 тысячи т.). Что касается рейтинга страны на Африканском континенте то видно, что страна занимает первое место в производстве и экспорте следующих сельскохозяйственных культур: бананы (326 тыс. т.); манго (22,769 тыс. т.); орехи колы (более 120 тыс. т); гевея (330,4 тыс. т.) [12].

Что касается продовольственных культур, то мы видим, что страна производит ямс, бабаны-плантэн, рис, маниока, батат, таро, кукурузы, просо и сорго. Эти культуры удовлетворяют потребность населения, а также их производство, направленное на продажу на внутреннем рынке и тоже на экспорт. Производство главных продовольственных культур Кот-д'Ивуара в последние три года представлено на рис 2.



**Рис 2:** Производство главных продовольственных культур Кот-д'Ивуара в 2012-2014 гг.

**Источник:** составлено по данным [13].

Из анализа рисунка следует, что за последние три года производство главных продовольственных культур увеличилось. Однако урожайность риса довольно низкая, поэтому страна вынуждена импортировать рис из Азиатских стран.

С 2012 г. начала действовать новая программа развития сельского хозяйства под названием «национальная программа госинвестиций в сельском хозяйстве на 2012-2015 гг.». Это инвестиционная программа направлена на поддержку сельскохозяйственного сектора. Планируемый объем инвестиций 4,001 млрд дол. США. В секторе реализуются и планируются к реализации 6 инвестиционных проектов: повышение роста производительности труда в отрасли и конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции; развитие АПК; совершенствование управления сельскохозяйственным сектором; укрепление использования потенциала сельского хозяйства для сокращения бедности, устойчивое управление рыбными ресурсами, восстановление лесов (лесовосстановление) и возрождение лесопромышленного комплекса. Результаты проведения этой политики положительные: наблюдалось действительно увеличение производства какао, продовольственных культур а также рост получаемой производственными кооперативами прибыли. К примеру, Американская продовольственная компания "Каргилл" заплатила около 14 миллионов евро бонусов для производителей какао Кот-д'Ивуар в 2015 году.

Подводя итоги нашего анализа касательно какое место занимает сельское хозяйство в экономике Кот-д'Ивуар, можно сделать следующие выводы: сельское хозяйство составляет базу экономики страны с момента приобретения независимости в 1960 г. и до настоящего времени. Помимо традиционных экспортных культур, страна специализируется на производстве и в экспорте других культур, такие как кола, каучук, кофе сорта «Робуста», манго, ананас, банан, хлопок и тд. Доля сельского хозяйства в экспорте составляет 40%. В этом секторе занято порядка 68% активного населения и только экспорта какао дает 40% экспортных поступлений в бюджет.

Для дальнейшего устойчивого развития сектора сельского хозяйства, по мнению автора, необходимо: обеспечить льготные условия кредитования большинства кооперативов;

обеспечить техническое сопровождение кооперативов с участием женщины; снизить продовольственную зависимость от импорта риса; увеличить государственные дотации компании, которая сопровождает сельское развитие: ANADER (Сельскохозяйственные Услуги Поддержка научных исследований); обеспечить доступ к новым сортам какао: «Mercedes» для всех производящих какао кооперативов; реализовать проект переработки сырья: какао бобов, кофе, кешью и тд; обеспечить широкое внедрение в сельское хозяйство механизации и ирригации; повышать доходы, получаемые кооперативами, обеспечить необходимые капиталовложения в строительство с целью укрепления материальной базы сельского хозяйства; улучшить состояние дорожной сети для обеспечения транспортных перевозок сельскохозяйственной продукции к точкам портам страны.

#### **Примечания**

[7] «Ивуарийское экономическое чудо» период в течение, которого экономика Кот-д'Ивуар продемонстрировала существенную динамику за счет экспорта какао бобов, кофе и древесины. В 1960 – 1970 гг. прирост ВВП составил 11% и в 1970 – 1980 гг. – 6-7%. В 1978 г. государственные расходы достигли 42,4% ВВП; доля инвестиций в ВВП выросла с 22% в 1970 г. до 27% в 1980-г. ВВП на душу населения вырос с 946 дол. США в 1960 г. до 1 445 в 1970-м и достиг 1 799 дол. в 1979 году. Отношение сбережений населения к ВВП страны составило 28,06 в 1960 г. и упало до 20,36% в 1980 г.

[8] Data at the end of June 2015

[9] Data at the end of August 2015

[10] <http://www.jeuneafrique.com/232801/economie/cote-divoire-la-production-de-coton-atteint-450-000-tonnes/>

### Список литературы

1. Нгоран Коффи Селестэн. Государственное регулированное сельского хозяйства республики Кот-д'Ивуар, Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук – 28 Июнь 2012 г.
2. Сайт министерства иностранных дел Российской Федерации [электронный ресурс] – URL: [http://www.mid.ru/maps/ci/-/asset\\_publisher/q7eQtLiSNyov/content/id/224606/?currentpage=one-country](http://www.mid.ru/maps/ci/-/asset_publisher/q7eQtLiSNyov/content/id/224606/?currentpage=one-country).
3. Сайт министерства сельского хозяйства Кот-д'Ивуар [электронный ресурс] – URL: [http://www.agriculture.gouv.ci/index.php?option=com\\_content&view=article&id=66](http://www.agriculture.gouv.ci/index.php?option=com_content&view=article&id=66).
4. Статистики МБ <http://databank.banquemondiale.org/>.
5. Assane De YAPY. Développement du secteur primaire: Le point sur le Plan national de développement agricole [электронный ресурс] – URL: <http://news.abidjan.net/h/520604.html>.
6. Carine Zamble. Impact du changement de politique agricole dans la filière cacao en Côte d'Ivoire : Analyse de son évolution // Mémoire de Maîtrise en études internationales à l'Université Laval Canada [электронный ресурс] – URL: <file:///C:/Users/Tiacoh/Downloads/31683.pdf>.
11. Mays Moussi. Afrique: Classement des pays producteurs de matières premières [электронный ресурс] – URL: <http://www.mays-mouissi.com/2016/02/23/afrique-classements-des-pays-producteurs-de-matieres-premieres/>.
12. Qui est le premier ? Article sur CommodityAfrica [электронный ресурс] – URL: <http://www.commodityafrica.com/02-10-2015-qui-est-le-premier>.
13. Faostat – <http://faostat3.fao.org/download/Q/QV/E>.

## **РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

**Калдыкозова М.Б.**

*студентка магистратуры  
экономического факультета РУДН*

Динамичное развитие инновационной системы – это одно из главных составных частей инноваций в экономике. Высокотехнологичная экономика предполагает наличие эффективной инновационной системы и создание институтов поддержки инновационного процесса.

Инновационное развитие – это способ выхода из кризиса с наименьшими потерями для Казахстана. Если правительство страны поддержит инновационное развитие национальной экономики и освоение современных новейших технологий, то это может способствовать быстрый выход из нынешних кризисных ситуаций. И для этого Республике Казахстан необходимо привлечение иностранных инвестиций, технологий и инноваций. Привлечение иностранных капиталов в сегодняшний день является наиважнейшим фактором, который стимулирует вхождение в список 30 самых развитых стран мира, а это в свою очередь стимулирует региональное и глобальное экономические интеграции. Это прежде всего связано с созданием Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и вхождением Казахстана во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Главным инициатором инновационного развития экономики в РК является Президент Республики Казахстан Н.А.Назарбаев. Эту тему он поднимает во многих своих выступлениях. В своей книге «Стратегия радикального обновления глобального сообщества и партнерство цивилизаций» говорится: – «В Казахстане на сегодняшний

день формируется ядро VI технологического уклада. Приоритетными должны стать инвестиции в технологии, а также проекты по подготовке кадров для инновационного прорыва, в развитие информационных технологий и Интернета, в ресурсосберегающие, экологические чистые технологии, в формирование национальных инновационных систем. Казахстан, имея в своем распоряжении экономику с явной сырьевой направленностью, в настоящее время страна осуществляет ряд программ, направленных на то, чтобы обеспечить приоритетное развитие пяти отраслей науки и промышленности. Среди них: нанотехнологии и новые материалы, биотехнологии, информационные и космические технологии, технологии углеводородного и горно-металлургического сектора и связанных с ними сервисных отраслей, ядерная и возобновляемая энергетика.»

В процессе развития инновационной инфраструктуры, государственная инвестиционная политика играет большую роль. Инвестиционный процесс – ключевой и важный фактор стимулирующий экономическое развитие в любой стране. Осуществить задачу позитивного экономического развития возможно, лишь управляя процессом повышения привлекательности инвестиционного климата страны. Даже самое незначительное повышение инвестиционной привлекательности позволяет сделать шаг к выходу из кризиса и способствует устойчивый рост национальной экономики. Главным ключом к формированию экономики инновационного типа в Казахстане являются масштабные инвестиции в современные технологии и создание всех условий для постоянного воспроизводства знаний и их воплощения в новые высокотехнологичные продукты и услуги.

Казахстан – страна с особыми уникальными преимуществами, позитивными факторами, которые стимулируют привлечению иностранных капиталов в национальную экономику. На сегодняшний день основными направлениями

улучшения инвестиционного климата в РК являются в отношении специальных индустриальных и экономических зон, государственное регулирование в сфере недропользования, развития местного содержания, таможенных преференций, предоставляемых в качестве мер стимулирования для иностранных и отечественных инвесторов. К тому же, хороший экологический и геоэкономический, в том числе транзитный потенциал территории государства, являются так же дополнительными преимуществами для устойчивого развития экономики Республики Казахстан. В списке самых приоритетных стран–инвесторов Республика Казахстан определила следующие шесть, которые соответствуют его индустриальной и инновационной политике. Эти страны – Франция, Германия, Япония, Южная Корея, Великобритания и США.

На сегодняшний день, мы видим что Казахстан начал переход от экономики, основанной на эффективности, к экономике, основанной на инновациях. Инновационная деятельность в национальной экономике должна стать ключевым фактором диверсифицированного экономического развития.

Казахстан заинтересован прежде всего в современных инновационных проектах с применением новых технологий и исследований. Для эффективного осуществления таких проектов страна обладает всей необходимой финансовой и институциональной инфраструктурой и готова выступать не только в качестве импортера инвестиций, но и сотрудничать с иностранными инвесторами как активный партнер. Для инновационного развития в Казахстане были приняты различные государственные программы и стратегии, такие как Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию (ГПФИИР), ориентированная на наукоемкие и инновационные сферы экономики. Данная программа подразумевает формирование интегрированных индустриальных и инновационных

кластеров «нового поколения». Чтобы стимулировать динамичное развитие инновационного потенциала Республики необходимо повысить качество образования и подготовки кадров, связанных с новыми технологиями. Так же нужны совершенствования профессионально-технического обучения. Согласно стратегии «Казахстан 2050» на сегодняшний день развитие системы инженерного образования и технических специальностей входит в число важных приоритетных задач государства.

В отчете Всемирного экономического форума о глобальной конкурентоспособности на 2015-2016 гг. показывает, что Республика Казахстан во всемирном рейтинге находится на 78-ом месте поднявшись на 11 ступеней.

По данным 2015 г., во всемирном рейтинге конкурентоспособности Казахстан свой прошлогодний рейтинг поднял на 8 ступеней и среди 140 стран мира занял 42-место. Республика Казахстан среди стран СНГ в глобальном рейтинге на втором месте после Азербайджана (40-место), Россия 45-место, Грузия 66-место, Украина 79-место, Таджикистан 80-место, Армения 82-место, Молдова 84-место, Кыргызстан 102-место.

Главной проблемой развития инновационных процессов Казахстана является довольно низкая инновационная активность отечественных предприятий по сравнению с зарубежными, всего 4%. Данный показатель в Турции составляет 33%, в Венгрии 47% и в Эстонии 36%.

Для того чтобы справиться с жесткой конкуренцией в условиях глобализации, то есть создать конкурентоспособную экономику, необходимо уделить внимание вопросам модернизации и диверсификации национальной экономики, это значит направить на инновационное развитие. Основной целью инновационного развития является – динамичный и качественный экономический рост



путем повышения конкурентоспособности национальной экономики.

На сегодняшний день в инновационном развитии Республики Казахстан наблюдаются следующие положительные тенденции:

- рост объемов производства инновационной продукции;
- с каждым годом увеличиваются внутренние затраты на исследования и разработки;
- повышение показателя инновационной активности предприятий;
- всесторонняя поддержка государства, совершенствование законодательной базы которые поддержат и стимулируют деятельность инновационных процессов;
- активизация частной формы собственности организаций, которые выполняют исследования и разработки;
- развитие элементов инновационной инфраструктуры.

Значительную роль в развитии экономики каждой страны играют информационные коммуникационные технологии, как основа новой инфраструктуры государства. Они должны развиваться опережающими темпами по сравнению с темпом развития экономики. Инновационная деятельность и активность казахстанских предприятий заметна в отраслях, производящих продукцию с довольно низким уровнем переработки. Обращает на себя внимание инновационная активность в тех отраслях экономики, где доминирует отечественный производитель. Это в первую очередь относится к пищевой промышленности, производству кокса и производству нефтепродуктов. В агропромышленных регионах, поставщиках продуктов питания, можно увидеть наибольший процент высокотехнологичной продукции в общем объеме промышленных предприятий. Предприятия, работающие в таких отраслях как

машиностроения и металлообработки, легкой промышленности вынуждены конкурировать со всем миром.

Индустриально развитые страны внедряют новые современные технологии, которые являются важным фактором повышения конкурентоспособности на рынке, а так же ключевым инструментом повышения производственной эффективности и повышения качества производимых товаров и услуг. На сегодняшний день, развитие наукоемкого производства рассматривает внедрение новых современных IT технологии, которые будут способствовать производству конкурентоспособных продуктов и услуг. Показатель уровня благосостояния народа и эффективность национальной экономики часто определяются степенью развития высокотехнологичных процессов. Индустрия Республики Казахстан определяет экономическую точность и перспективу, место и роль в современной мировой экономике.

В Казахстане на сегодняшний день имеются институты развития, которые занимаются вопросами производства наукоемкой продукции, но их к сожалению недостаточно для реализации идей в крупном масштабе. Чтобы достичь эффективности развития необходимо финансировать и поддерживать проектов по опытно-конструкторским разработкам, инициативным и рисковым научным исследованиям прикладного характера; обеспечить эффективное инвестирование индустриально-инновационной отрасли; интенсивное развитие информационных и коммуникационных технологий; продвижение через региональные технопарки на внутренний и внешний рынки наиболее перспективные наукоемкие технологии. Указанные комплексные меры позволят способствовать достижению синергетического эффекта в развитии национальной экономики Казахстана.

В заключение можно отметить, что привлечение иностранных инвестиций очень важно для развития экономики Республики Казахстан, в целях реализации развития инновационных процессов. В целом национальная

экономика страны смело движется к современной высокотехнологичной экономике. Проблемы эффективного использования научно-технического потенциала имеют стратегические масштабы, и регулируется на национальном уровне. Инновационными процессами в Казахстане являются не столько рыночные механизмы, сколько целенаправленная государственная политика; именно государство может эффективно и решительно влиять на формирование и развитие институциональной системы, адекватной требованиям создания новой экономики, ориентированной на инноваций. Для совершенствования индустриально-инновационной политики была создана инновационная инфраструктура, в рамках которой функционируют национальные институты развития. Сегодня Республике Казахстан необходимо искать новые направления экономического развития. Для повышения конкурентоспособности страны на глобальном рынке нужно активно развивать наукоемкие и высокотехнологичные отрасли, а так же строить эффективную национальную инновационную систему.

#### **Список литературы**

1. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы.
2. Послание Президента Республики Казахстан – Н.А. Назарбаева народу Казахстана. Стратегия «Казахстан-2050».
3. Назарбаев Н.А. «Стратегия радикального обновления глобального сообщества и партнерство цивилизаций». Астана. 2009.
4. Закон Республики Казахстан "О государственной поддержке инновационной деятельности", от 23 марта 2006 года.
5. Гусаков Н.П., Колотырина Е.А. Республика Корея: инновационная система как фактор экономической безопасности страны. // Азия и Африка сегодня. 2015. №5. С. 34-40.

6. Дюжева Н.В. Международный опыт оценки и мониторинга уровня инновационного развития стран через систему показателей прогресса // Сегодня и завтра Российской экономики. 2012. № 55. С. 85-94.

7. Дюжева Н.В. Разработка системы индикаторов оценки и мониторинга уровня инновационного развития стран СНГ при реализации Межгосударственной целевой программы инновационного сотрудничества государственных участников СНГ на период до 2010 г. // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. 2012. № 5. С. 167-179.

8. [www.weforum.org](http://www.weforum.org).

## **ПРЯМЫЕ ВЗАИМНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАЗАХСТАНА И ПАРТНЕРОВ ПО ИНТЕГРАЦИИ**

**Карабаева Т.**

*студентка магистратуры  
экономического факультета РУДН*

Республика Казахстан в целях расширения сотрудничества с другими странами в политических, экономических, экологических, гуманитарно-культурных сферах, а также сотрудничество в обеспечении международного мира и безопасности стала участником нескольких интеграционных объединений.

Под *экономической интеграцией* понимается наивысшая степень интернационализации, когда нарастающая экономическая взаимозависимость двух или нескольких стран переходит в сращивание национальных рынков товаров, услуг, капиталов и рабочей силы и формирование целостного рыночного пространства с единой валютно-финансовой системой, единой в основном правовой системой

и теснейшей координацией внутри и внешнеэкономической политики соответствующих государств. [2]

Остановимся на основных интеграционных объединениях, в которых участвует Республика Казахстан.

Одним из первых стало появление осенью 2002 г. **Организации Договора о коллективной безопасности** (сокращенное ее название ОДКБ). В ОДКБ вошли следующие страны: Таджикистан, Россия, Киргизия, Казахстан, Белоруссия и Армения. Целью создания Организации Договора о коллективной безопасности послужило управление и объединение общих усилий в борьбе против мирового терроризма и экстремизма, а также с распространением наркотиков и психотропов. [1]

Следующее интеграционное объединение берет начало в 1994 г., когда Президент Казахстана Нурсултан А.Н. впервые выступил с идеей формирования Евразийского Союза на основе единого экономического пространства и совместной оборонной политики. После того, как 2010 г. вступили в силу договорённости о создании Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС, в декабре того же года на саммите ЕврАзЭС было достигнуто соглашение о создании **Евразийского экономического союза** на базе Единого экономического пространства Белоруссии, Казахстана и России. В данный момент Евразийский экономический союз объединяет таких стран-участниц как Армения, Белоруссия, Казахстан, Кыргызстан и Россия.

В 2001 г. было основано еще одно интеграционное объединение, названное **Шанхайской организацией сотрудничества (ШОС)**. Эта организация была создана при поддержке глав государств России, Китая, Узбекистана, Казахстана, Киргизии и Таджикистана. В 1996 г. эти же страны, исключая Узбекистан, подписывали соглашение под названием "Шанхайская пятерка". В этом соглашении Россия, Китай, Казахстан, Таджикистан и Киргизия давали обещание о взаимном доверии и уменьшении военной силы в

местах границ друг с другом. Главными целями данной организации являются укрепление безопасности на пространствах стран-участниц, борьба с терроризмом и экстремизмом, сепаратизмом и наркоторговлей, а также развитие экономических отношений и передача опыта в сфере науки и культуры. [1]

Таким образом, основными партнерами Республики Казахстан по интеграции являются Россия, Кыргызстан, Белоруссия, и Армения. Рассмотрим инвестиционный процесс, точнее инвестиции в основной капитал, с вышеуказанными.

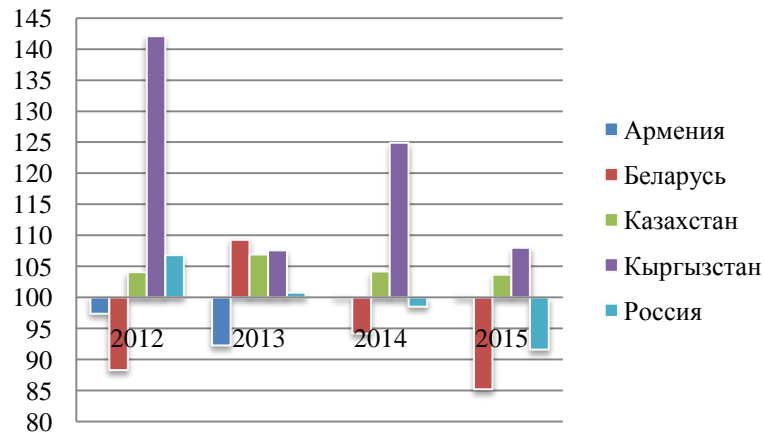
Таблица 1.  
Общая картина инвестиции в основной капитал по отдельным странам.

Страна	2012	2013	2014	2015
	миллиардов долларов США*			
Беларусь	18,5	23,4	22,0	12,7
Казахстан	36,7	39,9	36,7	31,7
Россия	405,1	422,7	366,1	240,0
Армения	1,2	1,1	1,0	0,9
Кыргызстан	1,6	1,7	2,0	1,9
*Показатель рассчитан по курсам валют национальных (центральных) банков за год: по Беларуси – по средневзвешенному курсу белорусского рубля к доллару США, по Армении, Казахстану, Кыргызстану и России – по средним курсам национальных валют к доллару США.				

Данные из сайта Евразийской экономической комиссии [4]

Таблица 2

**Динамика инвестиций в основной капитал  
(в процентах к предыдущему году, в постоянных ценах)**



Данные из сайта Евразийской экономической комиссии [5]

По приведенным данным стоит отметить, что страны показывают спад инвестиционной активности в основной капитал. Снижение инвестиций сдерживает спрос и занятость в соответствующих отраслях машиностроения, стройматериалов и в строительстве, сокращает спрос на кредиты, приводит к удорожанию кредитов, импортной продукции машин и оборудования. Тем самым спад инвестиционного спроса распространяется дальше в экономике. Данное сокращение объясняется тем, что в этих странах было произведено обесценение (девальвация) национальной валюты, что привело к сокращениям инвестиции.

Таблица 3

Взаимные прямые инвестиции России, Казахстана, Беларуси,  
Армении и Кыргызстана в конце 2014 года

Страна-реципиент	Накопленные ПИИ стран-инвесторов, \$ млн							
	Россия	в %	Казахстан	в %	Беларусь	Армения	Кыргызстан	Пять стран всего
Россия	х	х	2 858	80,2	379	3	0	3 240
Казахстан	9 067	43,1	х	х	54	1	0	9 122
Беларусь	8 279	39,3	25	0,7	х	11	3	8 318
Армения	3 045	14,5	9	0,3	3	х	0	3 057
Кыргызстан	655	3,1	672	18,8	2	0	х	1 329
Пять стран всего	21 046	100	3 564	100	438	15	3	25 066

Данные МВИ СНГ [6]

По приведенным данным можно сказать что основным участником взаимных инвестиции является Россия, который наиболее активен с Казахстаном и Белоруссией. Удельный вес взаимных инвестиционных связей России и Казахстана на конец 2014 г. достиг 43,1%. Другую важную инвестиционную пару с развитыми встречными потоками капитала составляли Россия и Беларусь (39,3%). С точки зрения Казахстана основным его инвестиционным партнером является Россия, к которому принадлежит 80,2% от всего ПИИ, так же можно отметить инвестиционную пару Казахстан и Кыргызстан удельный вес которого составляет 18,8%.

Очевидно, что одинаковые размеры взаимных ПИИ двух больших и двух малых стран свидетельствуют о более тесной корпоративной интеграции во втором случае. Кроме того, разумно сопоставлять динамику взаимных ПИИ с ростом национальных экономик республик СНГ. Эти соображения обусловили необходимость построения *индекса взаимных прямых инвестиций* стран СНГ и Грузии. [8]



Предлагаемый индекс взаимных прямых инвестиций (ИВПИ) позволяет дать оценку двусторонним инвестиционным связям на постсоветском пространстве, учитывая сразу несколько параметров:

- 1) общий объем взаимных прямых инвестиций;
- 2) направленность инвестиционных потоков (носят ли они обоюдный или односторонний характер);
- 3) объем экономики каждой из стран-инвесторов;
- 4) динамику инвестиций за последние три года.

Таблица 4

Индекс взаимных прямых инвестиций (ИВПИ) стран СНГ и Грузии в 2011–2014 годах

Страна-лидер по объему ПИИ в инвестиционной паре	Вторая страна инвестиционной пары	Объем взаимных ПИИ в конце 2014 года, \$ млн	ИВПИ в 2012 году	ИВПИ в 2013 году	ИВПИ в 2014 году
Азербайджан	Грузия	1 352	15 .58	16 .88	17.15
<b>Россия</b>	<b>Казахстан</b>	<b>11 925</b>	<b>13 .41</b>	<b>9.26</b>	<b>9.87</b>
Россия	Беларусь	8 658	9.04	8.42	8.22
Россия	Украина	10 455	17.53	14 .17	6.74
Россия	Узбекистан	3 781	3.85	3.46	3.30
<b>Казахстан</b>	<b>Кыргызстан</b>	<b>672</b>	<b>3.19</b>	<b>3.29</b>	<b>3.26</b>
Россия	Армения	3 048	2.26	2.36	2.77
Украина	Грузия	209	2.63	2.03	2.42
<b>Казахстан</b>	<b>Грузия</b>	<b>409</b>	<b>1.86</b>	<b>1.68</b>	<b>1.82</b>
Россия	Азербайджан	1 442	1.25	1.22	1.34
Украина	Молдова	76	0 .64	0 .74	1.01
Азербайджан	Украина	142	0 .60	0 .61	0.89
Армения	Грузия	15	0 .79	0 .77	0.66
<b>Беларусь</b>	<b>Казахстан</b>	<b>79</b>	<b>0 .60</b>	<b>0 .47</b>	<b>0.59</b>
Россия	Таджикистан	1 015	0 .59	0 .56	0.56
Беларусь	Украина	56	0 .51	0 .41	0.50
Кыргызстан	Узбекистан	33	0 .57	0 .51	0.47
Армения	Беларусь	14	0 .48	0 .41	0.42
Россия	Кыргызстан	655	0 .44	0 .40	0.36
Россия	Грузия	476	0 .21	0 .04	- 0.31

Данные МВИ СНГ [6]

Как показывает расчет Индекса взаимных прямых инвестиций (ИВПИ), с 2013 г. самое тесное инвестиционное взаимодействие на постсоветском пространстве наблюдается в паре Азербайджан – Грузия, причем с каждым годом индекс ИВПИ только увеличивается. Далее следуют пары Россия – Казахстан и Россия – Беларусь. Увеличивается степень взаимодействия в инвестиционных парах Казахстан – Беларусь, Казахстан – Кыргызстан и Россия – Армения. Ведущая ранее инвестиционная пара Россия – Украина по величине ИВПИ опустилась на четвертое место (в 2014 г. произошло более чем двукратное падение индекса). Заметное падение индекса характерно и для пары Казахстан – Украина. Вместе с тем, ИВПИ Украины с другими странами в 2014 г. не только не продемонстрировал серьезного сокращения, но даже вырос в силу именно статистического эффекта (из-за политического кризиса в стране не только сворачиваются инвестиционные проекты, но и стремительно падает ВВП, то есть сжимается сама экономика). В инвестиционной паре Россия – Грузия, которая в 2011 г. была на шестом месте, величина ИВПИ в 2014 г. вообще ушла в отрицательную зону. [6]

Что касается позиции Казахстана с другими странами, самое тесное инвестиционное взаимодействие наблюдается в паре Россия – Казахстан, но с каждым годом данный показатель снижался. На втором месте пара Казахстан-Кыргызстан и как видно из таблицы 3 место это Казахстан-Грузия.

По ранее приведенным данным мы определили что Россия лидирует по отношению Республики Казахстан да и в целом на постсоветском пространстве. Высокие показатели по России, обеспечивают лишь несколько компаний. При этом именно российские ТНК доминируют среди ТНК других стран СНГ. Доля российской тройки лидеров – «Газпрома», «ЛУКОЙЛа» и «ВымпелКома» – составляет почти 38%.

Таблица 5

15 ведущих компаний-инвесторов в базе данных МВИ СНГ  
в конце 2014 года

Компания	Страна	Сектор — основной реципиент ПИИ компании	Накопленные ПИИ \$ млрд	Число стран в регионе с дочерними структурами	Основная страна реципиент в регионе	доля этой страны %
Газпром	Россия	Топливный	7.16	8	Беларусь	71
ЛУКОЙЛ	Россия	Топливный	6.54	7	Казахстан	46
ВымпелКом	Россия	Связь и ИТ	3.33	8	Украина	43
Атомэнергопром	Россия	Цветная металлургия	1.74	3	Казахстан	93
ВЭБ	Россия	Черная металлургия	1.62	2	Украина	93
МТС	Россия	Связь и ИТ	1.46	5	Беларусь	54
ВС Энерджи	Россия	Инфраструктурные сети	1.27	1	Украина	100
Интер РАО ЕЭС	Россия	Инфраструктурные сети	1.26	6	Таджикистан	44
Роснефть	Россия	Топливный	1.11	2	Украина	96
ГНКАР	Азербайджан	Топливный	0.94	2	Грузия	85
Иволга-холдинг	Казахстан	Агропродовольственный	0.89	1	Россия	100
Верный капитал	Казахстан	Туристический комплекс	0.87	2	Россия	81
Полиметалл	Россия	Цветная металлургия	0.76	1	Казахстан	100
Транснефть	Россия	Транспортный комплекс	0.75	2	Беларусь	80
Энергетический стандарт	Россия	Инфраструктурные сети	0.73	1	Украина	100

Данные МВИ СНГ [6]

По данной таблице мы видим что в 15 ведущих компании входят 2 крупнейших компании Казахстана. «Иволга-холдинг» агропродовольственный сектор целиком ориентирован на Россию – 100%, а второй туристический комплекс «Верный капитал» имеет дочерние структуры в

двух странах региона. Вместе с тем именно у этой компании высокий удельный вес ключевой страны-реципиента (81%).

Таблица 6

Особенности прямых инвестиций Казахстана

Инвестор	Страна-получатель ПИИ	Компания/проект	Год покупки / старта проекта	Накопленные ПИИ, \$ млн
Верный капитал	Россия	Гостиница Ritz-Carlton в Москве	2004	700
Иволга-холдинг	Россия	Предприятия агропродовольственного комплекса в Курской обл.	2003	600
КазМунайГаз	Россия	Доля в Каспийском трубопроводном консорциуме (на территории России)	1999	350
Меридиан-капитал	Россия	88% аэропорта Толмачево (Новопорт)	2012	272
Казахмыс	Кыргызстан	Золотомедное месторождение Бозымчак	2008	250
И. Школьник	Россия	Орскнефтеоргсинтез	2011	241
Иволга-холдинг	Россия	Оренбург-Иволга	2003	200
Верный капитал	Кыргызстан	Доля в Sky Mobile (28,5%)	2008	109
Белоруснефть (Беларусь)	Россия	Янгпур	2013	64
Мульти-Групп (Армения)	Беларусь	Совместное производство коньяка в Минске	2012	10
Частные лица (Кыргызстан)	Беларусь	Доля в Гомелькабель (74,3%)	2004	3

Данные МВИ СНГ [6]

Казахстанские компании в основном инвестируют на Российском рынке, лидером является вошедший в то 15 – «Верный капитал» который работает на рынке с 2004 г. и

накопления ПИИ составило 700 млн. долларов в проекте «Гостиница Ritz-Carlton в Москве». Второе место по значимости суммы выделяется «Иволга-холдинг» предприятия агропродовольственного комплекса в Курской обл. который стартовал 2003 г., и накопления составило 600 млн дол.

Отраслевая структура российских и казахстанских ПИИ сильно различается (для сравнения см. рисунок А и рисунок Б).



Рис. А. Отраслевая структура накопленных в странах СНГ и Грузии российских ПИИ в конце 2014 г.



Рис. Б. Отраслевая структура накопленных в странах СНГ и Грузии казахстанских ПИИ в конце 2014 г.

Почти 40% российских капиталовложений направляется в топливный комплекс, тогда как в Казахстане, несмотря на наличие собственной нефтегазовой и угольной промышленности, экспорт капитала в этой сфере почти не осуществляется. Подобная ситуация и с черной металлургией, на которую приходится почти 5% российских ПИИ в странах СНГ и Грузии.

Вторым по значению сектором приложения российских ПИИ выступает связь и ИТ (почти 14%), которая играет важную роль и в казахстанских ПИИ (почти 5%).

Третий сектор по удельному весу в накопленных капиталовложениях России цветная металлургия – также имеет важное значение в структуре казахстанских ПИИ. В то же время у Казахстана на фоне России сильно выделяются агропродовольственный сектор, а также транспортный и туристический комплексы. Правда, лидерство этих секторов во многом связано с инвестициями в недвижимость – земельные активы, комплексы аэропортов и гостиничное хозяйство соответственно.

В целом можно отметить довольно диверсифицированную отраслевую структуру ПИИ при доминировании традиционных отраслей специализации у России, что свидетельствует о высокой зрелости интернационализации российского бизнеса и появлении в стране полноценных ТНК. В то же время наблюдается определенный крен в сторону инвестиций в недвижимость в экспорте капитала из Казахстана при формально весьма разнообразной структуре ПИИ.

Что касается ПИИ других стран СНГ на постсоветском пространстве, то их отраслевая структура слабо диверсифицирована. Например, из более чем \$1.5 млрд азербайджанских ПИИ, накопленных в странах СНГ и Грузии, 56.6% приходится на капиталовложения в железнодорожный транспорт. Они представлены инвестициями «ГНКАР» в экспортный терминал, а также капиталовложениями в

совместный проект в Грузии ЗАО «Азербайджанские железные дороги» и Государственного нефтяного фонда Азербайджана. Поскольку среди 22 присутствующих в базе данных МВИ СНГ азербайджанских инвестиционных проектов 12 принадлежат государственному нефтегазовому гиганту «ГНКАР», вполне закономерно, что по удельному весу выделяются также сети АЗС (почти 22% азербайджанских ПИИ) и транспортировка и продажа газа (13%). [6]

#### **Заключение**

В заключение можно сказать что для Казахстана основным был и является Россия, и чтобы в дальнейшем были темпы роста в инвестиционной сфере нужно проекты осуществлять и конечно же высока роль ТНК, как например такие компании России которые имеют большое количество дочерних компании в странах-реципиентах. Важное значение по удельному весу в накопленных капиталовложениях в Казахстанском секторе имеют такие сектора экономики как цветная металлургия, агропродовольственный сектор, а также транспортный и туристический комплексы.

#### **Список литературы**

1. Михайлова Я.В. Интеграционные объединения на постсоветском пространстве. 2015. №3. С. 454-456.
2. Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ// Ю.В. Шишков. М.: НП "III тысячелетие". 2001. С.17.
3. [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/econstat/Documents/Brief\\_Statistics\\_Yearbook\\_2015.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/Brief_Statistics_Yearbook_2015.pdf).
4. [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/econstat/Documents/investments\\_USD.xls](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/investments_USD.xls).
5. [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/econstat/Documents/index\\_investments.xls](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/index_investments.xls).
6. Евразийский Банк Развития Центр интеграционных исследований Мониторинг взаимных инвестиций в странах

СНГ 2015. Санкт-Петербург. Доклад № 32. С.11  
<http://gorchakovfund.ru/upload/iblock/6ae/6ae6f0123556d8fdcd46e0c202b85b83.pdf>.

7. Центр гуманитарных технологий, информационно-аналитический портал / <http://gtmarket.ru/research/foreign-direct-investment-index/info>.

8. Кузнецов А.В., Квашнин Ю.Д. Количественный анализ взаимных прямых инвестиций стран СНГ и Грузии ЕЭИ. № 1 (22) февраль 2014. С. 32-33.

9. Андропова И.В., Гусаков Н.П. Перспективы развития Евразийского экономического союза в контексте внешнеэкономической безопасности Российской Федерации. // Вестник Российского университета дружбы народов, серия «Экономика». № 1. 2015.

10. Андропова И.В., Гусаков Н.П. Единая промышленная политика: зарубежная практика и опыт для стран ЕЭП // Вестник Российского университета дружбы народов, серия «Экономика», № 12. 2014.

11. Федякина Л.Н. Международная торговля в мировой экономике. М.: РУДН, 2008. С.17.

## **РОЛЬ ГРУЗИНСКОЙ ДИАСПОРЫ В УКРЕПЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ГРУЗИЕЙ И РОССИЕЙ\***

**Катамадзе Алеко**  
*аспирант экономического факультета РУДН*

Если внимательно посмотреть на историю взаимоотношений многих государств мира, в том числе России и Грузии, можно заметить, что значимость демографического фактора зачастую недооценивается при анализе их связей.



В перспективе миграция, в первую очередь возвратная миграция, может оказать значительное влияние на улучшение отношений между Россией и Грузией. Этому будет способствовать и развитие национальных диаспор, сформировавшихся на территориях наших государств, как за счет потоков мигрантов, так и за счет естественного прироста внутри них. Необходимо подчеркнуть, что демографический фактор, включая миграционную составляющую, может играть важнейшую роль в улучшении добрососедских отношений между Россией и Грузией.

Из-за экономических трудностей Грузию покинули более 1 млн. человек (около одной пятой населения Грузинской ССР). Вместе с тем, все чаще можно услышать о циркулярной миграции в отношении Грузии и России. Циркулярная миграция населения – это процесс выезда и затем возвращения индивидуумов в места своего прежнего проживания.

Для Грузии эмиграция является новым явлением. Она впервые проявилась в начале 1990-х гг. в крупномасштабных потоках мигрантов, устремившихся на постоянное жительство в другие страны из Грузии. Таким образом, как типичная постсоветская страна, Грузия испытала серьезное влияние миграции после обретения ею независимости в 1991 году.

Важно понимать, что, несмотря на политический кризис, Грузия и Россия имеют крепкие дружеские исторические корни, которые рано или поздно вновь положительно отразятся на экономических взаимоотношениях двух стран. По данным на 2010 г. в России проживает около 157 тыс. грузин. С 2002 г. эта цифра сократилась на 41 тыс. чел., но, тем не менее, учитывая общее количество грузин за границей это число составляет фактически 39% от иностранной грузинской диаспоры. Русские на 2002 г. составляли 67671 чел., занимая 1,55% от населения Грузии. На 2004 г. русским языком в Грузии активно владело более 1,7 млн. чел. из 4,5 млн. чел., проживающих в Грузии.

После восстановления государственной независимости многие жители Грузии по тем или иным причинам покинули страну. К настоящему времени около 20% населения Грузии, а это более 1 млн. человек проживает за пределами государства, в том числе 2/3 – в России, а также в Греции, Турции, Украине, США и Испании. Размер денежных переводов только по банковским каналам ежегодно превышает 1 млрд дол. Эти деньги в основном используются для удовлетворения нужд первой необходимости.

В Грузии числятся почти полтора миллиона эмигрантов, которые живут в 32 странах мира. Существует более 200 организаций диаспоры, более 70 ансамблей, более 50 грузинских школ и т.д.

От эмигрантов в государстве фиксируется более миллиарда США долларов денежных переводов.

В Грузии в течение 2013 года был зафиксирован перевод в страну 1,4 млрд долларов иностранных переводов при выводе из страны 155 млн. Национальная статистика не дает четкой дифференциации этого потока по типам платежей и отправителей, однако, по косвенным данным, большая часть переводимых в страну средств – некоммерческие переводы частных лиц.

Значение денежных переводов в экономику страны довольно велико. Они составляют более 17,8% к стоимости импорта Грузии, 29,2% к внешнеторговому дефициту и почти на 53% больше, чем общая сумма прямых иностранных инвестиций в республиканскую экономику. Кроме того, необходимо учитывать, что эти переводы являются основным источником дохода для значительного числа семейств, проживающих в Грузии.

Источником более 80% входящих переводов является группа из четырёх стран. В их число входят Россия, из которой в Грузию было переведено 801,4 млн. (54,3% от общей суммы), Греция – почти 198 млн. (13,4%), Италия – 110,2 млн. (7,5%), США – 74,9 млн. (5%).

Следует подчеркнуть, что переводы средств из страны имеют совершенно иную структуру: Россия – 55 млн. (около 33%), Украина – 22 млн. (14,4%), Узбекистан – 5,7 млн. (3,7%), Нигерия – 5,5 млн. (3,5%).

Можно предположить, что группа стран с наиболее высоким уровнем переводов в Грузию являются местами пребывания большого числа грузинских трудовых мигрантов, переводящих средства семьям не родину.

Однако Грузия, что бы ни происходило в отношениях, страна, культурно и исторически России очень близкая. Лидеры Грузии на уровне заявлений выражают готовность к встрече на высшем уровне, но до этого времени какие-либо конкретные шаги в этом направлении не предпринимались.

И все же у граждан двух государств остается надежда на возобновление отношений во всех сферах, что, несомненно, приведет к улучшению их благосостояния.

#### **Список литературы**

1. Андропова И.В., Гусаков Н.П. Концептуальные подходы к разработке новой стратегии экономической безопасности. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. Научно-практический и теоретический журнал. Изд-во ООО «ИЦ «Финансы и кредит», 2014.

2. Рязанцев С.В., Гусаков Н.П., Маньшин Р.В. Тенденции старения населения в современном мире. // Сегодня и завтра Российской экономики. 2014. №63. С. 53-58.

3. Андропова И.В., Кривицкий В.О. Внешнеэкономические интересы России в странах Закавказья. Монография. М.: Экон-информ, 2014.

4. Андропова И.В. Стратегия экономической безопасности России: теория и практика Глава в монографии «Интеграция России в мировую экономику». / Под редакцией Н.П. Гусакова. 2-е издание, переработанное и дополненное. М.: РУДН, 2009.

*\* Статья подготовлена при финансовой поддержке  
Российского гуманитарного научного фонда (проект 16-02-  
00375)*

## **ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОССИИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ОБЩЕГО РЫНКА ГАЗА ЕАЭС\***

**Колбикова Е.С.**

*аспирант экономического факультета РУДН*

Одним из важнейших приоритетов интеграционного сотрудничества государств-участников Единого экономического пространства является формирование общего рынка газа. Целью данной статьи является определение основных целей, задач, принципов и направлений взаимодействия государств-членов с учетом экономических интересов как России, так и ее партнеров в Союзе. При этом особый акцент делается на анализ возможных внешних вызовов, зарождающихся уже сегодня в силу изменения расстановки сил на мировом газовом рынке. Несмотря на то, что он начнет функционировать только в 2025 г., уже сегодня необходимо разрабатывать новую «дорожную карту» преобразований и обозначить направление в сторону обеспечения и развития конкуренции, а также либерализации цен на общем рынке газа. В условиях ужесточающейся европейской газовой политики и высокого уровня внешней конкуренции за потребителя из-за систематического переизбытка мирового предложения, России будет необходимо своевременно отвечать на эти вызовы. Участие России в газовой интеграции позволит ей не только усилить свою переговорную позицию, но и ускорит развитие внутрен-

него рынка, а также принесет существенные бонусы при реализации инфраструктурных проектов.

Новое интегрированное экономическое объединение Евразийский экономический союз (ЕАЭС) подразумевает унификацию регулирования в 19 сферах экономики. [3] Тем не менее, именно газовая направленность имеет фундаментальное значение для российской стратегии и в то же время является предметом активных споров и столкновений интересов правительств стран-членов ЕАЭС, в частности, по вопросам цен на газ и обеспечения доступа к газотранспортным системам (ГТС).

Создание Таможенного Союза в 2010 г. ознаменовало появление единой таможенной территории, при этом каждая страна-участница самостоятельно устанавливала экспортные пошлины на газ для третьих стран. Однако помимо того, что экспортная пошлина, как и налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) является государственным инструментом изъятия ресурсной ренты, она также имеет функцию неявного субсидирования отечественного рынка. [2] То есть, с учетом того, что Россия является крупнейшим экспортером газа в союзе, при длительном применении такого механизма страна теряет значительную часть трансфертов при торговле со странами ЕАЭС, что будет и впоследствии приносить бюджетные потери для РФ. Поэтому к 2025 г. будет целесообразным перейти к полному изъятию государственной ренты через НДПИ с минимальным ущербом для добывающих компаний.

В 2013 г. Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) – были разработаны методики формирования индикативных энергобалансов стран-участниц объединения, предложения по формированию единой таможенной политики, проведены сравнительные анализы государственных законодательных баз в газовой части.

Однако в нынешних условиях это представляется недостаточным. Меняющееся энергетическое законодательство

ЕС (Третий Энергопакет, получение исключений по доступу третьих сторон, создание Европейского Энергосоюза), а также ужесточение межрегиональной конкуренции и сложности по входу на рынок ЕС создает дополнительные вызовы для России.

Так, в период с 2018 по 2020 гг. планируется ввод в эксплуатацию новых международных газотранспортных проектов: Трансанатолийский (TANAP), Трансадриатический (TAP), расширение Южнокавказского трубопровода (SCP), интерконнектор «Турция-Греция-Италия» (ITGI), входящих в список «Проектов общего европейского интереса» (PCI). Нельзя исключать и возможную реанимацию газопровода Набукко, хотя и не входящего в число текущих приоритетов Азербайджана, но чьи интересы лоббирует Еврокомиссия и правительства Болгарии и Румынии. Уже сегодня Набукко может быть реанимирован именно как российский партнер. При этом финальная мощность нового проекта может достигать 30 млрд куб. м. в год, а в качестве ресурсной базы будет выступать не ранее планируемый прикаспийский газ в рамках концепции Южного газового коридора, а газ «Турецкого потока». В свою очередь, техническая часть Nabucco-West уже полностью проработана (определен маршрут, составлено ТЭО проекта), поэтому со стороны Газпрома потребуется лишь доведение Турецкого потока до болгарской границы – начальной точки Набукко. При минимальном объеме инвестиций, строительство такого ответвления может быть реализовано до 2020 года.

Для того, чтобы отвечать на эти вызовы, необходимо понимать, как будет складываться новый баланс сил на рынке газа. В этом случае, именно интеграция газовых рынков может не только усилить переговорную позицию России в ее энергодиалоге с Европой, но и предоставит множество ценовых и таможенно-тарифных преференций другим странам ЕАЭС, располагающим транзитными газовыми инфраструктурами или просто импортирующими газ. [1]

Помимо этого, пришло время радикально пересмотреть российскую экспортную газовую стратегию. Не так давно был частично либерализован экспорт СПГ: сегодня три компании имеют право экспортировать СПГ, хотя только две пока могут им воспользоваться на практике («Газпром» и «НОВАТЭК»). Если Россия хочет сохранить достойное место на глобальном газовом рынке, нужно работать не только в формате традиционных магистральных газопроводов, как это исторически складывалось с европейскими партнерами, но и активизировать экспортный потенциал СПГ проектов, в частности и в восточном направлении.

С учетом того, что ввод единого рынка газа ЕАЭС запланирован на 2025 г., существует высокая степень неопределенности в отношении будущей политики стран-участниц, что непосредственно сопряжено с высокими рисками.

Во-первых, уже сегодня Россия рискует стать донором для этих стран и будет вынуждена предоставлять комплексное решение, идя на уступки не только в ценах, но и в смежных инфраструктурных проектах. Так, уже в марте текущего года после одобрения коллегией Евразийской экономической комиссией (ЕЭК) концепции формирования общего энергетического рынка, Белоруссия настаивала на преждевременном запуске свободных поставок энергоресурсов и фиксации долгосрочных цен на газ. Но общий газовый рынок должен быть запущен последним, а концепцию рынка газа и программу его формирования должны будут утвердить не ранее 2016 и 2018 гг. соответственно. При сохранении такой позиции, создание единого рынка газа может быть отложено на неопределенный срок.

Кроме того, для интеграции необходимо и внутреннее сближение цен на газ, что потребует тщательного подхода к регулированию ценообразования на рынке ЕАЭС. Для эффективного механизма работы рынка странам предстоит пройти нелегкий путь к либерализации газовых рынков. На сегодняшний день страны ЕАЭС обладают самыми большими

запасами газа в мире, включая Россию (ежегодная добыча около 600 млрд куб. м.) и Казахстан (около 40 млрд куб. м.).

Еще одна острая проблема заключается в равном доступе к ГТС стран-участниц. Если ранее Казахстан реализовывал свой газ путем его продажи «Газпрому», то в данном случае страна сможет запускать свой газ транзитом через Российские МГП (магистральные газопроводы), и будет необходимо выработать формулу распределения платежей между Казахстаном и Россией.

На фоне сегодняшних проблем, связанных с риском транзита газа в Европу через Украинский маршрут и строительством трубопровода «Турецкий поток», усиление переговорной позиции России может принести ей высокие геополитические дивиденды от интеграционного развития на евразийском регионе.

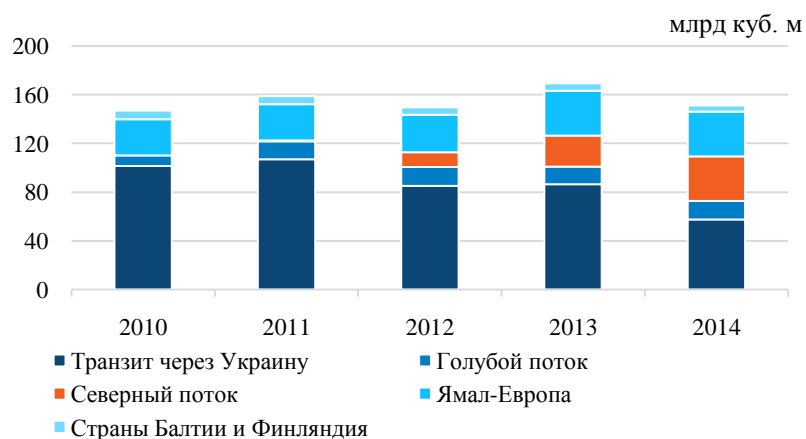
Таким образом, пока основные риски в создании интеграционного объединения заключаются в отсутствии четко прописанных и обозначенных целей, общей экспортной газовой стратегии, а также стратегии в части взаимоотношений со странами региона.

Основной принцип эффективности российской газовой экспортной стратегии может быть сформулирован как способность максимизировать воздействие вектора, складывающегося из трех основных направлений деятельности:

- Защита существующих рыночных позиций

В апреле 2015 г. глава Газпрома заявил о смене газовых отношений с Европой в рамках энергобезопасности, обозначив переход от модели «взаимопроникновения и взаимозависимости с элементами диверсификации» к «модели чистой диверсификации». [4] Это означает, что Россия подстраивается под европейские правила игры, в частности под правила третьего Энергопакета и вместо того, чтобы доставлять газ до конечного потребителя (до зафиксированной в контракте точки сдачи), доводит его до границы Евросоюза (пример проектов «Северный поток 1-2», «Турецкий поток»).





**Рис. 1.** Поставки российского газа\* в Европу по направлениям  
**Источник:** IEA – Gas Trade Flows in Europe\* в российском стандарте газа

Сегодня Россия своими новыми проектами последовательно снижает и транзитные риски. Частичное перенаправление экспортных объемов с Трансбалканского направления на «Голубой поток» для доставки российского газа на рынок Турции, а также начало поставок газа в рамках проекта Северный поток, выходящего напрямую на рынок Германии, с 2012 г. позволили минимизировать украинский транзитный риск. Объем газа, ежегодно прокачиваемый по данному маршруту сократился более чем на 40% за период с 2011 по 2014 гг. (см. рис. 1). Более того, после неоднократных заявлений главы Газпрома Алексея Миллера, а также Минэнерго России Александра Новака о том, что после истечения транзитного договора с Украиной в конце 2019 г., Россия ни при каких условиях не намерена его продлевать, сегодня активно реализуются обходные маршруты, такие как «Турецкий поток», призванный снабжать газом Турцию и страны Юго-Восточной Европы, а также планируется строительство двух дополнительных веток Северного потока мощностью до 55 млрд куб. м. до рынка Германии (проект «Северный поток-2»).

- Выход на новые рынки

За последние несколько лет было обозначено движение в сторону формирования нового газового мега-рынка – евразийского. Предпосылкой этому явилось заключение газового контракта с Китаем по планируемому «западному маршруту» через Алтай. Несмотря на то, что проект находится на грани окупаемости (по оценкам аналитика по нефти и газу Sberbank CIB Валерия Нестерова, проект обеспечит маржу около 9-10% при цене на газ в районе 370-80 долл/тыс. куб. м.), он имеет стратегическое значение для России в целом. [5] После начала экспортных поставок в 2019 г., объем дополнительных поступлений ожидается на уровне 4 млрд долл. ежегодно начиная с 2020 г. Помимо этого, активизация поставок будет способствовать освоению ресурсов Восточной Сибири и Дальнего Востока. Напомним, что партнер по ЕАЭС в лице Казахстана уже не раз выдвигал предложения о прокладке трубы через так называемый Джунгарский проход. Утилизация уже существующей трубопроводной системы Казахстана, а также ее модернизация позволят в значительной степени снизить капиталоёмкость проекта и многократно увеличить пропускную способность трубы. В свою очередь для Казахской Республики трубопровод принесет не только экономические дивиденды в виде платы за транзит, но также будет гарантом политической стабильности, ведь как уже было сказано, проект является стратегическим как для России, так и для Китая.

- Блокирование действий конкурентов

Для укрепления своих позиций на мировом газовом рынке, в России в конце 2013 г. была проведена частичная либерализация экспорта сжиженного природного газа, которая должна подстегнуть развитие СПГ-индустрии в стране. По данным Международного газового союза, в 2013 г. по экспорту СПГ Россия заняла восьмое место [6]. Производство СПГ в России ведется с 2009 г. только в рамках «Сахалина-2».

Помимо этого, в базовом сценарии реализуется четыре новых СПГ-проекта. В феврале 2014 г. в рамках реализации проекта «Сахалин-2» «Газпром» и Shell подписали «дорожную карту». Документ предусматривает разработку документации по предварительному проектированию третьей технологической линии по производству СПГ, которая будет способствовать укреплению позиций проекта «Сахалин-2» как поставщика энергоносителей в АТР.

Таким образом, дальнейшее развитие рынка СПГ может обеспечить существенный рост ликвидности, что в свою очередь одновременно будет способствовать созданию универсальной целевой модели рынка ЕАЭС: формированию рыночных цен и конкуренции.

Не случайно принципы российской газовой стратегии отражают ключевые положения теории игр применительно к действиям в условиях конкуренции с другими игроками. Максимальный успех игроку может принести действие, которое одновременно усиливает его защитную позицию, служит развитию его потенциала, и создает препятствия конкурентам в реализации их стратегий. Эти положения могли бы также быть с успехом применены в концепции единой газовой стратегии ЕАЭС.

### **Список литературы**

1. Андропова И.В., Гусаков Н.П. Концептуальные подходы к разработке новой стратегии экономической безопасности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. Научно-практический и теоретический журнал. Изд-во ООО «ИЦ «Финансы и кредит», 2014.

2. Андропова И.В., Гусаков Н.П. Перспективы развития Евразийского экономического союза в контексте внешнеэкономической безопасности Российской Федерации // Вестник Российского университета дружбы народов, серия «Экономика». № 1. 2015.

3. Глазьев С.Ю. О внешних и внутренних угрозах экономической безопасности России в условиях американской агрессии. // Научный доклад. М. 2014. 60 с.

4. Договор о Евразийском экономическом союзе // <http://www.eaeunion.org/#info>.

5. Газпром // <http://www.gazprom.ru/press/miller-journal/029076/>.

6. [http://slon.ru/economics/esli\\_gazprom\\_cherez\\_4\\_goda\\_p\\_ostavit\\_gaz\\_v\\_kitay\\_eto\\_budet\\_prosto\\_podvig\\_v\\_kvadrate-1104841.xhtml](http://slon.ru/economics/esli_gazprom_cherez_4_goda_p_ostavit_gaz_v_kitay_eto_budet_prosto_podvig_v_kvadrate-1104841.xhtml).

7. International Gas Union // <http://www.igu.org/sites/default/files/Part%203%28Oct14%29-%20LNG.pdf>.

*\*Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект 16-02-00375)*

## **ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КИТАЯ И МАЛАЙЗИИ СО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ XX ВЕКА ПО НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ**

**Колнин И.С.**

*НИУ ВШЭ, факультет мировой экономики  
и мировой политики школа востоковедения*

Говоря про историю торговых отношений Китая и Малайзии в 20-м веке, следует отметить, что после провозглашения КНР вплоть до смерти Мао Цзэдуна в 1976 г. экономические связи Китая с зарубежными странами носили второстепенный характер. С приходом к власти Дэна Сяопина Китай заново открылся миру. С 1980-х гг. наблюдался стремительный рост внешней торговли и инвестиций Китая в

страны ЮВА, в том числе в Малайзию. Именно так «Китай, занимавший в 1998 г. 11 место, к 2009 г. стал крупнейшим торговым партнером страны (Малайзии)»[1]. Важно учитывать, что необходим анализ политических процессов в Малайзии для понимания вектора развития экономики страны. В эссе будут разобраны основные факторы и причины, позволившие Китаю добиться такого внушительного результата, приведена статистика, на основе которой можно будет сделать выводы и предположения о развитии экономического взаимодействия между этими двумя странами.

*Анализ послевоенного положения экономики Малайзии*

Китайское этническое меньшинство в Малайзии всегда сильно влияло на экономические процессы внутри страны. При колониальном правлении Англии этнические китайцы смогли занять место посредников между малайским населением и колонизаторами.

После падения колониальной власти китайской диаспоре удалось использовать оставленные английские предприятия в своих целях и занять доминирующее положение в экономике страны [2]. Таким образом, начали складываться китайские монополии в Малайзии, преимущественно семейные, клановые: «Деловые клики» Куоков (9 корпораций), семьи Ли Лой Сенг (7 корпораций) и семейства Сун Чи Ан (3 корпорации). Если в 1959 г. более половины корпораций из 159 принадлежали китайцам, то к середине 90-х этот показатель возрос до 80%. [3]

Основная проблема малайзийской экономики состояла в том, что самим малайзийцам принадлежала ничтожно малая доля акционерного капитала страны: в 1970 г. этот показатель составлял 2,4% против немалайзийского (преимущественно китайского и индийского этнических меньшинств) – 34,3% и иностранного – 63,3%. К 1985 г. благодаря ограничительной политике против иностранного капитала ситуация несколько стабилизировалась: 17,8%; 56,7%; 24,5%.

Естественно, малайзийские власти намеревались решить эту проблему. Новая конституция 1963 г. даровала особые права коренному населению Малайзии: резервация земли, мест на гос. службе, лицензии на предпринимательскую деятельность. Но и тут «хуай» (этнические китайцы) нашли «лазейку»: в таких условиях появилось понятие «предприятий али-баба» (ali-baba ventures). Суть заключалась в том, что предприятием владело подставное малайзийское лицо, в то время как на самом деле им управляли этнические китайцы. Этот механизм используется и по сей день [4].

Таким образом, проводя протекционистскую политику, малайзийцам удалось решить проблему засилья иностранного капитала, но не капитала этнических меньшинств.

*Торговля между Китаем и Малайзией и китайские инвестиции*

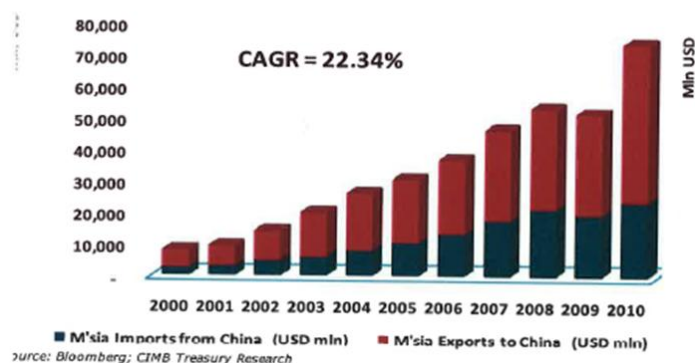
Таблица 1.  
Баланс торговли: Китай и Малайзия 1980-1999  
(в млн. долларов США)

	Экспорт в Малайзию	Импорт в Китай	Баланс торговли
1980	217	184	33
1985	161	186	-25
1990	619	370	249
1991	639	528	111
1992	772	645	127
1993	1204	704	500
1994	1933	1118	815
1995	1889	1281	608
1996	1882	1374	508
1997	1852	1921	-69
1998	1994	1594	400
1999	2318	1674	644

**Источник:** «Forging closer ASEAN-China economic relations in the twenty-first century», A Report Submitted by the ASEAN-China Expert Group on Economic Cooperation, 2001, 155 p

Рассмотрим представленную таблицу 1. С 80-х до начала 90-х гг. рост торговли между Китаем и Малайзией был достаточно медленным. Однако начиная с последнего десятилетия 20 века наблюдается активный рост. Во многом это было обусловлено китайским меньшинством в Малайзии, которое создало подходящий климат для стимулирования торговли с материковым Китаем, а также улучшением экономического положения в самом Китае после реформ Дэна Сяопина и в Малайзии после вытеснения иностранного капитала. Стабильный рост продолжается вплоть до 1999 г. (за исключением 1997-1998 гг. – следствие экономического кризиса).

### China-Malaysia

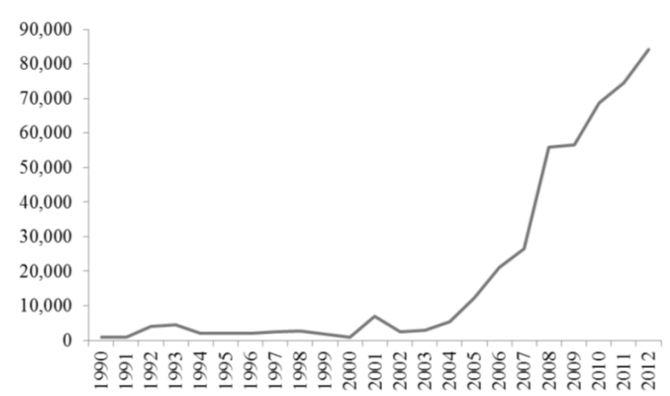


**Диаграмма 1.** Торговля между Китаем и Малайзией 2000-2010 (в млн. долларов США)[6]

Период первого десятилетия 21 века характерен дальнейшим стабильным увеличением торговли между двумя странами. Спад наблюдается лишь в 2009 г. – опять же вследствие кризиса. Причём экспорт в Китай с 2002 г. начинает заметно превышать экспорт Китая в Малайзию (Диаграмма 1).

Одной из причин увеличения двусторонней торговли является тот факт, что в 2002 г. между АСЕАН и КНР был подписан договор о создании свободной экономической зоны к 2010 г.[7]

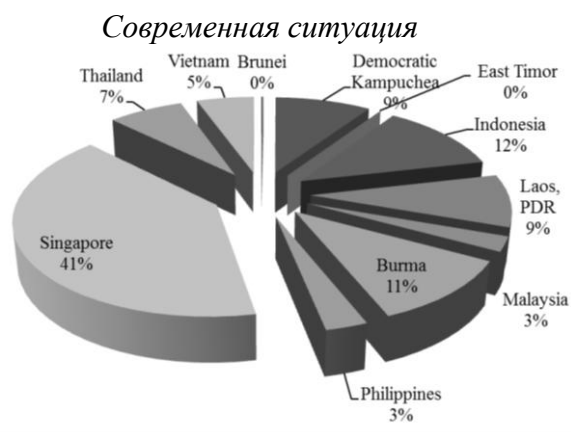
Сравнивая инвестиции (Диаграмма 2) с торговлей в целом, можно сделать вывод, что, во-первых, значительный рост инвестиций начался приблизительно с 2000 г. (т.е. позже, чем рост торговли между двумя странами). Во-вторых, на поток инвестиций кризисы имели меньшее влияние, а на обоюдную торговлю – большее.



**Диаграмма 2.** Китайские прямые инвестиции в Малайзию 1990-2012 (в млн. долларов США) [8]

Таким образом, на основе представленных статистических данных можно сделать вывод, что начиная с 2000-х гг. наблюдается активное взаимодействие Китая со странами ЮВА (учитывая, что Малайзия никогда не являлась главным торговым партнёром Китая, а из инвестиций в ЮВА на Малайзию за весь 21 век приходится не более 5%). Главным получателем инвестиций в ЮВА был и остаётся Сингапур – около 40-50% ежегодно, а в последние годы (приблизительно с 2010 г.) наблюдается тенденция к увеличению инвестиций в развивающиеся страны ЮВА – Мьянму, Лаос, Камбоджу (Диаграмма 3).





**Диаграмма 3.** Распределение китайских ПИИ в Юго-Восточную Азию (2003-2012)

Китай – крупнейший торговый партнёр Малайзии уже на протяжении 7 лет (с 2009 г.), будучи главным импортёром и вторым, а порой и первым рынком экспорта (соперничает с Сингапуром) (Таблицы 2,3,4).

Таблица 2.  
 Главные страны экспорта Малайзии (2012-2013)

Markets	Jan-Dec 2013 <sup>p</sup>	Jan-Dec 2012 <sup>f</sup>
	RM Million	RM Million
<b>Total Exports</b>	<b>719,814.8</b>	<b>702,641.2</b>
Singapore	100,439.0	95,552.6
PRC	96,965.7	88,792.5
Japan	79,747.1	83,401.1
USA	58,055.1	60,791.3
Thailand	39,924.2	37,633.1
Indonesia	33,109.7	27,609.2
Hong Kong	31,251.7	30,068.8
Australia	29,163.5	29,096.6
ROK	26,133.3	25,368.0
India	25,739.8	29,324.9

**Источник:** Malaysia external trade statistics, 2013,  
<http://www.matrade.gov.my/en/>

Доля инвестиций в Малайзию по сравнению с остальными членами АСЕАН продолжает оставаться незначительной, однако поток инвестиций постепенно увеличивается (Карта 1):



**Карта 1.** Китайские инвестиции в страны АСЕАН (2013)

**Источник:** Statfor.com // China's investment in ASEAN, 2013,  
<https://www.stratfor.com/image/chinas-investment-asean-2013>

В 2014 г. произошло дальнейшее увеличение экспорта в Китай и импорта Китая в Малайзию (Таблица 3,4):

Таблица 3.  
 Главные страны экспорта Малайзии (2013-2014)

Markets	Jan-Dec 2014 <sup>p</sup>	Jan-Dec 2013 <sup>f</sup>
	RM Million	RM Million
<b>Total Exports</b>	<b>766,128.5</b>	<b>719,992.4</b>
Singapore	108,838.9	100,256.6
PRC	92,347.6	97,043.0
Japan	82,708.9	79,196.7
USA	64,412.8	58,054.9
Thailand	40,271.9	39,923.3
Hong Kong	37,020.9	31,251.1
Australia	32,970.2	29,225.1
India	31,896.6	25,735.1
Indonesia	31,757.8	33,110.4
ROK	28,061.2	26,199.2

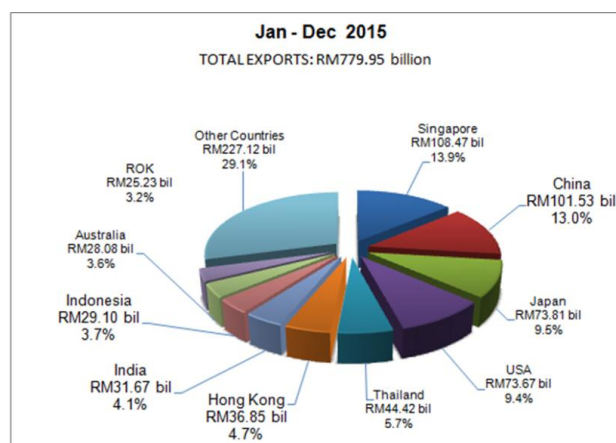
Источник: Malaysia external trade statistics, 2013,  
<http://www.matrade.gov.my/en/>

Таблица 4.  
 Главные страны импорта Малайзии (2013-2014) [10]

Markets	Jan-Dec 2014 <sup>p</sup>	Jan-Dec 2013 <sup>f</sup>
	RM Million	RM Million
<b>Total Imports</b>	<b>683,016.3</b>	<b>648,694.9</b>
PRC	115,503.4	106,264.8
Singapore	85,683.9	80,249.2
Japan	54,745.1	56,359.9
USA	52,332.5	50,682.4
Thailand	39,648.1	38,632.5
Taiwan	34,364.1	31,530.3
ROK	31,699.6	30,653.0
Indonesia	27,721.9	27,943.8
Germany	23,161.3	22,912.1
Australia	20,228.1	16,491.9

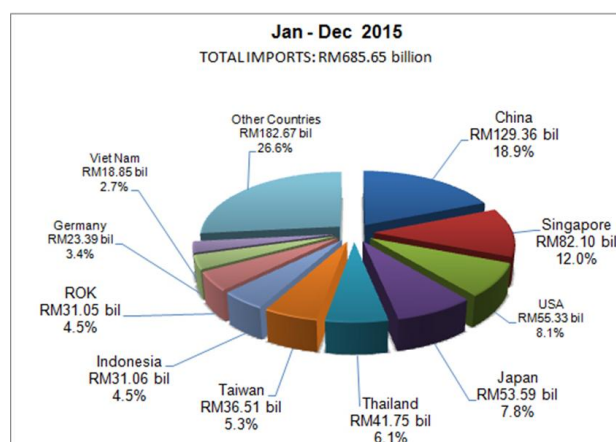
Источник: Malaysia external trade statistics, 2013,  
<http://www.matrade.gov.my/en/>

Как видно из приведённых ниже диаграмм 4 и 5, торговля между Китаем и Малайзией продолжает стабильно расти:



**Диаграмма 4.** Экспорт Малайзии (2015)

**Источник:** Statfor.com // China's investment in ASEAN, 2013, <https://www.stratfor.com/image/chinas-investment-asean-2013>



**Диаграмма 5.** Импорт Малайзии (2015)

**Источник:** Statfor.com // China's investment in ASEAN, 2013, <https://www.stratfor.com/image/chinas-investment-asean-2013>

Относительно китайских инвестиций газета Shanghai-Daily пишет: «Несмотря на то, что поток китайских инвестиций в Малайзию немного снизился в 2015 г. в связи с замедлением экономического роста обеих стран, малайзийские

власти продолжают сохранять оптимистичный настрой по поводу дальнейших перспектив» [13].

#### **Выводы**

*Таким образом, в 1980-х гг., после окончания правления Мао Цзэдуна, благодаря новаторской политике Дэна Сяопина и инвестициям со стороны этнических китайцев за рубежом, Китай смог выстроить торговлю и взаимоотношения со странами ЮВА буквально с «чистого листа». Постепенно Китай наращивал обороты, и многие страны ЮВА стали зависимы от капитала Китая и торговли с Китаем.*

Например, после антикитайских выступлений в Индонезии в 1998 г., 0.5 млн. китайцев покинули страну и оттуда была отозвана значительная часть китайского капитала (около 80 млрд дол.). Последовала отставка президента Сухарто и приход к власти Хабиби, который был вынужден проводить лояльную политику в отношении китайского меньшинства с целью возобновления торговых связей с Китаем и восстановления экономики Индонезии [15].

Этот пример демонстрирует, что китайское правительство использует одновременно и свой капитал, и этническую китайскую общину в различных странах для политического и экономического давления на эти страны. Учитывая, что в Малайзии процент этнических китайцев составляет приблизительно 22.6% (на 2014 г.) [14], а экономика Малайзии завязана на торговле с Китаем (в чём можно убедиться, исходя из статистики в основной части эссе), логично предположить дальнейшее увеличение торговли между этими двумя странами. При этом сам Китай зависимым от торговли с Малайзией не становится.

#### **Список литературы**

1. Исламов Э.Г. «Стратегия развития внешней торговли Малайзии», диссертация на соискание учёной степени кандидата экономических наук, Институт востоковедения РАН. 2010. 190 с.

2. Денисов С.Н. «Китайцы Малайзии: экономическая и политическая характеристика» // Народы Азии и Африки. 1988. №5. 52-61 с.
3. Гончаренко С.Н. «Китайский капитал в Малайзии» // Мировая экономика и международные отношения. 1995. №12. 114-125 с.
4. Гончаренко С.Н. «Эволюция политического самосознания китайской общины Малайзии в период независимого существования страны», Востокведение и мировая культура. М.: Памятники ист. мысли, 1998. 382-403 с.
5. «Forging closer ASEAN-China economic relations in the twenty-first century», A Report Submitted by the ASEAN-China Expert Group on Economic Cooperation. 2001. 155 p.
6. Thomas Tan «ASEAN China SME conference», Cimb Group, 28 p.
7. Official Portal of the Ministry of International Trade and Industry // Malaysia's Free Trade Agreements, <http://fta.miti.gov.my/index.php/pages/view/asean-china>.
8. Guanle Lim «China's Investments in Malaysia: Choosing the "Right" Partners» // International Journal of China Studies. 2015. Vol. 6. No. 1. 30 p.
9. Malaysia external trade statistics. 2013. <http://www.matrade.gov.my/en/>.
10. Malaysia external trade statistics. 2014. <http://www.matrade.gov.my/en/>.
11. Statfor.com // China's investment in ASEAN. 2013. <https://www.stratfor.com/image/chinas-investment-asean-2013>.
12. Malaysia external trade statistics. 2015. <http://www.matrade.gov.my/en/>.
13. ShanghaiDaily.com // Malaysia upbeat on prospect of increasing Chinese investment, [http://www.shanghaidaily.com/article/article\\_xinhua.aspx?id=319595](http://www.shanghaidaily.com/article/article_xinhua.aspx?id=319595).
14. IndexMundi.com // CIA World Factbook, [http://www.indexmundi.com/malaysia/demographics\\_profile.html](http://www.indexmundi.com/malaysia/demographics_profile.html).

15. Орлова М.В. «Роль китайской общины в независимой Индонезии», Вопросы истории, историографии, экономики, языкознания и литературы (сборник аспирантских статей). Институт востоковедения РАН. М.: МАКС Пресс, 2007. 202-219 с.

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И БЫСТРЫЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ВОСТОЧНОЙ АЗИИ  
1951-2000 ГГ.**

**Кулумбегов М.М.**

*аспирант экономического факультета РУДН*

Какие факторы влияют на быстрый экономический рост? Какую роль играет при этом экспорт? Какие задачи перед собой должно ставить государство в начальных целях и императивов роста?

Подобно тому, как теория развития государство вызвало большие споры, дискуссия возникла по поводу роли экспорта в Восточной Азии. В обсуждении альтернативных двигателей возникает вопрос роста в Восточной Азии, который обусловлен в первую очередь производством в домашних условиях, либо требованиями со стороны международных рынков. Теория «экспорта-как-двигатель» утверждает, что в Восточной Азии рост был обусловлен в основном за счет экспорта.

В основе теории «экспорта-а-двигатель» цепная реакция связывает требования мирового рынка к расширению экспорта в EAES, и в конечном итоге к их экономическому росту. Такие требования привели к стратегии самого роста, которая сосредоточена на конкурентоспособной экспортной

продукции. Эта стратегия роста необходима для реструктуризации национальной промышленности, которая в свою очередь вынудила правительство участвовать в данном процессе, и заставило осуществить передислокацию капитала, рабочей силы и материалов, а также строительство различных корпоративных договоренностей. Экспорт скорее является кристаллизацией части процесса роста, движимый в основном под воздействием внешних сил. Помимо быстрого расширения экспорта, следует видеть важность международных требований рынка и внутренние усилия для удовлетворения таких требований.

Начальные условия, с которыми сталкиваются EAES, как дома, так и за рубежом, во время взлета их бурных периодов роста ощутили острую нехватку капитала необходимого для прыжка и устойчивого роста экономики в поток иностранного капитала в различных формах; отсутствие покупательской способности на внутреннем рынке, высокий спрос со стороны международных рынков на отечественные товары; международная неконкурентоспособность национальной экономики на всех факторах производства, за исключением расходов на оплату труда. Готовность правительства, деловых кругов и широкой общественности сделать все, что потребуется с целью выжить и догнать в экономическом плане.

Чтобы увидеть, как эти реакции решат критические проблемы, встроенные в начальных условиях с точки зрения капитала, рабочей силы, рынок и производительность труда. И как они, следовательно, создают позитивный процесс роста, в котором факторы производства были взаимодополняющими. В основе начальных условий было наличие роста капитала, конкурентного предложения рабочей силы, а также потенциальных требований рынка по разные стороны национальных границ. Чтобы разрешить эти факторы для достижения их природных сочетаний, вероятно, приведет к решению развития зависимости. Сохранение этих факторов, скорее всего,



приведет к социалистическому решению. То, что EAES сделало с целью включить эти факторы в свою систему роста с преактивной управляющей трансграничных сделок и реструктуризации внутреннего производства, распределения и обмена, с течением времени каждый из этих факторов стал положительным вкладом в их циклы роста.

Использование иностранного капитала, как фактора, было необходимо в EAES. Существовал разрыв в финансировании роста и скачок образовался в процессе роста. Но второй фактор – концентрация экспорта. Что еще более важно для Восточной Азии: рост экспорта связал рынок и производство, разделившись государственными границами в единый процесс роста, и, таким образом, создал рынок сбыта для продукции. Накопления капитала позволили EAES решить проблемы дефицита капитала, избыточного предложения рабочей силы, и низкий уровень развития внутренних рынков за счет использования факторов роста, как внутри, так и за ее пределами национальной системы".

Использование факторов роста через национальные границы требовало значимые реорганизации производства, распределения и обмена внутри страны. Рост в Восточной Азии был однозначно обусловлен необходимостью международной конкурентоспособности из-за разделения производства и рынков. Именно эта реорганизация – сосредоточена на повышении международной конкурентоспособности, которая справится с проблемой относительно низкой производительности в EAES, и предоставит уникальную основу для поддержания конкурентоспособности и роста.

Быть конкурентоспособными на международном уровне было крайне важно для EAES. Из-за начального распределения факторов роста и исторических обстоятельств, которые привели к их сильной зависимости от экспорта и иностранного капитала. Выявление и развитие сравнительных преимуществ, а также обеспечение быстрой и эффективной промышленной реструктуризации, и модернизации в ответ

на сдвиги в сравнительных преимуществах являются ключевыми механизмами, с помощью которых взоры были в состоянии обеспечить свою постоянную конкурентоспособность на международных рынках на протяжении десятилетий, и между поколениями продуктов и промышленных достижений.

Для обеспечения устойчивой международной конкурентоспособности, был предпринят ряд мер в ЕАЕС за годы их бурных периодов роста, как со стороны государства, так и других участников роста: от контроля доступа стоимости, экономическую маргинализацию и централизацию планирования, координацию и продвижение по службе. Эти меры позволили добиться последовательной национальной единицы экономического роста; рационализировать развертывание различных ресурсов роста и ресурсов; и в конечном счете укрепить конкурентоспособность национальной единицы.

Стремление к устойчивой международной конкурентоспособности требует надлежащей институциональной поддержки. По сути, в Восточной Азии рост был «социальный процесс», в которой структура и организация народного хозяйства превратились в гигантскую корпорацию. Функция этой гигантской корпорации не только скрутка выработок самого рынка, но и оказание большого давления на социально-культурных условиях, при которых социальный процесс имел место. Возникает вопрос: каким образом социальные и культурные параметры будут поддерживать институциональное понимание?

Усилия по международной конкурентоспособности в ЕАЕС сосредоточены на реорганизации производства и распределения в пределах ЕАЕС, и, таким образом, их эффективность значительно влияла на социальную и культурную обстановку, в которой эти усилия имели место. Существует правило: вопрос о совместимости установки с попытками роста и его готовности реагировать на институциональные манипуляции международной конкурентоспособности.

Эта проблема касается начального этапа. Часто неоднозначно понятие самого роста. Рост Восточной Азии является примером современной капиталистической экономики, которая требует рационального индивидуализма в качестве основы для индивидуального поведения и деятельности. В то же время, рост в Восточной Азии также является уникальным примером быстрого роста с центром на международной конкурентоспособности посредством согласованных усилий со стороны участников роста в рамках ЕАЕ и институционального усиления, и манипуляции в формировании национальной единицы конкуренции. Именно эта противоречивость восточноазиатского роста определила сложные отношения между ростом Восточной Азии и социальных и культурных условий в раннем периоде быстрого роста EACS.

Традицию централизованного общества и конфуцианских ценностей, с другой стороны, можно рассматривать в качестве условий, благоприятных для обеспечения социальной поддержки согласованных усилий роста на национальном уровне, но неблагоприятных для порождающих роста предпринимательской активности или для обеспечения возможности развития современной капиталистической экономической системы сосредоточенных на правах частной собственности, а также поддерживающие их правовые, политические и финансовые организации.

Кроме того, учитывая характер установки, значительные усилия роста со стороны частных инвесторов, правительства, корпорации, социальных групп и индивидуумов можно рассматривать как сосредоточенное внимание на включение этих социальных и культурных условий в кампании роста с целью воспользоваться и укрепить благоприятные условия; сдержать и изменить неблагоприятные из них; или превратить нейтральные условия в нечто положительное. Формирование национальной единицы роста и конкуренции, а также реорганизации производства, распределения и обмена внутри устройства, возможно, не были столь эффектив-

ными без поддержки культурных и социальных условий. Но многие аспекты этих условий трансформируются в процессе развития роста национального блока и методов повышения ее в международной конкурентоспособности.

Рост государственного управления включает важнейшие производственные и социальные силы в национальную структуру, трансформацию индивидуальных ценностей и моделей поведения, а также возведение границ вокруг народного хозяйства являлось частью преднамеренного ответа на императивы роста и необходимость поддержания первоначальной структуры ответа участниками роста.

Общая картина роста Восточной Азии, освободившиеся от институциональной обстановки была критической, поскольку она переводила императивы роста в ощутимые выгоды и возможности для роста, которые участники могли бы ответить. При этом она также позволила ответам отдельных участников роста будут направлять для формирования согласованного и коллективного реагирования. И, таким образом, более эффективным.

Институциональные механизмы имели также важное значение для Восточноазиатского роста в результате систематического характера отношений между отдельными компонентами. Вместе они создали стройную систему пиризации ресурсов, затрат, разделение рисков, планирования и совместной работы. Отсутствие какого-либо аспекта системы роста приведет к ослаблению ее способности решить задачу создания национальной экономики конкурентоспособной на международном уровне.

Как и в любой другой рыночной экономики, существуют присущие бизнес-циклы в EAES. Но система роста и разделения на рынок потребления позволило EAES ослабить напряженность в циклах через агрессивное расширение рынка и диверсификации, подавления затрат, промышленная реструктуризация и модернизация стратегических продуктов. Полученные циклы роста, таким образом, сглаживают пе-

риодические сбои в бизнес-циклах, обеспечивает непрерывную высокую скорость роста, и открывает путь для достижения в области промышленного потенциала и технологического совершенства.

Однако, существуют пределы тому, что система роста может сделать с целью поддерживать постоянный цикл управления. Управление циклов роста в рамках системы роста оказались эффективными и дорогостоящими. Эти затраты накапливаются с течением времени, увеличивая напряженность между различными договоренностями в рамках системы, а также снижает эффективность всей системы. Старение институциональных условий, а также постоянное наращивание напряженности в рамках системы, неизбежно приведет к быстрому росту к концу, и вызвать саму систему роста либо свернуть или свести саму на нет.

Конечной игрой на EAES было осложнено внутренние и исторические условия в каждой из EAES, но и новой глобальной динамики 1980-90-х гг. В то время как окончание роста Восточной Азии не должно быть сюрпризом, не должен закончиться насильственным коллапсу. Плавный переход по EAES к зрелой экономике требует разработки новой основы для конкурентоспособности; преодоление одержимости национальной единицей и связанной с ним структуры и механизмов; расширение социальной и политической основы развития; и тщательное управление наряду с построением лучшего баланса между различными интересами в процессе – старых и новых, отечественных и международных.

Рост Восточной Азии представляет собой процесс и исторический опыт быстрой индустриализации и продолжительного экономического роста высокоскоростного в EACS, который материализовался под их уникальной системой производства, распределения и обмена в течение 50 лет во второй половине двадцатого века.

Быстрый рост Японии начался после того, как были решены вопросы войны в 1951 г. с Сан-Францисского дого-

вора о мире. Между окончанием Второй мировой войны и началом 1950-х гг. правительство проводило "полномасштабную дефляционную» политику. С целью сбалансирования бюджета приостановило новые кредиты, а также снизили и отменили субсидии. Изменения пришли в 1951 и 1952 гг. По словам Накамуры "стали прототипом для послевоенной промышленной политики Японии".

Вводят налоговую реформу, в которой была принята прогрессивная система корпоративного налога для продвижения основных средств, инвестиций и экспорта; создание системы распределения иностранной валюты, которая защищала национальные отрасли; и Первый пятилетний экономический план. Эти оперативные механизмы стали ключевыми компонентами институциональной основы для международной конкурентоспособности.

Но кризис 1973 г., связанный с нефтью, укоротил быстрый период роста Японии. Влияние высоких цен на нефть лишили Японию тех самых условий роста Восточной Азии. Ситуация усугубляется ростом стоимости японской иены против доллара США после 1970 г. с 1970 по 1973, иена выросла на 32%. Это еще больше ослабило способность экспортирования уже под угрозой со стороны нефтяных кризисов.

В качестве альтернативы, можно утверждать: в отличие от любых других ЕАЕС Япония имела существенный уровень роста и развития до Второй мировой войны. В период с 1952 по 1973 г. темпы роста ВВП Японии стали выше порога 7,85% со средним ежегодным темпом роста на 11,93%.

Сингапур никогда не имел реальное существование в качестве суверенного государства, пока правительством не было предпринято ряда мер в попытке спасти экономику. В течение 30 лет, с 1968 по 1997 гг., ежегодные темпы роста в Сингапуре, как правило, выше порогового значения со средней скоростью на 8,88%.

Корейский случай был также уникален. В большей части 1950-х гг., Корея жила под тенью Корейской войны. По-

сле войны разные политические силы соревновались за контроль над нацией. Конкурентная политика времени привела к хаотической политической среде, где политики полагались на бизнес-элиты, чтобы поддержать свои политические амбиции. Формируется позже под ростом Восточной Азии бизнес-альянс. Деловые отношения в 1950-е гг. являются признаками коррупции с обеих сторон, без четкой, центральной и позитивной целью для большей части взаимодействия между политиками и бизнес-элитой.

Драматические изменения произошли после 1961 г., когда генерал Парк взяли под контроль правительство и поставили на место жесткий авторитарный военный режим. Чтобы изменить страну, президент Парк перестроил государственные отношения с бизнес-сообществом, и подчинил их политической программе развития правительства. Военное правительство немедленно объявило о первой пятилетки экономического развития.

Ситуация на Тайване довольно сильно отличается. На Тайване хорошие темпы роста были испытаны в 1950-е гг. Тем не менее, существуют доказательства того, что большая часть ранних высоких темпов роста были связаны с массивным притоком капитала с материка. Кроме того, напряженность и кризисы Jinmen и Mazhu островов в 1958 г., с участием крупных военных операций с обеих сторон пролива, позволяют предположить, что националистическое правительство по-прежнему занято идеей восстановления материка из рук коммунистов. Меньше сосредотачивались на экономическом развитии.

На протяжении большей части 1950-х гг. Тайвань видел период импортозамещения (Haggard 1990). К середине 1950-х гг., подавляющий последствия замещения импорта стало ясно. Экономика "оказалась вялой", и правительство вынуждено пересмотреть и изменить свою стратегию индустриализации. По словам Хо, в начале 1960-х гг. новая стратегия сложилась, и "метко описывается правительством

новым лозунгом" Развитие сельского хозяйства в силу промышленности и содействие развитию промышленности в силу внешней торговли. Между 1958 и 1963 гг. "правительство инициировало многочисленные реформы и новые программы для стимулирования индустриализации и экспорта". Так же, как в корейском случае, быстрый период роста Тайваня начался в 1962 г. со средним темпом роста 9,17% в течение трех десятилетий.

Случай с Китаем, пожалуй, самый простой среди EAES. После 30 лет романтических экспериментов Мао с его социалистической утопией, коммунистическое руководство наконец поняло, в конце 1970-х гг., что экономическая модель Маоистский не работала. Несмотря на то, что руководство было четырьмя азиатскими драконами, и увидело жаркие дебаты между собой: в каком направлении Китай должен двигаться. Много последовало из встречи Коммунистической партии в конце 1978 г. С точки зрения целей и методов экономического роста, развивается, как правило, вдоль линий системы роста. Как указывалось, в предыдущих дискуссиях, период быстрого роста в Китае продолжается, и форма роста остается эффективной в китайской экономике. Поскольку Китай Первый зарегистрировал годовой темп роста выше порога в 1982 г. в рамках экономического режима. С тех пор он сохраняет средний темп роста на уровне 9,98%.

Подъем и падение системы роста и модели роста являются хорошим примером того, как видоизменение в институциональной базе может привести к желаемому поведению всех участников, включая правительства, промышленного капитала, потребителей на рынках и других социальных сил, на основе воздействия, что их разнообразные возможности имеют на институциональных условиях. Таким образом, система роста не набор "независимых переменных", а скорее система значимых, соответствующих и условных условий. Когда быстрый экономический рост станет фундаментальной ценностью общества, общество внесет соответствующие



коррективы. Это будет влиять на средства и цели социальной деятельности в целом и организации производства, распределения и обмена в обществе, в частности. В этом смысле система роста является не только экономическим показателем, но и великим общественным движением.

Рассмотрение и изучение человеческого явления всегда должны быть направлены на продвижение нас по "лестнице абстракции". Теории институционализма, историзм, путь зависимости, сравнительных преимуществ и международной конкурентоспособности включенные в данном исследовании являются лишь частью усилий, чтобы подняться вверх по этой лестнице.

#### **Список литературы:**

1. The Rise and Fall of the East Asian Growth System, 1951–2000. Institutional competitiveness and rapid economic growth. Xiaoming Huang. First published 2005 by Routledge Curzon 2 Park Square. Milton Park. Abingdon. Oxon OX14 4RN. 300 p.

2. Федякина Л.Н. Международная торговля в мировой экономике. М.: РУДН, 2008. С.17.

## **ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАН ЕАЭС**

**Кычанов В.А.**

*аспирант экономического факультета РУДН*

В настоящее время мировая экономическая конъюнктура характеризуется все большим углублением взаимосвязей и взаимозависимости национальных экономик, что вопреки ожиданиям не трансформировало мировое хозяйство в единый целостный бесконфликтный механизм. Ус-

ложнение связей, изменение моделей развития отдельных государств предопределили процесс становления нового многополярного мирового устройства, основанного на усилении экономической мощи ряда стран, а также спровоцировали обострение конкуренции между странами за ограниченные ресурсы, рынки сбыта и т.д. В связи с вышеизложенным, проблема обеспечения внешнеэкономической безопасности государства как необходимого элемента национальной безопасности является одной из ключевых в современных условиях [1].

В научной литературе понятие внешнеэкономическая безопасность не имеет однозначной трактовки, и рассматривается, в основном, с позиций сателлитного, автономного и ситуационного подходов.

*В рамках сателлитного подхода* внешнеэкономическая безопасность рассматривается как движущая сила конкурентоспособности и устойчивого развития национальной экономики.

*В соответствии с автономным подходом*, внешнеэкономическая безопасность направлена на обеспечение защищенности национальной экономики от угроз и способности отвечать на вызовы мировой экономики в условиях глобализирующегося мира.

*Ситуационный подход* определяет внешнеэкономическую безопасность как конкурентоспособность национальной экономики, позволяющую защищаться от возникающих угроз, отвечать на новые вызовы и на этой основе – устойчиво развиваться [2].

Внешнеэкономическая безопасность является составляющей системы национальной безопасности государства, которую целесообразно анализировать в трёх основных направлениях: товарно-сырьевая безопасность, технологическая безопасность и финансовая безопасность. В свою очередь в каждой области существует ряд угроз и интересов,

которые влияют на состояние внешнеэкономической безопасности государства [3].

Финансовая безопасность является чрезвычайно сложной многоуровневой системой, которую образуют ряд подсистем, каждая из которых имеет собственную структуру и логику развития.

Финансовая безопасность государства – основное условие его способности осуществлять самостоятельную финансово-экономическую политику в соответствии со своими национальными интересами (рисунок 1). Финансовая безопасность государства направлена на:

- нейтрализацию воздействия на национальную социально-политическую и экономическую систему мировых финансовых кризисов, а также преднамеренных действий мировых акторов (другие государства, ТНК) и теневых структур;

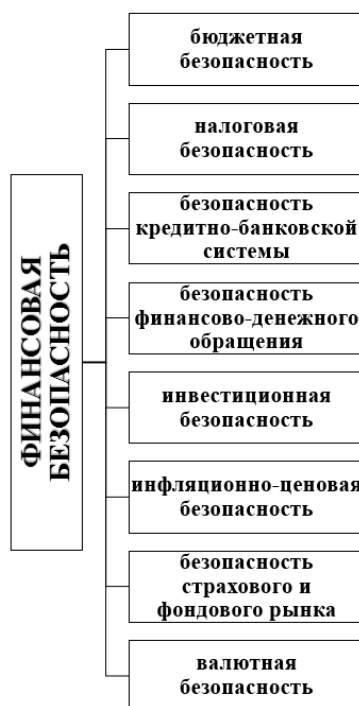
- обеспечение устойчивого экономического развития государства, надежности платежно-расчетной системы, устойчивость ключевых финансово-экономических параметров;

- предотвращение крупномасштабной утечки капитала из реального сектора экономики за границу;

- оптимальное привлечение и эффективное использование иностранного капитала;

- предотвращение конфликтов по вопросам распределения и использования ресурсов национальной бюджетной системы между властями разных уровней;

- предотвращение преступлений в финансовых правоотношениях, в том числе отмывания полученных преступным путем доходов.



**Рис.1.** Составные элементы финансовой безопасности государства  
**Источник:** Составлено автором.

В последние годы резко возросла роль формирования системы финансовой безопасности на всех уровнях, будь то макроэкономическая безопасность, безопасность предприятий различных сфер и отраслей деятельности, или финансовая безопасность отдельно взятой личности. От успешности реализации этой задачи во многом зависит не только устойчивость экономического развития государства, но и его суверенитет и в конечном итоге – его территориальная целостность. В современных условиях воздействие геофинансов, мировых финансовых систем на отдельно взятое государство переходит на качественно новый уровень. Последние тенденции указывают на то, что современная мировая экономика

главным образом регулируется всевозможными финансовыми механизмами, с помощью финансовых рычагов, финансовых стимулов и в финансовых целях [4].

Ввиду активизации интеграционных процессов на постсоветском пространстве и образования Евразийского экономического союза возросла необходимость в интеграции финансовых рынков, которая является одной из основных стратегических задач, стоящей перед государствами-участниками. При этом в странах ЕАЭС присутствует различная практика регулирования и надзора за деятельностью финансовых институтов, а программные документы по развитию, регулированию и надзору за деятельностью банковского, страхового сектора и рынка ценных бумаг главным образом ориентированы на внутреннее развитие и не в полной мере учитывают интеграционные цели.

На основе анализа нормативно-правовых документов, были выявлены ключевые задачи обеспечения финансовой безопасности в странах-участницах ЕАЭС:

*а) в Российской Федерации [5]:*

- повышение эффективности и качества государственного управления экономикой, снижение издержек и неэффективных бюджетных расходов, борьбу с нецелевым использованием и хищением государственных средств, коррупцией, повышение эффективности управления принадлежащими государству активами;

- укрепление финансовой системы, обеспечение ее суверенитета, устойчивости валютного курса рубля, оптимизацию валютного регулирования и контроля, снижение инфляции, развитие национальной инфраструктуры финансовых рынков, снижение банковских ставок, повышение уровня прямых инвестиций, доступности кредитования за счет "длинных" денег, привлечение внутренних накоплений, деофшоризацию экономики, возврат российского капитала и сокращение его вывоза за рубеж;

- обеспечение сбалансированности бюджетной системы и совершенствование межбюджетных отношений в Российской Федерации;

- повышение привлекательности российской юрисдикции, совершенствование условий для предпринимательской деятельности, развитие конкуренции, выработку новых подходов к деятельности органов государственного контроля (надзора), обеспечение стабильности налоговой и правовой систем, гарантированную защиту права частной собственности и выполнения договоров;

- развитие международных деловых контактов, привлечение иностранных инвестиций и технологий, реализацию совместных проектов, расширение рынков сбыта российской продукции, противодействие попыткам иностранных государств регулировать мировые рынки исходя из их политических и экономических интересов.

*б) в Республике Беларусь [6]:*

- сохранение устойчивости национальной финансовой и денежно-кредитной систем;

- разработка мер по снижению высоких административных барьеров для развития бизнеса, предпринимательской активности; обеспечение доступности зарубежных кредитных ресурсов;

- разработка эффективных механизмов, направленных на устранение несбалансированности экономического развития, выражающейся в росте совокупного потребления сверх реальных возможностей экономики; а также неблагоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций и кредитов;

- повышение эффективности управления внешним долгом Республики Беларусь, снижение стоимости и рисков его обслуживания.

- развитие сотрудничества с международными финансово-экономическими и торговыми организациями, интеграционными объединениями, участие в международных

договорах, направленных на устранение дискриминации и развитие внешней торговли, стабилизацию позиции отечественных товаропроизводителей на внешних рынках.

*в) в Республике Казахстан [7]:*

- сохранение независимости Республики Казахстан и обеспечение соблюдения национальных интересов в принятии экономических решений, в том числе в рамках наднациональных органов экономической интеграции;

- обеспечение взаимовыгодного сотрудничества с отечественными и международными финансовыми институтами, приоритетность направления внутренних, внешних кредитных ресурсов и инвестиционных возможностей на развитие отечественной экономики;

- непревышение предельно допустимого уровня дефицита государственного бюджета и укрепление его доходной части;

- недопущение нецелевого использования бюджетных средств и государственных ресурсов, сокращение масштабов теневой экономики;

- недопущение увеличения внешнего долга против размеров, установленных Законом Республики Казахстан "О республиканском бюджете".

*г) в Республике Армения [8]:*

- обеспечение макроэкономической и финансовой стабильности, развитие финансовой системы,

- углубление финансового посредничества,

- улучшение конкурентной среды, существенному сокращению теневых секторов и снижению долларизации экономики,

- реализация перспективной программы стимулирования инвестиций.

*д) в Кыргызской Республике [9]:*

- разработка эффективных механизмов, направленных на устранение несоответствия системы управления эконо-

микой потребностям рыночной экономики, и несовершенств системы налогообложения;

- совершенствование системы рыночных отношений в целях стабилизации и подъема экономики;

- обеспечение стабильности национальной валюты, эффективности, безопасности и надежности банковской и платежной системы республики;

- повышение эффективности внешнеэкономической деятельности государства;

- создание реально привлекательного инвестиционного климата для прямых иностранных инвестиций.

На наш взгляд, система формирования единой концепции финансовой безопасности ЕАЭС как экономического альянса должна базироваться на следующих принципах:

- обоснованности (все составляющие системы должны базироваться на четкой теоретической и методологической основе);

- справедливости и равноправия;

- многомерности (учет всех аспектов проявления финансовой безопасности);

- комплексности (ни один компонент финансовой безопасности не может полностью компенсировать отсутствие другого);

- неделимости (обеспечение безопасности для каждого ее элемента (субъекта) через соблюдение безопасности для всех элементов (субъектов));

- обеспечения баланса финансовых интересов всего альянса, так и каждой страны-участницы в отдельности;

- взаимответственности всех субъектов финансовой безопасности ЕАЭС на всех ее уровнях;

- соблюдение максимально допустимого уровня транспарентности в сфере финансовой безопасности;

- последовательности (формирование системы должно происходить поэтапно с учетом приоритетности, а также



существующих и потенциальных объективных и субъективных предпосылок);

- стабильности и надежности;
- приемлемого риска;
- эффективности (оптимальное сочетание всех компонентов финансовой безопасности).

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что понятие финансовой безопасности настолько же широкое, как и собственно толкование финансов как системы экономических отношений, которые возникают в процессе создания и использование централизованных и децентрализованных фондов денежных средств. Кроме того, финансовая безопасность является чрезвычайно сложной многоуровневой системой, образованной рядом подсистем, каждая из которых имеет собственную структуру и логику развития.

Согласно существующему договору о Евразийском экономическом союзе, страны после завершения гармонизации законодательства в 2025 г. примут решение о полномочиях и функциях (предположительно регулятивных) наднационального органа по регулированию финансового рынка. При этом, стоит отметить, что странам-участницам ЕАЭС необходимо совместными усилиями сформулировать основные подходы по обеспечению финансовой безопасности всего альянса, используя положительный опыт, применяемый в каждой отдельной стране.

### **Список литературы**

1. Андропова И.В. Внешнеэкономическая безопасность РФ: новые угрозы и их нейтрализация в условиях ускоренной евразийской интеграции: дисс. ... доктора экономических наук: Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте РФ. Москва. 2015.

2. Фокин Н.И. Внешнеэкономическая безопасность: понятия, опыт, проблемы//У карты тихого океана. Информационный бюллетень. Круглый стол № 1: «Определение понятий

и идентификация угроз. 2012. № 18 (216). [Электронный ресурс]. URL: <http://ihaefe.org/files/pacific-ocean-map/18.pdf>

3. Русских О.И. Внешнеэкономическая безопасность Российской Федерации // Концепт. Научно-методический электронный журнал. 2015. № 8. [Электронный ресурс]. URL: <http://e-koncept.ru/2015/15283.html>.

4. Каранина Е.В. Финансовая безопасность (на уровне государства, региона, организации, личности). Монография. Киров: ФГБОУ ВО «ВятГУ», 2015.

5. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации (утверждена указом Президента Российской Федерации 31 декабря 2015 г. N 683). [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2015/12/31/nac-bezopasnost-site-dok.html>.

6. Концепция национальной безопасности Республики Беларусь (утверждена указом Президента Республики Беларусь от 9 ноября 2010 г. № 575). [Электронный ресурс]. URL: [http://mchs.gov.by/rus/main/konceptsiya\\_nacionalnoi\\_bezopasnosti\\_respubliki\\_bielarus](http://mchs.gov.by/rus/main/konceptsiya_nacionalnoi_bezopasnosti_respubliki_bielarus).

7. Закон Республики Казахстан «О национальной безопасности Республики Казахстан». 6 января 2012 г. № 527-IV. [Электронный ресурс]. URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1200000527>.

8. Стратегия национальной безопасности Республики Армения (одобрена на заседании Совета национальной безопасности при Президенте Республики Армения 26 января 2007 г.). [Электронный ресурс]. URL: [http://www.mfa.am/u\\_files/file/doctrine/Doctrinerus.pdf](http://www.mfa.am/u_files/file/doctrine/Doctrinerus.pdf).

9. Концепция национальной безопасности Кыргызской Республики (утверждена указом Президента Кыргызской Республики от 9 июня 2012 г. № 120). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.religion.gov.kg/ru>.

## **РОЛЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**Марашдех О.Б.**

*аспирант экономического факультета РУДН*

Внешнеэкономическая деятельность является важным фактором международных экономических отношений, который содействует усилению международной конкурентоспособности предприятий в их борьбе на мировых рынках. Расширение внешнеэкономических связей страны во многом определяется постоянным развитием внешнеэкономической деятельности отдельных субъектов хозяйствования государства, где руководящее место отводится производственным предприятиям. Именно данные предприятия можно рассматривать как движущую силу обновления производства и наращивания конкурентоспособности государства, а также определение возможностей осуществления постепенного и непрерывного экономического роста. Таким образом, вопросы относительно внешнеэкономической деятельности постоянно находятся в поле зрения исследователей и практиков, что в итоге и определяет актуальность данного направления исследования.

Среди российских ученых, исследующих проблемы внешнеэкономической деятельности, не существует единого подхода к определению ВЭД.

Так, В.Н. Бурмистров и К.В. Холопов подчеркивают, что ВЭД – это область деятельности, которая состоит в производстве товаров и услуг, предназначенных для реализации в сфере международного обмена благодаря проведению экспортных и импортных операций, а также в различных формах международного обмена капиталом, трудовыми ресурсами и объектами интеллектуальной собственности. [2]

Е.Ф. Прокушев под ВЭД понимает совокупность форм проявления международных экономических отношений, определяя ее как процесс становления и функционирования хозяйственных связей между субъектами международной экономики.[5] Внешнеэкономическая деятельность является совокупностью производственно-хозяйственных, организационно-экономических и коммерческих функций предприятий, связанных с сотрудничеством с иностранными партнерами. [3]

Наряду с этим В.В. Покровская рассматривает ВЭД как совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и оперативно-коммерческих функций экспортно-ориентированных предприятий с учетом избранной экономической стратегии, форм и методов работы на рынке иностранного партнера. [4] Существенным недостатком такого определения, по мнению автора, является прежде всего подчеркивание экспортно-ориентированных предприятий, что делает невозможным отнесение такого представления к другим предприятиям. К тому же мотивами развития ВЭД на уровне предприятия могут быть:

- расширение рынка сбыта продукции с целью максимизации прибыли и развития производства;
- закупка сырья, комплектующих изделий, новых технологий и оборудования;
- привлечение инжиниринговых услуг, инвестиций для модернизации и расширения производства, укрепления конкурентных позиций на внутреннем и внешнем рынках;
- участие в международном разделении труда, специализации и кооперировании производства с целью успешного развития своей экономики.

Э.А. Арустамов и Р.С. Андреева ВЭД рассматривают как сферу самостоятельного производства, организационно-экономической и коммерческой деятельности предприятий, связанную со взаимодействием с зарубежными партнерами. [1]

Таким образом, необходимо отметить, что современное определение понятия ВЭД охватывает довольно широкий круг объектов и может быть в целом охарактеризовано и подразделено на сегменты с использованием ряда критериев и аналитических признаков. В итоге это предопределяет также необходимость рассмотреть виды ВЭД, инструменты и методы осуществления данного вида деятельности. При этом главным является не столько рассмотрение отдельного из указанных направлений, сколько анализ их взаимодействия относительно усовершенствования и развития ВЭД предприятия. Целесообразностью такого обобщения может быть увеличение количества субъектов ВЭД, появление новых форм и методов ее реализации, а также осложнение и динамичность проведения внешнеэкономических операций.

ВЭД предприятия включает следующие разновидности деятельности: проведение организационно-экономических операций относительно урегулирования внутригосударственных отношений, внешняя торговля, международное производственное кооперирование, международное научно-техническое сотрудничество, международное инвестиционное сотрудничество, валютно-финансовые и кредитные операции. При этом каждая из разновидностей ВЭД осуществляется в соответствующих формах. Так, формами внешней торговли являются экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт. Формами производственной кооперации – общее производство на основе специализации, совместные предприятия. Разновидности ВЭД также можно обобщить согласно профилю осуществления такой деятельности, по характеру проведения внешне-торговых сделок, принадлежности капитала, распределения дохода на совместных предприятиях.

Вместе с этим неотъемлемой частью осуществления ВЭД предприятия являются различные экономические рычаги – инструменты и методы управления, которые помогают менять состояние объекта, осуществлять регулирование для достижения определенных экономических результатов. В

целом такие рычаги управления ВЭД также классифицируют по разным направлениям. Так, с распределением методов внешнеэкономического регулирования на экономические и административные, различие между которыми состоит в средстве влияния на соответствующую деятельность через рыночные отношения или административные меры, существует также другая классификация – тарифные и нетарифные методы. В свою очередь, например, нетарифные методы также можно распределить по отдельным направлениям влияния: денежно-кредитные, финансовые, валютные, инфраструктурные, информационные, маркетинговые.

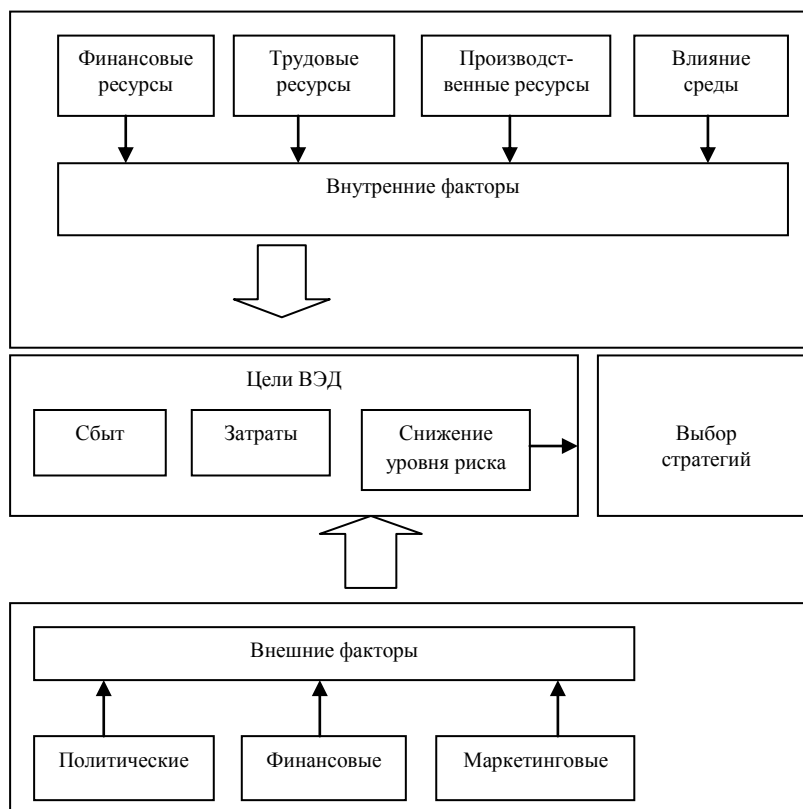
Приведенные выше определения позволяют обобщить понятие ВЭД, под которой следует понимать совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и оперативно-коммерческих функций предприятия согласно внешнеэкономическим связям государства, связанных с выходом предприятия на внешний рынок и участием во внешнеэкономических операциях, направления, формы и методы, которые обобщаются согласно процессу производства, целям и задачам предприятия относительно его функционирования и развития. Новизна представленного определения состоит: во-первых, в четком подчинении внешнеэкономической деятельности относительно общей деятельности предприятия и внешнеэкономических связей государства; во-вторых, в обобщении возможных разновидностей такой деятельности и инструментария относительно ее проведения согласно процессу производства; в-третьих, в подчеркивании цели осуществления такой деятельности согласно целям и задачам предприятия относительно его функционирования и развития.

Основной целью, с которой предприятия занимаются ВЭД, является максимизация прибыли за счет использования эффекта масштаба. Достижение этой цели не исчерпывает все элементы мотивационного механизма, который, по мнению автора, состоит из следующих мотивов (рис. 1).



**Рис. 1.** Элементы мотивационного механизма ВЭД  
**Источник:** составлено автором.

Принятие решения о выходе на внешний рынок и выбор определенных форм международного предпринимательства должны быть основаны на разработке целевой функции ВЭД предприятия, исходя из анализа внутренних возможностей и влияния внешних факторов (рис. 2).



**Рис. 2.** Факторы и цели ВЭД предприятия  
**Источник:** составлено автором.

Таким образом, достижение цели ВЭД связано с рядом мотивов, которые составляют мотивационный механизм ВЭД предприятия. Но окончательное решение о выходе на международный рынок и выбор определенных форм международного сотрудничества должны отвечать целям предприятия на основе анализа внутренних и внешних факторов влияния.



### Список литературы

1. Андропова И.В. Внешнеэкономическая безопасность России: теория и практика Монография. М.: Квадрига, 2010.
2. Арустамов Э.А., Андреева Р.С. Внешнеэкономическая деятельность. М.: КНОРУС, 2011.
3. Бурмистров В.Н., Холопов К.В. Внешняя торговля Российской Федерации. М.: Юристъ, 2011.
4. Дюжева Н.В., Андронов А.Л. Концептуальные подходы к развитию системы поддержки экспорта промышленной продукции в РФ // Сборник статей международной научно-практической конференции «Современная экономическая теория и реформирование экономики России». М.: РУДН, 2010.
5. Дюжева Н.В. Формирование институциональной системы поддержки экспорта промышленной продукции и услуг в Российской Федерации, // в сб.: Материалы IX Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых "Страны с развивающимися рынками в условиях глобализации" (17-19 марта 2010 г.). М.: РУДН, 2010. С. 279-285.
6. Дюжева Н.В. Россия на мировом космическом рынке: модель наращивания экспорта в развивающиеся страны. М.: Экономическое образование, 2012. 268 с.+цв. вкл.
7. Маховикова Г.А. Основы внешнеэкономической деятельности. СПб.: Питер, 2011.
8. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. М.: Юристъ, 2009.
9. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность. М.: ИВЦ Маркетинг, 2009.

## ТОРГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ РОССИИ СО СТРАНАМИ СНГ

**Мукушева А.**

*студентка магистратуры  
экономического факультета РУДН*

**Рахимов Ш.**

*студент магистратуры  
экономического факультета РУДН*

Внешнеэкономическая деятельность России непосредственно связана с обеспечением национальных интересов страны, и, прежде всего, с национальной безопасностью, с укреплением позиций и расширением влияния России в современном мире, с осуществлением эффективных преобразований в экономике, с повышением жизненного уровня населения.

Для российских товаропроизводителей внутренние рынки стран СНГ представляют собой довольно емкий, хорошо освоенный рынок сбыта товаров, многие из которых пока неконкурентоспособны в странах дальнего зарубежья.

Значительную часть в структуре экспорта России в страны СНГ составляют топливно-энергетические ресурсы – нефть, нефтепродукты, газ, уголь, мазут, дизельное топливо. В среднем доля минеральных продуктов составляет половину стоимости экспортных поставок.

Крупными статьями российского экспорта в страны Содружества являются машины и оборудование (более 18% стоимости экспорта), продукция химической промышленности (более 10%), металлы и драгоценные камни (10%). В государства СНГ вывозится подавляющая часть российского экспорта продукции сельскохозяйственного машиностроения, двигателей внутреннего сгорания, электрических аккумуляторов, железнодорожных и трамвайных вагонов и других товаров.

Если рассмотреть, среднегодовые темпы прироста торговли товарами России со странами СНГ в 2011-2015 гг., то можно увидеть, что оборот торговли в 2012 г. снизился на 37,7% по сравнению с прошлым годом, а последующие годы ситуация нормализовалась, в 2013 г. этот показатель увеличился на 31%, в 2014 г. на 36,5% по сравнению с 2013 г., а в 2015 г. оборот торговли сократился на 3,6%.

Взаимная торговля характеризуется высокой степенью несбалансированности. За последние годы государства СНГ существенно сдали позиции на российском рынке, но сохранили (в первую очередь Белоруссия и Украина) сильную зависимость от поставок российских энергоносителей и других сырьевых товаров. В 2014 г. растущее с начала 2000-х гг. положительное сальдо торгового баланса России с Содружеством достигло рекордной величины – 37 млрд долл. США.

Основной объем российского экспорта формируется узкой номенклатурой топливно-сырьевых товаров и продуктов с низкой степенью обработки – сырая нефть, нефтепродукты, природный газ, чугун и сталь, пиломатериалы и др. По сравнению с предкризисным периодом удельный вес лидирующей позиции «топливно-энергетические товары» существенно возрос – до 55% стоимости экспорта в 2011 – 2014 гг. (45 – 47% в 2005 – 2008 гг.). Основное влияние на его увеличение оказало повышение контрактных цен в 2011 г., а также небольшой рост физических объемов поставок в 2014 г. при сохранении цен предыдущего года.

Доля товарной группы «машины, оборудование и транспортные средства» уменьшилась до исторического минимума – 13 % российского экспорта в СНГ, что, однако, выше, чем в поставках в страны дальнего зарубежья (3,6% в 2011 – 2014 гг.).

Товарная структура импорта из стран Содружества имеет существенные отличия по сравнению с экспортом. Стабильно крупными позициями выступают машины, оборудование и транспортные средства (29 – 38% в 2010 – 2014 г),

металлы и изделия из них (16 – 16,5%), аграрные товары (13 – 20%). Расширение внутреннего спроса на ряд изделий машиностроения (в первую очередь, на приборы и аппараты, электрические машины и оборудование) явилось причиной увеличения стоимостного объема импорта и существенного повышения доли товарной группы «машины, оборудование и транспортные средства» (до 38%) в импортных закупках в 2014 г.

Важной характерной чертой внешнеторгового оборота России со странами СНГ является более широкая номенклатура взаимопоставляемых изделий по сравнению с дальним зарубежьем. Структура товарообмена характеризуется более высокой долей продукции обрабатывающей промышленности и, соответственно, меньшим удельным весом топлива и сырья. В частности, доля стран СНГ в российских экспортных поставках инновационных товаров составляла в 2014 г. 37%, высокотехнологичной продукции – более 29% против 29% и 25% (соответственно) в Евросоюз. На формирование товарной структуры положительно влияют сохранившиеся с советских времен кооперационные связи между предприятиями России и некоторых других стран СНГ; реализация совместных проектов (добывающих, энергетических, инфраструктурных); прямые капиталовложения компаний стран-партнеров, нередко сопровождающиеся поставками готовых промышленных изделий; обмен военной техникой и вооружениями. Отметим также, что Россия и другие государства СНГ поставляют друг другу промышленные изделия, которые могли бы быть неконкурентоспособными на рынках третьих стран.

В первой половине 2014 г. торговля со странами СНГ сократилась в стоимостном выражении по всем направлениям: экспорту и импорту. За январь-июнь экспорт составил 33227,6 млн дол., импорт – 20418,1 млн дол. Российский экспорт в январе-сентябре 2013 г. против января-сентября 2012 г., с учетом торговли с Республикой Беларусь и Республикой

Казахстан, в стоимостном выражении снизился на 0,1% (в январе-сентябре 2012 г. был прирост на 3,3%). При этом суммарный экспорт составил 385,6 млрд дол., в том числе в страны дальнего зарубежья – 333,0 млрд дол. (прирост на 1,8%), в страны СНГ – 52,6 млрд дол. (спад на 10,2%).

Физические объемы экспорта в целом выросли на 4,3%, в том числе в страны дальнего зарубежья на 6,0%, в страны СНГ – упали на 5,0%. Средние экспортные цены снизились на 4,2%, в том числе по странам дальнего зарубежья – на 4,0%, по странам СНГ – на 5,5%.

Спад торговли со странами СНГ, по мнению Всемирного банка, объясняется замедленным экономическим развитием их основных торговых партнеров – Китая и России, а также ухудшение показателей в ближайшей перспективе связано с ослаблением экономик Казахстана и Украины, а также с замедлением темпов роста в России. Негативное воздействие на экономики стран СНГ также оказали геополитические трения, пишет ВБ, и снижение цен на металлы и минералы.

В структуре торговли со странами СНГ по-прежнему доля экспорта выше – 64%, на импорт приходится меньше – всего 36%.

В структуре внешней торговли РФ со странами СНГ в январе – апреле 2015 г., наибольшую долю среди стран по-прежнему занимает Украина (37%), а на втором месте Беларусь – на её долю приходится 30%. На третьем месте по объемам внешней торговли Казахстан – 19%. Доли остальных стран СНГ занимают менее 4% каждая.

В целом несмотря на то, что с группой стран СНГ внешнеторговый оборот снизился в целом, в 5 из 10 стран он увеличился. Среди них Армения, Молдавия, Таджикистан, Узбекистан и даже Украина. Отчасти этому способствовало возобновление импорта из Украины продукции компании Roshen, отчасти ростом импорта: так Украина в январе 2014 г. импортировала из Российской Федерации 2,5 млрд куб. м газа, что соответствует показателям января 2013 г.

Благоприятная конъюнктура на мировых товарных рынках (в первую очередь, нефти и газа, металлов) положительно скажется на экономическом развитии России и стран-партнеров, будет стимулировать потребительский и инвестиционный спрос на взаимопоставляемые в рамках СНГ товары, а также увеличение стоимостных объемов торговли.

Национальные интересы современной России в международной сфере заключаются в обеспечении суверенитета, упрочении позиций России как одного из влиятельных центров многополярного мира, развитии равноправных и взаимовыгодных отношений со всеми странами и интеграционными объединениями, прежде всего с государствами – участниками СНГ, традиционными партнерами России.

Итак, по итогам проделанной работы можно сделать следующие выводы:

1) Существуют различные точки зрения как на существующие внешнеэкономические отношения России со странами СНГ, так и на то, какими они станут в будущем. Исходя из проведенного анализа можно заметить, что отношения между этими партнерами развиваются, не стоят на месте. Совсем недавно проходила встреча в Казахстане, на которой главы государств Белоруссии, России, Казахстана, конечно, решили продолжать усовершенствовать комплексы мер по созданию Единого Экономического Пространства между вышеназванными государствами

2) В целом, проблем (начиная той же самой проблемой предвзятости отношений членов-участников СНГ по отношению друг к другу и кончая проблемой миграционной) еще довольно много, но кризис лишь показал абсолютную необходимость экономической интеграции на всем пространстве бывшего СССР.

3) Россия ведет активную политику по улучшению условий внешней торговли со странами СНГ.

Россия – перспективная страна для не очень богатых стран СНГ, которым в период Мирового финансового кризиса

приходится еще тяжелее, а для России СНГ – это надежный партнер, с которым, с течением времени, мы лелеем надежду, будет создано Единое Экономическое Пространство, которое не просто поспособствует улучшению торговли между двумя этими субъектами экономики, но и в корне изменит наш взгляд на внешнюю торговлю России и стран СНГ.

### Список литературы

1. Андропова И.В., Гусаков Н.П. Перспективы развития Евразийского экономического союза в контексте внешнеэкономической безопасности Российской Федерации. // Вестник Российского университета дружбы народов, серия «Экономика». № 1. 2015.
2. Дюжева Н.В., Балашова С.А. Количественная оценка последствий вступления Кыргызской Республики в таможенный союз (на примере текстильной отрасли) // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2015. № 3. С. 16-44.
3. Электронный ресурс: <http://www.cisstat.com/rus/ciscountry1.htm>.
4. Интеграционные процессы в мире и на пространстве СНГ: накопленный опыт, современные тенденции и перспективы (под ред. проф. С.И. Долгова, А.Н. Спартака). М.: ВАВТ, 2012. 191 с.
5. Электронный ресурс: <http://mydocx.ru/6-83702.html>
6. IMF. World economic outlook. Washington, April 2013. 220 p.
7. Электронный ресурс <http://www.rusexporter.ru/partner-materials/2354/>.

## **ПРОЦЕСС ГЛОБАЛИЗАЦИИ И РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИЙ В СТРАНАХ ПЕРСИДСКОГО ЗАЛИВА**

**Макаревич Д.А.**

*аспирант экономического факультета РУДН*

Современные тенденции экономического развития дают наглядное представление о том, что устойчивый экономический рост национальной экономики, а также социально-экономическое развитие страны и общества невозможны без внедрения инновационных процессов, которые играют важную роль в функционировании государства. Необходимо учитывать опыт не только развитых стран, но и развивающихся, поскольку некоторые из них уже добились определенных успехов и вносят в мировое сообщество определенные нововведения. К числу развивающихся государств относятся Китай, Индия, Корея, Бразилия и др. Однако в данной работе преимущество будет отдаваться странам Персидского залива.

Процесс глобализации в наши дни происходит абсолютно во всех без исключения государствах. Сам термин «глобализация» означает процесс всемирной экономической, социальной, политической и культурной интеграции. Инновационное развитие в условиях глобализации обеспечивает стране устойчивый экономический рост, социальный прогресс и национальную безопасность. Предпринимательство, которое осуществляется на основе инвестиций в инновации, открывает перед развивающимися странами большие горизонты: положительная социально-экономическая динамика, рост конкурентоспособности и занятости, включая занятых в наукоемких высокотехнологичных сферах. Именно этих направлений придерживаются правительства стран Персидского залива, о которых пойдет речь ниже.



Страны Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ) приняли решение об объединении в 1981 г. В состав Совета входят шесть арабских государств: Кувейт, Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты, Оман, Бахрейн и Катар. Основная причина создания данной группировки – тенденции глобализации и регионализации. В рамках данного объединения объединяются экономические, финансовые и политические интересы, на основе которых предстоит решить основные проблемы, существующие в данном регионе. Стоит отметить, что страны ССАГПЗ существенно превосходят по своему экономическому развитию другие арабские государства. Благодаря огромным запасам природных минералов, в частности нефти и газа, страны ССАГПЗ можно назвать донорами для других государств Ближневосточного региона. Ключевые показатели экономической активности стран ССАГПЗ вынесены в таблицу 1.

Другим немаловажным фактором привлекательности рынков Персидского залива является такой показатель как прямые иностранные инвестиции в регион. Согласно данным World Development Indicators: Foreign Direct Investment, наибольший приток иностранных инвестиций в 2014 г. поступал в ОАЭ и Саудовскую Аравию. Эти страны занимают 27 и 31 место в мире и имеют приток в размере 10,5 млрд дол. и 9,3 млрд дол. соответственно. Имея существенные собственные финансовые активы, а также прямые иностранные инвестиции страны Залива направляют свои возможности на развитие внутри региона. Создаются предприятия по очистке и переработке сырья, идет индустриализация, также развивается инфраструктура. Потребности в различного вида полуфабрикатах, древесине и пиломатериалах регион полностью удовлетворяет за счет импорта.

Таблица 1.  
Основные экономические показатели стран ССАГПЗ

Страны	КСА	ОАЭ	Бахрейн	Кувейт	Катар	Оман
Показатели						
Численность населения, млн. чел. 2015 г.	31 521 418	9 156 963	1 316 500	3 892 115	2 269 672	4 088 690
Номинальный ВВП, млрд дол. 2014 г.	752	399	33,8	164	212	81,8
ВВП на душу населения, 2015 г.	20 139	35 392	23 899	29 983	78 829	15 672

**Источник:** составлено автором по данным Unctad.org

В числе крупнейших торговых партнеров ССАГПЗ можно назвать ЕС, а также США. Взаимная торговля между странами растет из года в год. В связи с доверительными отношениями между государствами, крупнейшие банки стран Залива имеют свои собственные отделения в европейских городах и наоборот. В настоящее время активно развиваются отношения между странами Совета сотрудничества и Азией, в частности Китаем и Индией. Поднебесная видит перспективы в долгосрочном сотрудничестве с арабскими государствами и существенно увеличила долю экспорта и импорта в частности с КСА и ОАЭ. Немаловажную роль играют и привлекательные финансовые рынки стран Персидского залива, которые считаются наиболее эффективно действующими среди рынков развивающихся стран.

Глобализация вызвана объективными причинами мирового значения. Условно все факторы можно объединить в три группы:

1. Углубление международного разделения труда. В условиях мировой интеграции процессы заимствования иностранного опыта ускоряются в разы;

2. Либерализация торговли и усиление движения капитала;

3. Транснационализация, как феномен, в отношении которого, решения могут принимать международные центры, находящиеся за пределами государства.[3]

Говоря о миграции капитала, необходимо упомянуть о миграции населения в страны Персидского залива, преимущественно из азиатского региона. Труд мигрантов используется в нефтедобывающих странах преимущественно для развития данной отрасли. Кроме сектора нефтедобычи развиваются и другие сферы экономической деятельности: растет сектор туристических услуг, увеличивается количество операций на рынке недвижимости, в строительном секторе и др. Рабочая сила, как правило, приходит в страны Залива из Азии: из Индии, Индонезии, Пакистана. Работодатели предлагают краткосрочные контракты, сроком не более одного года. Таким образом, ОАЭ, Катар и Кувейт на сегодняшний день лидеры в мире по доле иммигрантов в совокупной численности населения. Доля Кувейта составляет 69%, ОАЭ – 70%, а в Катаре показатель находится на уровне 87%.[2]

Процесс глобализации, который переживает арабский мир, свидетельствует о том, что страны Востока тянутся как друг к другу, так и к Западу. В числе основных причин называются такие факторы, как увеличение товарооборота между странами ССАГПЗ и странами Азии, а также Западной Европы. Среди других причин стоит отметить рост зарубежных прямых инвестиций, усиление сотрудничества предпринимателей, а также структурные изменения в экономике. Если раньше принято было считать, что страны ССАГПЗ живут исключительно за счет нефтяной промышленности, то теперь доходы от нефтяного сектора занимают всего 40% ВВП стран ССАГПЗ. Средние темпы экономического роста в

арабских государствах Персидского залива составляют 3-6% за последние два десятилетия. Таким образом, за счет развития инфраструктуры Арабский мир сделал большой шаг вперед. На сегодняшний день проекты инфраструктуры оцениваются более чем в 500 млрд дол., а в 2020 г. эта цифра составит около 3 трлн. долл. Основные направления, куда вкладываются деньги – транспортная логистика, развитие торговой индустрии, сектор водоочистки и опреснения. В данном контексте необходимо отметить, что инновационная экономика играет важнейшую роль в развитии государств ССАГПЗ.

Сегодня в странах Залива существует понимание о том, что инновационные процессы важны во всех сферах национального хозяйства. Механизмы обеспечения инновационной деятельности присутствуют даже на государственном уровне. Инновации – это фундамент социально-экономических процессов, от которого зависит будущее всего государства.

Термин «инновация» появился в первом десятилетии XX в., благодаря австрийскому экономисту Й. Шумпетеру. Впервые инновации рассматривались как катализатор экономического развития в работе Шумпетера «Теория экономического развития». Автор выделяет пять типов инновации, присущих современной практике (см. рис. 1.).



**Рис. 1.** Типы инноваций по Й.Шумпетеру

**Источник:** Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: – Эксмо, 2007 г.

Рассматривая инновационное предпринимательство в странах Персидского залива, можно сказать, что оно имеет как определенный опыт, так и определенные успехи. Подготовка к модернизации началась ещё в 1980-е гг., когда проводились реформы, направленные на всемерное развитие нефтяного сектора, а также проведение разумной политики по дозированию поощрения иностранных вложений. Развитие инновационного предпринимательства, по словам арабских учебных, основывалось на верно выбранной стратегии, а также на мировой практике.

Государственное предприятие Saudi Aramco – ведущее инновационное предприятие стран Залива. Компания RAK Ceramics из ОАЭ – одна из мировых лидеров инноваций в сфере керамики. Штат сотрудников данной фирмы насчитывает более 15 тысяч сотрудников по всему миру и осуществляет экспорт в 150 стран мира. Компания Abu Dhabi Aircraft Technologies (ADAT) видит своей миссией обеспечение лидерство ОАЭ в сфере аэрокосмических технологий, инноваций и системных процессах для превращения страны в авиакосмический центр мирового класса в военно-технической сфере.

Еще один интересный проект в ОАЭ называется «зеленый» город Масдар в Абу-Даби. Он представляет собой инновационный городской комплекс, который базируется на современных технологиях в области энергосбережения и экологии. Проект осуществляется в несколько этапов; первый из них начался в 2007 г. Город существует за счет солнечной энергии. Это будет экологически-чистое место, где будет использоваться только общественный электротранспорт. Основная цель создателей – обеспечение города электричеством исключительно за счет альтернативных источников энергии. По предварительным прогнозам стоимость данного города обойдется в 19 млрд дол. и, проект планируют закончить в 2025 г.[5]

Что касается инноваций в Бахрейне, то это здесь необходимо акцентировать внимание на НИОКР в алюминиевой

промышленности, которые проводит корпорация Aluminium Bahrain bsc. Основная цель данной компании – создание системного подхода к инновациям, а также улучшение производственных процессов с использованием новейших технологий.

Важным явлением усиления роли инноваций в экономике страны является создание государственных и образовательных центров и фондов для прямого государственного финансирования образования и инновационного развития. В Саудовской Аравии в 2009 г. появился университет Научно-технологических исследований, основная цель функционирования которого, является подготовка квалифицированных кадров, создателей и потребителей инноваций. Согласно «Национальному плану развития науки и технологий», правительство Саудовской Аравии выделило около 400 млрд дол. на развитие инновационных проектов, как в государственном, так и в частном секторе.

В Кувейте отметим Фонд научного развития Кувейта, который оплачивает все научные исследования научные исследования в стране. КНИИ занимается разработками в сфере научных и технологических исследований. За счет этого происходит рост технической и инновационной роли частного сектора, в силу того, что государственные предприятия стран Персидского залива уже давно и устойчиво применяют инновации – как технические, так и управленческие, рыночные и финансовые.

Подводя итог, следует сказать, что явление глобализации затрагивает не только Европу, но и Восток. Страны Персидского залива стремятся интегрироваться в мировое сообщество, однако в силу внутренних проблем в регионе этот процесс носит долгосрочный характер. Применение инноваций и переход к инновационной экономике позволяет арабским государствам приблизиться к развитым странам, однако, впереди еще долгий путь.

### Список литературы

1. Батыршин И.М. Институт Ближнего Востока, 25 ноября 2005.
2. Веселовский С.Я. Глобализация как фактор социальных перемен в современном мире. Сборник обзоров и рефератов. Москва, 2012.
3. Шкваря Л.В. Мировая экономика. Курс лекций. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
4. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007.
5. <http://mirnt.ru/eco-tehnology/masdar-city>.
6. Гусаков Н.П., Колотырина Е.А. Республика Корея: инновационная система как фактор экономической безопасности страны. // Азия и Африка сегодня. 2015. №5. С. 34-40.

## ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕМСЯ МИРЕ НА ПРИМЕРЕ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

**Маурис Жан Давенсон**

*аспирант экономического факультета РУДН*

В настоящее время все большую актуальность приобретает совместное исследование двух трендов в объединении стран Латинской Америки – глобализация и региональная интеграция. При этом, если глобализация отражает уничтожение барьеров между странами в виде границ, то региональная интеграция, наоборот, отображает желание создать новые границы. По этому признаку эти два явления, две тенденции часто воспринимаются как противоречивые. Их сосуществование, таким образом, представляет собой очевидный парадокс, который, безусловно, заслуживает внимание исследователей.

Рассмотрим интеграционные процессы в глобализированном мире на примере Латинской Америки.

Начало процесса латиноамериканской интеграции можно отнести к 60-м гг. XIX столетия, когда официально были подписаны первые соглашения об интеграционных группировках. Исторически сложились и существуют различные типы интеграционных группировок в Латинской Америке.

Прежде всего, надо вспомнить о Латиноамериканской зоне свободной торговли, которая возникла как первое интеграционное объединение среди латиноамериканских стран. Это объединение было создано на основе Договора Монтевидео, который имел целью сформировать условия для свободной торговли в латиноамериканском регионе. Таким образом, был запущен механизм интеграционных процессов, который объединил такие страны, как Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Колумбия, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чили, Эквадор. Это приблизительно 85% государств карибского бассейна и Латинской Америки. Экономической целью этой интеграционной группировки была индустриализация экономик и расширение рынка сбыта. Однако, из-за огромной экономической дифференциации между странами не получилось полностью реализовать этот проект.

Затем сформировалась такая интеграционная группировка Латинской Америки как Центральноамериканский общий рынок, который был образован в 1960 г. В его составе было 5 стран: Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Никарагуа, Коста-Рика. Страны-члены этой группировки были намерены прийти к таможенному союзу. Вместо этого к концу XX века речь шла лишь зонах преференциальной торговли. Однако с началом нового века этим странам всё-таки удалось преодолеть неблагоприятные тенденции и сформировать таможенный союз, который, собственно, и был целью этого экономического союза.



Надо также отметить участие в интеграционном процессе такой старейшей группировки региона как КАРИКОМ, объединившей в 1973 г. 14 государств Карибского бассейна в Карибское сообщество. В начале XXI века КАРИКОМ уже выступает в качестве таможенного союза.

Еще одной ведущей интеграционной группировкой Латинской Америки является Андское сообщество, которое было создано в 1969 г. В его составе – 5 стран. Это Боливия, Колумбия, Эквадор, Перу и Венесуэла. На рубеже двух веков эта региональная группировка пришла к форме экономической интеграции в виде таможенного союза.

Таким образом, в Латинской Америке в настоящее время существует четыре таможенных союза – Андское Сообщество, КАРИКОМ, Меркосур, и ЦАОР, которые стремятся к созданию общего рынка. Причем характерно, что, например, Меркосур и Андское Сообщество отличаются достаточно динамичным процессом развития, в то время как активизация интеграционных усилий ЦАОР и КАРИКОМ наблюдается лишь в последние несколько лет.

Остальными интеграционными группировками, включая двусторонние, пока сохраняется режим зон свободной торговли. Ожидается их интеграция во Всеамериканскую зону свободной торговли (ФТАА). Пик интенсивной работы по формированию ФТАА, в которую войдет 34 государства Западного полушария, относится к 2005 г. Представляет интерес, какая роль в ФТАА будет отведена Андскому Сообществу, Карибскому Сообществу, Меркосуру и Центральноамериканскому общему рынку.

Надо отметить, что процессы интеграции аккумулируют множество типов связей в зависимости от интенсивности и пространства. И эти связи – не только экономические, но и социальные, культурные и политические. Таким образом, экономическая интеграция усиливает тенденцию к сотрудничеству, ослабляя конфликтные тенденции между государствами – участниками интеграционных соглашений.[1]

### **Список литературы**

1. Белова И.Н., Наранхо С. Хуан Д. Процессы экономической интеграции в Латинской Америке: состояние, проблемы и перспективы. М.: Научное обозрение, Серия 1. Экономика и право. 2016. № 1 (февраль).
2. Кудрявцева Е. «Энергетическая составляющая экономической интеграции стран Меркосур». МЭИМО. 2008. № 2.
3. Мантусов В.Б. Международная экономическая интеграция в современных мирохозяйственных отношениях. М.: Юнити-Дана, 2012.
4. Федякина Л.Н. Международные экономические отношения: учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Издательство Юрайт, 2016. 461 с.

## **ФАКТОРЫ АКТИВИЗАЦИИ ВОВЛЕЧЕННОСТИ ОАЭ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ\***

**Меркулов К.А.**

*аспирант экономического факультета РУДН*

Усилия по диверсификации экономики с целью сокращения роли углеводородного сектора экономики и переход ОАЭ на социально-ориентированную инновационную модель развития способствуют не только развитию обрабатывающих производств, отраслей сферы услуг, диверсификации экспорта, активизации внешнеэкономической деятельности, но и укрепляют позиции страны в мирохозяйственной системе. Произошла смена вектора внешнеторгового и инвестиционного сотрудничества страны, в том числе за счет деятельности СЭЗ на территории страны. Именно данные аспекты развития ОАЭ являются целью исследования и рассматриваются в данной статье.

В условиях глобализации встают проблемы оптимизации взаимодействия и обеспечения национальных экономических интересов ОАЭ в системе мирохозяйственных связей. Следует отметить, что все государства Персидского залива все более акцентируют свое внимание на сотрудничестве со странами Азии, не ограничиваясь рассмотрением их только в качестве покупателей энергоресурсов, а расширяя импорт промышленных товаров и продовольствия. При этом растущие торговые связи с развивающимися странами Азии сопровождаются интенсификацией отношений в области инвестиций. Важно учитывать и тот факт, что трудовые мигранты из стран Азии составляют более половины рабочей силы стран Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ), а в ОАЭ – более 80%.

Экономика ОАЭ (одной из стран – лидеров ССАГПЗ) в настоящее время является одной из наиболее динамично развивающихся в современном мире. В начале XXI в., благодаря выбранной руководством стратегии развития страны, ОАЭ превращаются в современное государство с высоким уровнем жизни населения и растущим значением инновационного предпринимательства, с экономикой, ориентированной не только на экспорт нефти, но и на развитие наукоемких отраслей экономики, транспортно-логистических структур и международного туризма.

Вплоть до последнего времени можно было говорить о деструктивном воздействии глобальных воспроизводственных и внешнеэкономических связей на экономику ОАЭ (учитывая, что главный ресурс экономики – нефть, и высокие цены на данный товар на мировом рынке в прежние десятилетия). Максимальные цены на нефть на мировом рынке в начале 21 в. были достигнуты в середине 2008 г. и варьировали в диапазоне 130-150 долл. за баррель в зависимости от марки нефти. Еще в 2014 г. средняя цена нефти марки Brent составляла 99,3 долл. за баррель. В регионе ССАГПЗ по экспорту сырой нефти ОАЭ находятся на 2-м месте (вслед за

Саудовской Аравией). В мире – ОАЭ также в числе лидеров (3-е – 4-е место). В 1987 г. ОАЭ экспортировали нефти 1320 тыс. барр./день, в 2011 г. – 2366 тыс. барр./день, в 2013 г. – 3646 тыс. барр./день. Именно высокие цены на нефть на мировом рынке в высокой степени препятствовали трансформации национальной экономики, заставляя ее оставаться экспортоориентированным сырьевым сегментом глобальной экономики. Однако в декабре 2015 г. цена нефти Brent обновила минимум июля 2004 г., опустившись до 36 долл. Снижение цен на нефть продолжилось и в 2016 г.

Изменения в экономике ОАЭ начали происходить до этих катаклизмов. Тем не менее, на основе анализа динамики добычи и торговли нефтью в ОАЭ и изменений в секторах экономики, нами сделан вывод о том, что добыча нефти и торговля углеводородами по-прежнему очень важна для страны. Согласно данным UAE Economic Report 2014, на нефтяную отрасль приходится 56% ВВП эмирата Абу-Даби. Экономика второго по величине эмирата – Дубая более сбалансирована. Нефтяная отрасль в структуре его ВВП не превышает 30%. Безусловно, именно нефтегазовый сектор заложил основу для развития экономики ОАЭ и возможности инвестирования средств в другие – ненефтяные отрасли, с которыми, на сегодняшний день, страна уже довольно успешно представлена на международном рынке.

Как было отмечено выше, современная стратегия правительства страны заключается не только в создании благоприятной, сбалансированной торговой среды, способствующей экономическому росту. Основная цель государственной политики ОАЭ – внедрение прогрессивной экономической модели развития. Правительство ОАЭ активно аккумулировало финансовые активы, получаемые в качестве доходов от экспорта топлива на мировом рынке, и они были направлены на укрепление и модернизацию нефтегазовой отрасли, а также на создание иных конкурентоспособных на мировом рынке

отраслей, т.е. это заложило основы структурных сдвигов в национальной экономике.

ОАЭ выбрали стратегию социально-ориентированного инновационного развития. Определенные успехи в данной сфере нашли отражение в улучшении позиций в международных рейтингах, особенно в тех, что характеризуют подвижки в инновационном развитии.

Так, позиция ОАЭ в рейтинге Индекса экономики знаний (The Knowledge Economy Index) – 42-е место из 145-ти. В международном рейтинге «Глобальный индекс инноваций 2014» (The Global Innovation Index 2014) ОАЭ находятся на 36 месте [4]. Важно отметить, что рядом в рейтинговой таблице находятся Латвия и Венгрия, а Саудовская Аравия находится на следующей 37-й позиции). В рейтинговой таблице Индекса готовности стран к сетевой экономике (The Networked Readiness Index 2015) ОАЭ на очень высокой 23-й позиции, опережая многие развитые страны (кстати, Россия в данном рейтинге находится на 50-й позиции) [5]. В рейтинге Индекса готовности к электронному правительству ООН (United Nations e-Government Readiness Index) ОАЭ находятся на 32-й позиции (Бахрейн – 18-е место, Саудовская Аравия – 36-е место, Кувейт – 49-е) [6]. В международном рейтинге по «Индексу глобальной конкурентоспособности» (The Global Competitiveness Report 2014–2015) среди 140 стран ОАЭ вообще занимает очень высокое 12-е место (рядом с высокоразвитыми странами: 10 и 11 позиции – у Великобритании и Норвегии, а 13-я – у Дании) [3].

Анализ правительственных экономических программ и планов развития национальной экономики показал, что в ОАЭ на государственном уровне принята концепция сбалансированного развития при уменьшении зависимости национальной экономики от нефтяного сектора в качестве основного источника развития и получения доходов. При этом продолжается инвестирование прибылей этого сектора в построение сбалансированной экономики, которая способна

обеспечить экономический рост и процветание для нынешних и будущих поколений.

Одним из главных проводников трансформационных процессов в экономике и важным фактором активизации внешнеэкономических связей и особенностью вовлеченности ОАЭ в мировую экономику выступает эффективная деятельность многочисленных СЭЗ на территории страны. Диверсификация специализации СЭЗ и востребованность продукции способствует росту реэкспорта и является одним из важнейших направлений активизации внешнеэкономических связей ОАЭ, как на региональном, так и на глобальном уровне.

Только в период с 1985 по 2007 гг. на территории ОАЭ появилась 31 СЭЗ, а по состоянию на I квартал 2015 г. количество подобных зон в ОАЭ увеличилось еще более чем на 40% по сравнению с 2007 г. (до 50). Большинство из них сосредоточено в эмирате Дубай. Первой из созданных СЭЗ была Джебель Али (Jebel Ali Free Zone), созданная в 1985 г. В 1987 г. были открыты – Фуджейра, Ахмед Бин Раши, Умм Аль Кувейн, в 1995 г. – Аэропорт Шаржи, Хамрия (Hamriyah), Шариа. Около 25% СЭЗ фактически были созданы за счет диверсификации на территории уже имевшихся морских портов или международных аэропортов. К таким зонам можно отнести наиболее известные в мире Dubai Airport freezone (DAFZ с 2006 г.), Sharjah Airport (SAIF-Zone с 1995 г.), Hamriyah (с 1995 г.) и др.

Важно отметить, что с течением времени наблюдается тенденция перехода от крупных (многофункциональных) промышленных зон к созданию специализированных инновационных, образовательных, медиа и др. типов СЭЗ, что в большей степени отвечает национальным интересам страны. Рассматривая профили ведущих СЭЗ ОАЭ в 2015 г., подчеркнем, что их структура достаточно разнообразна, в ОАЭ присутствуют все возможные типы свободных экономических зон: консалтинговые, товарно-сырьевые, инновационные, специализированные на выращивании цветов и проч. Согласно

предложенной автором классификации, среди ведущих СЭЗ ОАЭ основную долю составляют многопрофильные СЭЗ (37,5%), 20% СЭЗ специализируются на сфере услуг, 17,5% – на промышленности, 12,5% – на торговле, 7,5% – это инновационные зоны, как правило, созданные на современном этапе развития ОАЭ, при этом 5% – это IT зоны.

СЭЗ ОАЭ привлекли тысячи иностранных компаний, инвестирующих свои средства в данную страну. Очень многие торговые партнеры ОАЭ заинтересованы в реэкспорте текстиля, автомобилей и прочих машин, электронного оборудования и других товаров. Так, например, СЭЗ JAFZA (Jebel Ali Free Zone) входит в десятку наиболее современных лучших портов мира (9-е по объему осуществляемых грузоперевозок). На территории зоны уже разместились около 5500 компаний более чем из 120 стран мира. В 2014 г. в JAFZA наблюдался высокий скачок притока новых иностранных компаний – 679 единиц. На территории СЭЗ DAFZ (Dubai Airport freezone) успешно работают компании как малого и среднего бизнеса, так и ряд крупнейших мировых ТНК (Heinz, Airbus, Chevron, Audi, DHL, Johnson&Johnson, Chanel, BP и др.). Многие из них перенесли свои штаб-квартиры на территорию СЭЗ. Наличие главных офисов крупнейших ТНК компаний на территории государства заметно стимулирует развитие процесса интегрирования страны в мировое хозяйство.

В качестве примера успешного функционирования СЭЗ мы рассмотрим деятельность одной из крупнейших СЭЗ ОАЭ – Хамрии (Hamriyah, создана в 1995 г.), а также СЭЗ аэропорта Дубая (Dubai airport free zone, создана в 2006 г.) и современной инновационной СЭЗ Масдар (Masdar city). Залог успешного процветания этих зон – в их стратегически важном географическом местоположении. СЭЗ DAFZ занимает положение на пересечении воздушных торговых путей Европы, Азии и Африки. Благодаря этому компании и пред-

приниматели СЭЗ имеют выход более чем на 2,5 млрд потребителей [1].

На территории зоны успешно работают компании как малого и среднего бизнеса, так и ряд крупнейших мировых ТНК (Heinz, Airbus, Chevron, Audi, DHL, Johnson&Johnson, Chanel, BP и др.). Многие из них даже перенесли свои штаб-квартиры на территорию СЭЗ. Наличие главных офисов крупнейших ТНК компаний на территории государства заметно стимулирует развитие процесса интегрирования страны в мировое хозяйство. Интересным фактом, является то, что на территории СЭЗ DAFZ в настоящее время работают уже более сотни российских компаний, в том числе и крупных, а общее количество иностранных компаний, привлеченных условиями ведения бизнеса в СЭЗ – около 1600, общее количество сотрудников более 12000 [7].

Правительство ОАЭ и руководство DAFZ в полной мере удовлетворяет спрос небольших, средних и некоторых крупных компаний, предоставляя в аренду складские помещения, офисные площади, малые промышленные объекты [7].

В свободной зоне Хамрия также создаются все необходимые условия для привлечения иностранных инвестиций, ведения бизнеса иностранными компаниями и интегрированию на мировой рынок. С географической точки зрения расположение СЭЗ также весьма выгодно, рядом расположены три морских порта и международный аэропорт. Зона Хамрия уникальна для мировой практики с точки зрения её структурного развития, она подразделена на 7 секторов. Нефтегазовый сектор состоит из 22 участков земли по 5 тысяч м<sup>2</sup> под склады, промышленные объекты и т.п. Сектор специализируется на переработке сырой нефти в конечные продукты, решает вопросы нефтеперегонной, нефтеперерабатывающей и других смежных отраслей). На территории СЭЗ также расположены: строительный сектор (в него входят 22 участка по 5000 м<sup>2</sup>), предоставляющий площади для строительных компаний и др.), нефтяной и химический сектора, морской сек-



тор (портовая деятельность: оснастка и постройка судов, ремонт и др.), сектор лесных товаров (в основном складские помещения под древесину), металлургический сектор, парфюмерный сектор и логистический сектор (предоставляющий выгодные условия для международной транспортировки грузов).

Помимо этого, на территории зоны также, как и в большинстве СЭЗ действуют льготные тарифы, выгодные условия аренды площадей на территории этой СЭЗ одни из лучших в мире [8].

Самой интересной для изучения СЭЗ, без сомнения, является СЭЗ Масдар – Masdar City. В первую очередь стоит отметить, что Масдар – это не просто инновационная зона, а новое слово в современном строительстве эко-городов. Оригинальная архитектура, инновационные энергетические системы, футуристический транспорт, работающий без использования бензина и др. без сомнения привлекает инвесторов, туристов и предпринимателей со всего мира. Стоит отметить, что в строительстве используются материалы из переработанных отходов, сертифицированная древесина и др.

В перспективе инновационная СЭЗ должна будет стать платформой для иностранных компаний, занимающихся эко технологиями, исследовательских международных учреждений и государственных инстанций. Интересным фактом является то, что реализованные на территории СЭЗ инновации в ближайшие годы будут реализованы в некоторых других городах мира.

Важно отметить, что значительная доля торговых операций ОАЭ с внешнеторговыми партнерами ныне осуществляется именно через СЭЗ (1/3 внешнеторгового оборота страны). По данным федеральной таможенной службы ОАЭ, в период 2009-2014 гг. ежедневный объем ввозимых в ОАЭ грузов через СЭЗ составлял примерно 10 тыс. тонн или 13 тыс. тонн в час. ОАЭ выступают как торгово-экономический узел.

Объем торговых операций, осуществляемых через СЭЗ, составляет свыше 30% от всего торгового оборота государства.

Географическая структура реэкспортного оборота ОАЭ через СЭЗ изменилась за последние годы. По реэкспорту через СЭЗ ОАЭ суммарно лидируют страны Ближневосточного региона. На втором месте – остальные страны региона Азии, Австралии и Океании. Основной торговый партнер через СЭЗ по ССАГПЗ в 2013 г. – Саудовская Аравия (далее следуют Кувейт, Катар Бахрейн и Оман). Но лидер по реэкспорту – Китай (треть реэкспорта, 2013 г.), далее: Оман и США. На долю первой тройки приходится 75%.

В товарной структуре реэкспорта через СЭЗ ныне преобладают мобильные телефоны, нефтяные масла, IT техника, мониторы и проекторы для компьютеров, автомобили, бриллианты, золото, табачная продукция. В товарной структуре импорта через СЭЗ ОАЭ также преобладают мобильные телефоны, нефтяные масла, золото, IT техника, автомобили. То есть в настоящее время в товарной структуре внешней торговли (особенно в реэкспорте) значительна доля инновационной продукции.

На основании проведенного анализа деятельности СЭЗ ОАЭ мы можем отметить следующее:

- СЭЗ занимают важнейшее место в экономике ОАЭ, ежегодный торговый оборот через СЭЗ составляет около 30% от всего торгового оборота страны (около трети импорта и половина реэкспорта).

- Развитие СЭЗ в регионе обусловлено следующими факторами: активная интеграция в мировое хозяйство, привлечение инвестиций и иностранного бизнеса, развитие инфраструктуры. Поэтому можно прогнозировать успешную их деятельность в дальнейшем.

- СЭЗ ОАЭ являются одними из ведущих и самых развитых не только в регионе стран Ближнего Востока, но и во всем мире. Торговый оборот через СЭЗ ОАЭ ежегодно увеличивается на 17%. В структуре торгового оборота важное

место занимают реэкспортные операции. Почти половина (48%) операций по реэкспорту в ОАЭ происходит через СЭЗ.

- Опираясь на успешный опыт СЭЗ ОАЭ, можно сделать вывод о том, что недостаточно снизить тарифные барьеры и назвать территорию Свободной зоной. Успех деятельности СЭЗ и активизация интегрирования страны в мировое хозяйство путем СЭЗ кроется в совокупности многих факторов, среди которых: развитая инфраструктура, географически выгодное местоположение, поддержка государства, многопрофильность СЭЗ, наличие инновационных решений, низкие тарифные барьеры или даже их полное отсутствие.

*Выводы:* В целом ситуацию интегрирования ОАЭ в мировое хозяйство мы рассматриваем как обнадеживающую на ближайшую перспективу. Правительство страны осуществляет мероприятия по превращению экономики в ту, которая будет основываться на знаниях и высокой производительности труда, что должно выразиться в повышении уровня конкурентоспособности страны и укреплении позиций в мировой экономике.

СЭЗ ОАЭ являются одними из ведущих и самых развитых не только в регионе стран Ближнего Востока, но и во всем мире. Эффективная деятельность СЭЗ – главный проводник трансформационных процессов в экономике и важный фактор активизации внешнеэкономических связей и интеграции страны в мировую экономику. Около половины реэкспорта и трети всего импорта ОАЭ протекает именно через СЭЗ. Эффективная деятельность многочисленных свободных экономических зон превратила ОАЭ в третий по величине центр реэкспорта в мире (вслед за Гонконгом и Сингапуром).

Изучая вопросы экономической политики в ОАЭ, можно увидеть резервы роста для российской экономики. Руководством нашей страны, также экспортирующей на мировой рынок значительные объемы сырья (прежде всего углеводородов). В «Стратегии развития России до 2020 года» определен вектор инновационного развития. В данном контексте

для России интересен анализ опыта, выбранного правительством ОАЭ курса социально-ориентированного инновационного развития. Кроме того, в условиях экономических санкций со стороны развитых стран (в связи с событиями на Украине), для России важно углублять сотрудничество с развивающимися странами, прежде всего, быстроразвивающимися, к которым относятся и ОАЭ.

#### **Список литературы:**

1. Parmar Neil. Dubai exports driven by free zones // The National Business. – September 23, 2015.
2. Knowledge Economy Index. The World Bank Group, 2012 – Knowledge for Development. [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM\\_page5.asp/](http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp/).
3. The Global Competitiveness Report, 2015-2016. World Economic Forum. Geneva, Switzerland 2015. Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2015–2016. [Электронный ресурс] //Центр гуманитарных технологий. Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info/>.
4. The Global Innovation Index 2014. INSEAD (The Business School for the World) and the World Intellectual Property Organization (WIPO). [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info/>.
5. The Networked Readiness Index 2015. The Global Information Technology Report 2015. World Economic Forum. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2014/>.
6. United Nations e-Government Readiness Index. Индекс готовности к электронному правительству ООН. [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://unpan3.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2014-Survey/E-Gov\\_Complete\\_Survey-2014.pdf/](http://unpan3.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2014-Survey/E-Gov_Complete_Survey-2014.pdf/).

7. <http://www.dafz.ae/en> – официальный сайт СЭЗ Dubai Airport Free Zone.

8. <http://www.hfza.ae/> – официальный сайт СЭЗ Hamriyah.

*\*Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект 16-02-00375)*

## **ВЛИЯНИЕ КИБЕРУГРОЗ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ НА ПРИМЕРЕ РЫНКА ДОМЕННЫХ ИМЕН\***

**Михайловский Т.**

*аспирант экономического факультета РУДН*

Глобальный уровень безопасности государства является неотъемлемой частью национального социально-экономического роста. В условиях глобализации экономическая безопасность приобретает первостепенное значение. Экономическая безопасность предоставляет, как недостатки так и преимущества. Как правило угрозы являются трудно предсказуемыми и как правило неустранимыми. Экономическая безопасность России приобрела свою актуальность в момент трансформации государственной системы начатой в начале 90-х гг. и продолжающейся по настоящее время. Формирование стратегии безопасности является неотъемлемой задачей государства. Стоит отметить, что с развитием интернета и информационно-коммуникационных технологий безопасность на просторах интернета является одним из важных факторов социально-экономического роста.

Литература по экономической безопасности поистине огромна. Вместе с тем тематика, где проводится анализ экономическая безопасности мирового рынка Интернет-услуг,

не является достаточно изученной. Литература, где анализируется безопасность плохо изучена, тем не менее вклад в ее анализ вносят [1-5]. Обзор в российской литературе не слишком обширен, но стоит рассмотреть работы [6-7].

Формирование стратегии экономической стабильности государства должно решать вопросы территориальной целостности, защищать суверенитет государства, стараться поступательно улучшать жизнь населения, и защищать и сохранять национальную идентичность. В настоящее время любое государство должно адаптироваться к быстрому изменению внешней среды и стараться адаптироваться к влияющим на это инновационным факторам.

В данной работе рассматривается влияние сети Интернет на экономическую безопасность государства. Развитие сетей, в частности развитие глобальной сети Интернет заставило задуматься о том, что это может стать инструментом воздействия на безопасность и целостность государства.

Исследование данной темы в условиях глобализации как для мирового хозяйства, так и для отдельно взятого государства имеет не только научную, но и очень важную практическую значимость. Обеспечение внешнеэкономической безопасности России это долгий и трудный путь, Только он обеспечит возможность социально-экономического процветания нашего государства, откроет новые перспективы и будет способствовать стабильному росту в более широких масштабах.

### **1. Интересы России в рамках экономической безопасности на примере рынка Интернет услуг и размещения коммерческой информации.**

Безопасность является одной из главных целей, и желание быть в безопасности является неотъемлемой частью деятельности человека, общества, государства или всего мирового сообщества. Само понятие “безопасность” менялось в зависимости от социально-экономического развития. В современных условиях экономическую безопасность рассматривают, как обеспечивающую жизнеспособность национальных ин-

тересов в условиях мировых финансово-экономических кризисов. Стоит отметить, что под понятием экономическая безопасность понимается способность экономики обеспечивать конкурентоспособность национальной экономики или ее ведущих отраслей.

Появление информационных технологий заставляет задуматься о безопасности государства, компаний, государственных учреждений и т.д. Кибербезопасность является важным информационным риском. Под кибербезопасностью принято понимать набор средств, стратегий, гарантий безопасности, принципов обеспечения безопасности, подходов к управлению рисками, страхования и технологий, которые используются для защиты киберсреды, ресурсов организаций и пользователей. Кибербезопасность преследует достижение, приумножение и/или сохранение свойств безопасности у ресурсов государства, организации или человека, нацеленных против соответствующих киберугроз.

Ключевыми задачами достижения безопасности считаются: доступность, конфиденциальность, а также целостность, включающая аутентичность информации. Кибербезопасность является необходимым условием развития государства и информационного общества.

## **2. Угрозы кибербезопасности экономики государства при размещении коммерческой информации**

Защита информационного пространства является одной из приоритетных задач не только для любого развитого государства, целостности и его культурного общества, но и для групп влияния.

Информационная безопасность это более широкое понятие, чем кибербезопасность. Но именно через интернет и электронные медиа реализуется угрозы и методы их нейтрализации в цифровом пространстве. Сайты размещенные в интернете и домены используемые для адресации в сети являются ключевыми моментами необходимыми в защите и координации Интернет пространства.

Под понятием кибербезопасность стоит понимать безопасность информации и инфраструктуры обеспечивающей передачу и прием данных в цифровой среде. Стоит отметить, что есть несколько уровней безопасности которые нужно рассматривать, в зависимости от угрозы. Защита частной жизни – связанная с гражданином, защита информации предприятия, защита государства и его целостности, и защита надгосударственных вопросов.

В Российской Федерации в последние годы довольно большое значения уделяется данным вопросом. Например Cyber Security Forum является основной дискуссионной площадкой в России по вопросам кибербезопасности. Здесь проходит обсуждение информационной безопасности, безопасности коммуникаций в медиа, распространения вредоносных технологий, а так же анализ угроз влияния на население посредством электронных СМИ и медиа. Данные встречи помогают рассмотреть и решить основные проблемы влияющие на безопасность.

Для дареации в сети используются доменные имена на которых размещается коммерческая информация. Потенциально именно контроль над ними должен определять основную возможность регулирования в интернете. В настоящий момент зона .RU и .РФ суммарно представляют более 6 млн доменов. Регистрация доменных имен происходит через аккредитованных координационным центром регистраторов. В настоящий момент 35 регистраторов прошли аккредитацию и могут предоставлять свои услуги.

В зоне .RU делегировано 4,9 миллионов, доля делегированных доменных имен составляет 94,71%. По данным координационного центра на 43,94% доменах располагаются веб-сайты, 16,94% имеют страницу уведомляющую, что в данный момент сайт находится в разработке, 13,24% находятся на парковке доменных имен, 10,42% имеют информацию об ошибке, 5,54% используются в качестве редиректа, 5,31% не делегированы, 4,61% IP не определен. Распределение до-



менов между физическими и юридическими лицами выглядит как, 4 (78,38%) к 1 (21,62%).[8] По итогам первого квартала 2016 г. средняя длина доменного имени в зоне .RU увеличивается. Это связано с тем, что короткие доменные имена зарегистрированы и ежегодно продлеваются, а пользователи в поиске релевантного имени выбирают сложный, но запоминающийся вариант. Самой популярной длинной доменного имени в Рунете является 9 символов.

В зоне .РФ делегировано 756 тысяч имен, что составило 86,32% от всех доменов в зоне .РФ. По данным координационного центра на 29,4% доменах располагаются веб-сайты, 16,4% имеют страницу уведомляющую, что в данный момент сайт находится в разработке, 14,0% находятся на парковке доменных имен, 13,7% не делегированы, 12,0% используются в качестве редиректа на другой ресурс, 7,5%, имеют информацию об ошибке, 6,9% IP не определен. Распределение доменов по администраторам в зоне .РФ выглядит так: 253 641 администраторов имеет 1 доменное имя, 17112 доменных имен принадлежит крупнейшему по количеству администратору. Самой популярной длиной доменного имени в зоне .РФ являются 9 символов и составляют 9,51% доменов .РФ.

В России в настоящее время реализуется информационно-аналитический проект Координационного центра национального домена сети Интернет совместно с Нетоскоп. Целью которого является создание информационно-аналитического ресурса по анализу информационной безопасности доменного пространства.[11] Нетоскопом развивается платформа для сбора, анализа информации по размещению нежелательной (зловредной) активности в доменных зонах .RU, .SU, .РФ. Данный проект начал реализовываться в 2012 г.

При анализе рассматриваются основные доменные зоны России .RU, .SU, .РФ. По состоянию на март 2016 г. в доменной зоне .RU 133 059 сайтов – распространяет вредоносное программное обеспечение, 18 581 – занимается фишингом, 37 987 – распространяет СПАМ. В зоне .РФ 2 544 – распро-

страняет вредоносное программное обеспечение, 1 918 – занимается фишингом, 708 – распространяет СПАМ. В зоне .SU 1 966 – распространяет вредоносное программное обеспечение, 398 – занимается фишингом, 1 966- распространяет СПАМ.

### **3. Механизм нейтрализации угроз в интернете**

В России по прогнозам экспертов РАЭК, GROUP-IB и Лаборатории Касперского по прошедшему году, а также из собственных наблюдений за траекторией развития событий, можно выделить несколько ключевых трендов в кибербезопасности на ближайшие несколько лет:

1. Тенденции в области регулирования интернет-пространства будут только усиливаться. Стоит отметить активность в области законодательства, где продолжается разработка новых законопроектов и внесения изменений в действующее законодательство в сфере информационно-коммуникационных технологий и компьютерной информации.

2. Поднимается вопрос суверенитета России в цифровом обществе. Особенно это стало актуально с обострением геополитических отношений и введением Западом санкции в отношении России.

3. Приоритетность информационной безопасности для критически важных объектов.

4. Важность контроля информации в рамках темы безопасности детей, антитеррористическая деятельность и контроль над СМИ.

5. Важность государственных институтов и их влияние на Интернет, телеком, информационно-коммуникационные технологии, а также усилить встречное движение сторон участников с целью создания благоприятствующей среды.

6. Кибербезопасность на бытовом уровне: телефоны, спам, вирусы, ботнеты, фишинг, борьба с международными преступными группами. Все это заставляет людей задуматься о безопасности своей частной жизни и личной тайне. Поэтому

тенденции разработки сервисов и платформ нацеленных на нейтрализацию таких угроз является одним из важных трендов.

7. Кибербезопасность коммерческих интересов. По статистике утечка информации посредством информационно-коммуникационных технологий понижает стоимость компании на 2%

Важным является развитие государственной системы обнаружения, предупреждения и ликвидации последствий компьютерных атак на информационные ресурсы Российской Федерации[12], в том числе создание и развитие сети государственных и корпоративных ситуационных центров и центров реагирования на инциденты кибербезопасности; разработка, утверждение и подготовка к использованию антикризисного плана пресечения попыток реализации или непосредственной реализации киберугроз национального масштаба, в том числе во взаимодействии с иностранными государствами, организациями и гражданами.

Проведение исследований и реализация научно-технических программ в области обеспечения информационной безопасности является приоритетным аспектом для Совета Безопасности Российской Федерации.

Безопасность была и остается одной из главных целей, а стремление к ней – неотъемлемой составляющей деятельности людей, обществ, государств, мирового сообщества в целом. На протяжении многих веков содержание понятия «безопасность» менялось в зависимости от уровня и характера социально-экономического развития общества.

#### **Список литературы**

1. Anderson R., R. Böhme, R. Clayton and T. Moore, Security economics and the Internal Market, report commissioned by European Network and Information Security Agency (ENISA), Heraklion. 2008.

2. Platteau J.Ph. (ed.), Institutions, Social Norms and Economic Development, Harwood Academic Publishers, Amsterdam. 2000.

3. Shavitt Y. and E. Shir, DIMES: Let the Internet Measure Itself, ACM SIGCOMM Computer Communication Review, vol. 35 (5). 2005. pp. 71-74.

4. Weller, D. and B. Woodcock, Internet traffic exchange: market developments and policy challenges, DSTI/ICCP/CISP(2011)2/Final, OECD, Paris. 2013.

5. Wu, T., Network neutrality, broadband discrimination, Journal on Telecommunications and High Technology Law, 2, 141-179. 2005.

6. Курило А.П. Обеспечение информационной безопасности бизнеса / Альпина Паблишер. 2011. С. 392.

7. Шипилева А.В. Математическая модель злоумышленника в корпоративной сети // Сборник трудов. Управление большими системами ИПУ им. В.А. Трапезникова РАН. 2007. Вып 19. С.127-133.

8. Координационный центр национального домена сети интернет <http://cctld.ru/ru/statistics/>.

9. Историческая справка ICANN inc. <https://newgtlds.icann.org/en/about/historical-documentation>.

10. Регламент регистрации доменных имен Координационный центр национального домена сети интернет [http://cctld.ru/files/pdf/docs/rules\\_ru-ru.pdf?v=2](http://cctld.ru/files/pdf/docs/rules_ru-ru.pdf?v=2).

11. Ревина С.Ю. Информационные технологии как внешний фактор формирования конкурентных преимуществ // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. С. 73-80.

12. Баранова Н.М., Матюшок В.М. Инновационные процессы в образовании: программа двойных дипломов «Управление международными проектами». Инновационно-педагогическая среда современного вуза: Коллективная межвузовская монография под общей редакцией В.К. Жарова. /Научное издание. М.: МГОУ, 2011. С. 168-197 (с. 268 с ил.).

*\*Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект 16-02-00375)*

## **РОЛЬ ДОКУМЕНТАРНЫХ КРЕДИТНЫХ ПИСЕМ (АККРЕДИТИВОВ) В СХЕМЕ ТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ**

**Назарян Г.С.**

*аспирант экономического факультета РУДН*

Документарным кредитным письмом или аккредитивом является обязательство, выданное банком за счет покупателя (заявителя) или за собственный счет, выплатить бенефициару сумму тратты и/или документов, при соблюдении положений и условий документарного аккредитива.

Схема аккредитива исполняет несколько важных функций. Первая функция связана с финансированием. Аккредитив поддерживает коммерческую сделку кредитом и гарантией платежа. Финансовые потребности продавца и покупателя удовлетворяются посредством кредитоспособности банка, предоставленной продавцу и покупателю. Помимо этого аккредитив снижает коммерческий риск, поскольку есть гарантия платежа банком. Бенефициар аккредитива получает немедленную оплату по тратте до востребования, на дату платежа по срочной тратте, или по отсроченному платежу, после представления в банк конкретных документов, оговоренных условиями аккредитива.

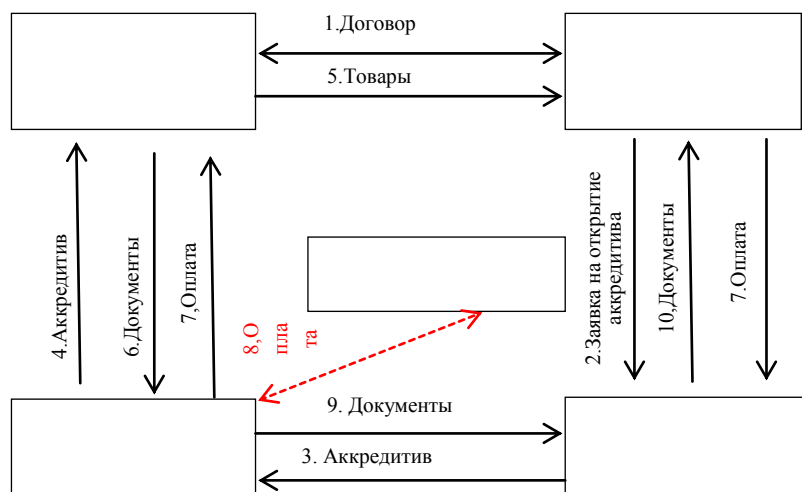
Вторая важная функция аккредитива является то, что обеспечивается юридическая защита, поскольку аккредитивы поддерживаются законодательством и регулируются законодательными актами, кодифицированными законами, гражданским и общим правом, правилами Международной торговой палаты (UCP 600). А еще аккредитив гарантирует экспертизу документов, поскольку в банках отдельные эксперты занимаются только проверкой документов.

Требуемые документы обычно включают свидетельства права собственности/отгрузочные документы, такие как ко-

носамент, подтверждающий отгрузку товара и его соответствие спецификациям, затребованным импортером. Помимо этих документов, существуют различные независимые контракты, устанавливающие роли каждой из сторон по сделке с аккредитивом: контракт купли-продажи между покупателем и продавцом, заявка на открытие аккредитива и договор между покупателем и банком, контракт об открытии аккредитива между банком покупателя и продавцом.

В схеме аккредитива участвуют следующие стороны:

- Импортер (принципал), кто дает заявку на аккредитив в банк-эмитент.
- Банк импортера : банк-эмитент, кто принимает заявку и открывает аккредитив.
- Экспортер (бенефициар).
- Подтверждающий банк (если есть), кто подтверждает сделку с аккредитивом. Эту роль обычно исполняют крупные банки, которые своей деятельностью и репутацией заслуживают доверие всех сторон сделки. Своим подтверждением подтверждающий банк дает банку бенефициара (авизирующему банку), своего рода гарантию платежа.
- Авизирующий/исполняющий/негоцирующий банк в стране экспортера. Он извещает бенефициару об аккредитиве, оплачивает бенефициару, финансирует сделку (негоция), исполняет функцию переводящего банка (в определенных случаях, если есть нужда). Все эти функции может исполнить как один банк, так и отдельные банки (рис. 1).



**Рис.1.** Общая схема сделок с аккредитивами

**Источник:** составлено автором

Как уже было сказано, сделки с аккредитивами регулируются как местным законодательством, так и международными унифицированными правилами, которые определяют роли и ответственность банков связанных с документарными аккредитивами. Центральный принцип состоит в том, что банки имеют дело только с документами, а не с товаром по этим документам. Правила устанавливают, что банки не связаны какими-либо коммерческими договорными отношениями или условиями коммерческих контрактов, к которым относится аккредитив.

В настоящее время унифицированными правилами установлены изданием МТП международной торговой палаты UCP 600. Они представляют собой комплекс правил и положений, однако не являются законами какой-либо конкретной страны. Правила UCP 600 являются обязательными для всех сторон сделки.

По сравнению с инкассо, сделки с аккредитивом выгодны как для экспортера, так и для импортера. Экспортер защищен от неплатежа и отказа в акцепте, а финансовые средства немедленно доступны ему посредством оплаты банковским акцептом до востребования. Импортеру аккредитив обеспечивает документарное соответствие контракту купли-продажи.

В случае аккредитива риски тоже распределяются равномерно. Основной риск для экспортера остается кредитоспособность открывающего банка. Но если имеем дело с подтвержденным аккредитивом, то экспортер почти не несет никаких рисков.

Для импортера основной риск – это несоответствие физического товара спецификациям контракта купли-продажи. Конечно есть компании которые делают независимую экспертизу товара до экспорта и дают сертификаты соответствия, но такие услуги стоят довольно дорого, а в большинстве случаев пользоваться такими услугами не выгодно для импортера.

Банк, в свою очередь, несет риск неплатежа плательщиком (обычно импортером) и риск платежа экспортеру по документам, содержащим расхождения.

При сделках с аккредитивами существуют различные банковские операции, по которым банк получает прибыль. В зависимости от роли банка, комиссии могут взиматься за открытие аккредитива, извещение, подтверждение, платеж, исправления, учет, а так же банк получает проценты, если платеж сразу не был осуществлен средствами импортера.

В порядке возрастания степени защиты, обеспечиваемой аккредитивами:

- Отзывный аккредитив (практически не применяется)
- Безотзывный неподтвержденный аккредитив
- Безотзывный подтвержденный аккредитив



В зависимости от процедуры расчетов:

- Аккредитив с оплатой по предъявлению
- Акцептный аккредитив (с траттой)
- Аккредитив с отсроченным платежом
- Аккредитив с неоголощением тратт и/или документов
- Переводный аккредитив
- Компенсационный аккредитив
- Аккредитивы с авансовым платежом (аккредитивы с красным и зеленым условиями)
- Револьверные аккредитивы

Отзывной аккредитив – это аккредитив, который может быть отозван (аннулирован) плательщиком или банком, выписавшим его. В международной практике отзывные аккредитивы больше не применяются.

Безотзывный документарный аккредитив не может быть отозван (аннулирован).

В случае безотзывного неподтвержденного аккредитива, извещение о безотзывном документарном аккредитиве направляется через авизирующий банк. Авизирующий банк выступает в качестве агента открывающего банка, и не несет никакой ответственности перед бенефициаром по документарному аккредитиву, кроме обычных мер по проверке внешней подлинности документарного аккредитива, который он авизует (однако это зависит и от назначения).

Неподтвержденный безотзывный аккредитив означает, что экспортер принимает на себя риск платежа банка-эмитента. Этот тип аккредитива обычно требует наличия авизирующего банка в стране экспортера, который извещает экспортера об аккредитиве, однако не предоставляет дополнительных гарантий.

Этот тип аккредитива используется только когда экспортер уверен в кредитоспособности известного ему банка-эмитента. Обычно это крупные банки в стабильных странах.

По безотзывному прямому документарному аккредитиву, обязательства открывающего банка распространяются только на бенефициара при оплате тратт и/или документов, и прекращаются после представления документов в отделение банка-эмитента. Нет обязательств по отношению к третьим лицам.

Прямой аккредитив применяется в случаях, когда бенефициар согласен получить аккредитив напрямую, без посредников. Он ограничивает возможность продажи тратт или документов другим банкам.

Подтверждение безотзывного документарного аккредитива банком (подтверждающий банк) по запросу или поручению банка-эмитента представляет собой конкретное обязательство подтверждающего банка, в дополнение к обязательствам банка-эмитента, с условием представления оговоренных документов в подтверждающий банк (или в любой другой назначенный банк) до или на дату истечения срока, а также при соблюдении положений и условий документарного аккредитива, оплатить, акцептовать тратты или неоговоренные.

Подтвержденный аккредитив обеспечивает наивысший уровень защиты интересов экспортера.

При аккредитиве с оплатой по предъявлению платеж производится по предъявлении тратты или документов, оговоренных аккредитивом. Аккредитивы по предъявлению должны быть оплачены немедленно по предъявлении требуемых отгрузочных документов, которые должны удовлетворять положениям и условиям аккредитива.

Акцептные аккредитивы требуют тратты, которая может быть выставлена на различные стороны, включая открывающий, подтверждающий или исполняющий банк. Тратта должна требовать оплаты на определенную дату в будущем. Если тратта «акцептована» подтверждающим или авизирующим банком, это создает банковский акцепт.

Если тратта не требуется по условиям аккредитива, подтверждающий или исполняющий банк выдает обязатель-

ство отсроченного платежа со сроком на определенную дату в будущем, против документов, соответствующих условиям аккредитива.

Аккредитивы с отсроченным платежом похожи на срочную тратту по срочному аккредитиву, с тем исключением, что тратта не используется. Они обеспечивают платеж с отсрочкой после представления документов. Чаще всего они используются в странах с высокими налогами на тратты или с ограничениями на использование тратт.

Сначала идут переговоры покупателя и продавца. Покупатель (заявитель) просит свой банк выпустить аккредитив с отсрочкой. Банк эмитент выпускает аккредитив и сообщает об этом через авизирующий/подтверждающий банк. Авизирующий банк извещает бенефициара, добавляя свое подтверждение, если это приемлемо. Бенефициар отправляет товары и представляет документы авизирующему/подтверждающему банку. После получения соответствующих условиям аккредитива документов, этот банк будет действовать согласно инструкциям аккредитива и пошлет документы банку эмитенту. Банк эмитент отправит документы покупателю. В срок платежа покупатель должен предоставить покрытие банку эмитенту. Банк эмитент предоставляет покрытие согласно авизирующему банку, а тот в свою очередь платит продавцу.

Негоцируемый аккредитив позволяет бенефициару представлять требуемые документы в определенный банк, готовый произвести оплату согласно условиям аккредитива.

Может содержать оговорку: «свободно негоцируемый любым банком». Преимущество для экспортера – больше возможностей в выборе банка.

Негоцирующий банк действует как агент бенефициара и становится «добросовестным держателем» тратты. Негоциация документов может быть структурирована с регрессом или без регресса на экспортера. Зачастую – с регрессом. Если же негоцирующий банк добавил свое подтверждение к аккредитиву, в таком случае право регресса теряется.

Аккредитивы с неогоциацией обычно содержат фразу:

«Мы настоящим обязуемся перед выставителем тратт, лицами, индоссировавшими тратты и добросовестными держателями тратт, что каждая тратта, выставленная в соответствии с условиями данного аккредитива, и сопровождаемая вышеуказанными документами, будет оплачена нами .....(дата) или до ..... (дата)»

Бенефициар получает возможность выбора любого, удобного ему банка, который будет готов неогоцировать тратты по такому аккредитиву. Например, если банк-эмитент, являющийся банком-плательщиком, находится в другой стране, бенефициар может обратиться в свой банк и попросить неогоцировать тратты.

Неогоциация означает, что банк покупает тратты и документы с дисконтом. По наступлению срока платежа такой банк получит от банка-эмитента номинальную стоимость тратт.

Переводной аккредитив – аккредитив для обслуживания посреднической торговой сделки бенефициара. Переводной аккредитив обычно используется в случаях, когда посредник не является фактическим поставщиком товара, или для торговых компаний, фактически выступающих в качестве брокера в отношении товара.

Первый бенефициар может поручить уполномоченному банку предоставить аккредитив целиком или частично одному или нескольким второму(вторым) бенефициару(ам). При необходимости, переводной аккредитив может быть разбит на несколько вторичных аккредитивов. Аккредитив переводится только на тех условиях, которые изложены в основном аккредитиве. Аккредитив должен быть безотзывным и должен четко указывать, что является переводным.

Компенсационный аккредитив построен по тому же принципу, что и переводной аккредитив, кроме того, что оригинальный аккредитив не передается.

Оригинальный аккредитив служит залогом в качестве гарантии второго аккредитива. Второй аккредитив должен отражать точно положения и условия первичного аккредитива, поскольку по вторичному аккредитиву представляются те же коммерческие документы, что и по первичному.

Аккредитив с «красным» условием используется для предэкспортного финансирования. Это особое условие, разрешающее извещающему или подтверждающему банку авансировать средства бенефициару до представления документов.

Аккредитив с «зеленым» условием также используется для предэкспортного финансирования. Процедура та же самая, что и для аккредитива с красным условием, кроме того, что товар уже должен быть готов к отгрузке и должен храниться на таможенном складе, в распоряжении банка-эмитента.

Револьверный аккредитив – это аккредитив открываемый на часть суммы платежей и автоматически возобновляемый по мере осуществления расчётов за очередную партию товаров. Револьверный аккредитив открывается при равномерных поставках, растянутых во времени, с целью снижения указанной в нём суммы.

Револьверные аккредитивы различаются по времени, когда максимальная сумма предоставляется в течение установленного периода времени и по сумме, когда предоставляемая сумма кредита возобновляется после каждой выборки в течение определенного периода времени.

Еще револьверные аккредитивы бывают кумулятивные, когда любая сумма, не использованная в течение предыдущего периода, может переноситься для использования в течение последующих периодов, или некумулятивные, когда любая сумма, не использованная в течение предыдущих периодов, теряется. Для сохранения контроля, большинство аккредитивов автоматически возобновляются по времени и являются некумулятивными.

### **Список литературы**

1. Гусаков Н.П., Белова И.Н., Стрениена М.А. Международные валютно-кредитные отношения. Учебник. 2015.
2. Международные расчеты и финансирование. Издательство НОУ ВПО ТИУиЭ, 2010.
3. Унифицированные правила и обычаея для документарных аккредитивов, публикация Международной торговой палаты № 600, редакция 2007.
4. ICC Global Trade and Finance Survey, 2015.
5. Дюжева Н.В. Россия на мировом космическом рынке: модель наращивания экспорта в развивающиеся страны. М.: Экономическое образование, 2012. 268 с.+цв. вкл.

## **ЖИТЬ И РАБОТАТЬ В МЕРКОСУР: ПЕРЕДВИЖЕНИЕ ЛЮДЕЙ И РАБОЧЕЙ СИЛЫ СТРАН ИНТЕГРАЦИИ**

**Наранхо Сагнай Хуан Данило**

*аспирант экономического факультета РУДН*

Статья посвящена анализу социально-экономической интеграции в рамках МЕРКОСУР, в частности передвижению людей и рабочей силы внутри стран участниц этого интеграционного соглашения.

МЕРКОСУР – это процесс региональной интеграции. Положили начало этого процесса Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай, к которому в последующих этапах присоединились Венесуэла и Боливия, находящаяся в процессе присоединения.

Все страны, присоединившиеся к интеграции или решающие стать ее участниками, ожидают получения максимальных выгод от нее. Поэтому они хотят, чтобы данная

группировка отвечала их потребностям и интересам. Таким образом, те участники, у которых большая диверсификация промышленного производства, стремятся к тому, чтобы интеграционная система помогала создать зону свободной торговли или таможенный союз с целью получения большого рынка сбыта для своих промышленных товаров. Страны с менее развитой промышленностью, стремятся к созданию новых отраслей экономики на их территории, а также к тому, чтобы иметь положительный торговый баланс и получить преференции, которые позволят им продвигаться вперед в процессе индустриализации.[1] По мере углубления интеграции вопрос передвижения людей и рабочей силы внутри стран участниц этого становится весьма актуальным.

В МЕРКОСУР сосредоточено 55,3% населения стран Латинской Америки и Карибского бассейна (более 300 млн. чел.), 40% прямых зарубежных инвестиций, 33% объема внешней торговли стран региона. Совокупный объем ВВП участников объединения достигает 3,3 трлн дол. Данное объединение представляет собой по размерам и экономическому потенциалу вторую после ЕС таможенный союз и третью после ЕС и НАФТА зону свободной торговли.[4]

По данным МВФ МЕРКОСУР пятая экономика мира, общая площадь территории составляет почти 15 млн. км<sup>2</sup>. Располагает одним из основных мировых резервов пресной воды: водоносный горизонт Гуарани. Имеет огромные энергетические ресурсы как возобновляемые, так и не возобновляемые ресурсы.

Таблица 1.

## Страны участники МЕРКОСУР

Страна	Год присоединения	Год ратификации	Население млн. чел.	Площадь территории в млн. км <sup>2</sup>	ВВП на душу населения в долл. США
Аргентина	1991	1991	43,36	2,780	22458
Бразилия	1991	1991	205,30	8,514	12340
Парагвай	1991	1991	6,80	0,406	5294
Уругвай	1991	1991	3,47	0,176	16728
Венесуэла	2006	2012	30,82	0,916	13633
Боливия	2012	В процессе	10,90	1,098	4996

**Источник:** составлен автором с данными Мирового Банка.

С целью, укрепления процесса региональной интеграции, начиная с 2009 г. были реализованы инструменты, которые облегчают свободное перемещение людей между странами участниками МЕРКОСУР, через “Соглашение о месте Жительства для граждан Государств-Участников МЕРКОСУР” и “Соглашения о месте Жительства для граждан Государств-Участников МЕРКОСУР, Боливии и Чили”.

Есть Механизмы, которые предоставляют право гражданам МЕРКОСУР получить вид на жительство на территории другого Государства-участника. В настоящее время действуют для граждан следующих стран: Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай, Боливия, Чили, Перу, Колумбии и Эквадор.



*Заявление на жительство могут подать:*

граждане стран-участниц Соглашения, желающие остаться на территории другой страны-участницы Соглашения, должны представить в Консульство этой страны соответствующие документы и заявку на въезд. Для легализации документов, достаточно в этом случае заверения их подлинности, в соответствии с процедурами, установленными в стране происхождения документа;

граждане стран-участниц Соглашения, которые уже находятся на территории другой страны-участницы Соглашения, и желающие остаться в данной стране, должны подать документы и заявку в миграционный орган этого государства. В этом случае, для легализации документов, последние должны быть сертифицированы в консульстве страны заявителя, аккредитованного в стране приема.

*Срок, на который дается вид на жительство.*

Соответствующие Консульские представительства или миграционные службы могут предоставлять временный вид на жительство на срок до 2-х лет, которое может трансформироваться в постоянное проживание, если в течение 90 дней до истечения срока его действия представляются необходимые документы в миграционные органы принимающей страны.

*Права, которые получают с видом на жительство.*

Это равные с гражданами принимающей страны гражданские права и свободы, социальные, культурные и экономические, право работать, право на обращение с жалобой к властям; право въезда и выезда из территории соглашения и свобода вероисповедания.

Члены семьи, не имеющие гражданства одной из стран-участниц Соглашения, могут получить вид на жительство на тот же срок, что и у человека от которых они зависят.

Что касается труда, мигранты пользуются тем же, что и граждане принимающей страны, в частности, в области заработной платы, условий труда и социального страхования.

Вид на жительство дает право на передачу денежных средств (денежные переводы как результат трудовой деятельности в принимающей стране).

Дети иммигрантов, рожденные на территории страны-участницы Соглашения, где проживают его родители, имеют право на имя, регистрацию рождения и гражданство. Также имеет право на образование на равных условиях с гражданами страны регистрации.

#### *Работать в МЕРКОСУР*

Граждане МЕРКОСУР, получившие вид жительство у другого Государства-Участника, могут работать на равных условиях с гражданами страны, в которой получили вид на жительство. Эти условия должны соответствовать конкретным правилам, установленным трудовым законодательством.

Соглашения МЕРКОСУР позволяют унифицировать вклады и взносы, внесенные на Социальное обеспечение трудящихся-мигрантов в целях получения выгоды накопления.

В июне 2008 г., в Буэнос-Айресе, был проведен семинар о свободном передвижении работников в границах интеграционного блока, а также разработан Праймер (буклет) с базовой информацией для граждан МЕРКОСУР, в частности для тех, кто намерен работать в другой стране блока, и все Государства-участники прилагают усилия для интеграции и гармонизации правил инспектирования и профессионального образования.

Вступление в силу Соглашения о виде на жительство для граждан Государств-участников в МЕРКОСУР в июле 2009 г. явилось важной вехой на пути к созданию зоны свободного передвижения людей в процесс региональной экономической интеграции. В соглашении признается, что граждане этих стран имеют право передвижения по территории стран, входящих в интеграционную группировку, получения вида на жительство и доступа к экономической деятельности в одинаковых условиях, что и граждане живущие в этих странах. Тем не менее, наблюдаются пробелы в нормативах и

дефицит правовых институтов МЕРКОСУР, и поднимается вопрос о полной реализации и эффективности свободного передвижения людей между государств-участниками данного интеграционного соглашения.

Основываясь, на предшествующих регулирующих нормативах о пересечении границы граждан этих стран, координируются системы социального обеспечения и взаимного признания ученых степеней (дипломов) между участниками соглашения о виде на жительство. Данное соглашение дает право гражданам государств-участников выезжать в другое государство-участника, находиться в нем, и осуществлять экономическую деятельность в нем на равных условиях с гражданами принимающей страны. Таким образом, можно утверждать, что действующее законодательство внутри МЕРКОСУР содержит нормативные элементы, которые составляют ядро свободной циркуляции людей по территории этого интеграционного соглашения.

Однако есть неточности в юридические формулировки касаются миграционных вопросов для граждан стран-участников, а также вопросов о занятости людей. Поэтому нужно исправлять эти пробелы в законодательстве для того, чтобы осуществить полноценную интеграцию не только в экономической, но и в социальной сфере.

*Выводы.*

Для каждой интеграционной группировки фактор занятости и трудовой миграции играет важную роль для полноценной интеграции всех участников процесса. В ходе углубления интеграционных процессов, помимо решения экономических вопросов, нужно обращать внимание на социальные и культурные вопросы. В этой связи участники МЕРКОСУР прилагают усилия по решению миграционных вопросов, в том числе по трудовой миграции.

Надо отметить что, Латинская Америка имеет человеческий ресурс, который является очень важным ресурсом

среди других. Человеческий ресурс нужно эффективно использовать.

Чтобы гарантировать соблюдения прав граждан участников интеграционного соглашения, страны участники должны устанавливать механизмы на законодательной основе, и соответственно все эти процессы должны контролироваться межгосударственными органами на законодательной основе.

Также надо отметить, что с одной стороны, свободное передвижение людей может привести дополнительные проблемы, но, с другой – это дополнительный импульс для рынка труда и в целом для экономики принимающей страны.

Трудовая миграция может решать проблемы нехватки рабочей силы принимающей страны и проблемы безработицы страны происхождения рабочего, таким образом сбалансировать рынок труда внутри интеграционной группировки. Поэтому очень важно обратить особое внимание на вопросы связанные с передвижением людей и трудовой миграцией.

Одним из показателей полноценной интеграции государств – это свобода передвижения граждан внутри территории интеграционной группировки. Это право работать на территории другой страны участницы, и право на осуществление экономической деятельности, как это происходит на территории Европейского Союза.

### **Список литературы**

1. Белова И.Н., Наранхо С. Хуан Д. Процессы экономической интеграции в Латинской Америке: состояние, проблемы и перспективы. М.: Научное обозрение, Серия 1. Экономика и право. 2016. № 1 (февраль).
2. Lantos Nicolas, “el nacimiento de la quinta potencia” 2012.
3. Sosa A.J., Ferretti M.M. América del Sur: un breve balance sobre su proceso de integración // <http://www.amersur.org.ar/Integ/Sosa0704-2.htm>.

4. Официальный сайт Меркосур <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/6425/5/innova.front/residir-y-trabajar-en-el-mercosur>.

5. Официальный сайт Мирового Банка <http://www.bancomundial.org>.

6. Федякина Л.Н. Международные экономические отношения: учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Издательство Юрайт, 2016. 461 с.

## **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ: СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ СТРАНЫ КОТ Д'ИВУАР**

**Нджа Амуен Жоселен Сандра**

*аспирантка экономического факультета РУДН*

После политической кризиса в 2011 г. экономика Кот Д'Ивуара быстро растет. Рост ВВП достиг 8,4% в 2015 г. и, как ожидается, вырастет до 8,5% в 2016 г., экономическая активность продолжает расти устойчивыми темпами; все сектора экономики выиграли от увеличения мирового спроса и резкого роста частных инвестиций.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, экономика, инфляция, инфракструктур.

Страна Кот Д'Ивуар занимала 115 место в прошлом году, а в 2015 г. 91 место в мировом рейтинге конкурентоспособности.

Из всех стран Африки, Кот Д'Ивуар на данный момент входит в десятку самых конкурентоспособных экономик континента и занимает 8-е место после Маврикия, Южной Африки, Руанды, Ботсваны, Марокко, Намибии, Алжира, Туниса и Замбии.

Таблица 1.  
10 наиболее конкурентоспособных стран Африки в 2015 г.

Страна	Мировой рейтинг 2015 г.	Изменение по сравнению с 2014 г.
Маврикий	46	-7
Южная Африка	49	+7
Руанда	58	+4
Ботсвана	71	+3
Марокко	72	0
Намибия	85	+3
Алжир	87	+8
Кот Д'Ивуар	91	+24
Тунис	92	-5
Замбия	96	0

**Источник:** Economie mondiale rapport 2015-2016

Сильные стороны конкурентоспособности Кот Д'Ивуара являются:

*Учреждения.* Предпринимаются меры по защите инвесторов и разрешению споров. Коррупция и рэкет ведутся, несмотря на относительно ограниченные ресурсы. Кот-д'Ивуар в 2015 занимала 107-е место по индексу коррупции.

*Транспортная инфраструктура* является неоспоримым преимуществом страны. Новые главные дороги Абиджан (экономическая столица) / Ямусукро (политическая столица) и Абиджане / Бассам (туристический город) должны увеличить трафик на локальном уровне. Электрические сети являются эффективными и доступными в этом субрегионе, по отношению к конкурентам из других континентов.

*Макроэкономическая среда.* Рост ВВП устойчивый, инфляция остается умеренной и прогнозы роста экономики остаются положительными.

Таблица 2

## Динамика ВВП Кот Д'Ивуара

	2013	2014	2015	2016(p)
Рост ВВП %	8.7	7.9	8.2	7.6

Источник: coface.com

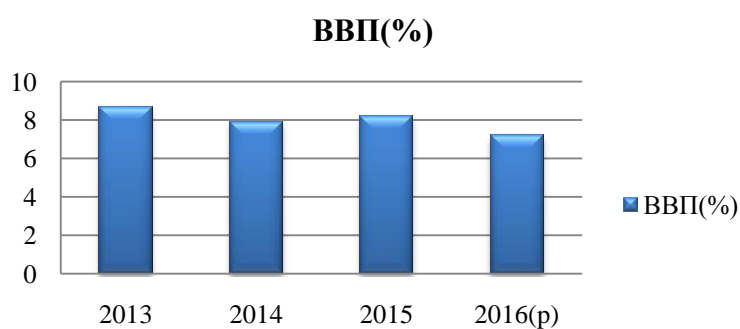


Рис. 1

Можно отметить что рост ВВП Кот Д'Ивуара стабилен. Кот Д'Ивуар переживает экономический рост, что позволило уменьшить бедность населения. Правительство планирует крупные структурные реформы, направленные на повышение устойчивого развития экономики.

Таблица 3

## Динамика инфляции Кот Д'Ивуара

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Инфляция %	3.2	1.9	6.3	0.9	1.4	5.1	1.3	2.9	0.3

Источник: statistiques-mondiales

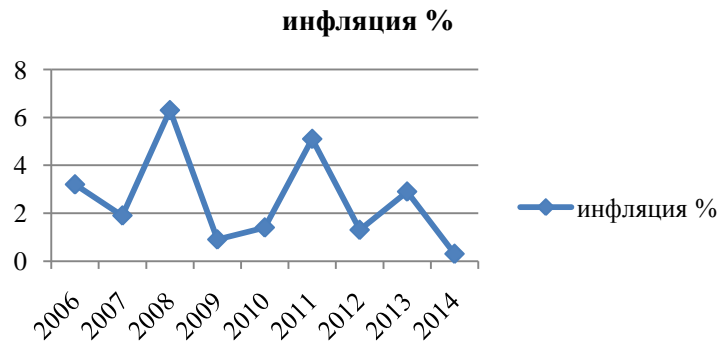


Рис. 2.

Инфляция находится под контролем, на уровне 2,9% в 2013 г. и 3% в 2014 г., благодаря улучшению внутреннего снабжения продовольствием и снижению цен на некоторые импортируемые товары. С точки зрения отраслевой классификации, снижение общего уровня цен было обусловлено ценами на первичную и выпускаемую продукцию. Уровень цен на услуги остался стабильным.

*Здоровье и начальное образование.* Предложение образовательных услуг относительно хорошего качества.

*Эффективность рынка товаров и эффективность рынка труда.* Хорошая привлекательность ПИИ в 2014 г. 62 USD с присутствием крупных иностранных групп. эффективных реформ для упрощения бизнес-старта. Компании сами форми-



руют свою рабочую силу к особенностям их сектора Хорошая гибкость при приеме на работу.

*Финансовый рынок.* Хорошее предоставление услуг и приемлемые затраты на крупных предприятиях; стабильные банковские группы; страна является одним из основных эмитентов казначейских векселей в ЮЕМОА.

*Освоение технологий.*

*Инновация.* Научно-исследовательские институты особенно в сельскохозяйственном секторе.

Конкурентоспособность Кот-д'Ивуара имеет слабые стороны.

Общественные/частные консультации не работают. Распространены коррупция и рэкет. Бюрократия тормозит перспективы развития. Некоторые секторы экономики кажутся несбалансированными и тесными олигополиями. Отсутствие технического обслуживания и расширения транспортных сетей в отдаленных районах способствуют задержкам. Растущие затраты на электроэнергию должны поддерживать и повышать качество и расширять производство. Оно тем не менее, в первую очередь передается производителям. Распространение Интернета очень медленное. Цены на нефть парадоксально очень высоки для производителя. Отсутствие технического обслуживания, его регулирование остается постоянной проблемой, которая существенно затрудняет хорошие экономические способности в случае пожара, что вызывает беспокойство. Баланс текущих счетов государства стал дефицитным. Внешний долг растет 42,9% в 2014 г. Кризис заморозил инвестиции и темпы обучения грамотности, а продолжительность жизни является одним из самых низких в мире, и влияет на производительность труда. Предложение по обучению является недостаточным и часто неприемлемым. Процесс объединения между отраслями остается на низком уровне.

### **Список литературы**

1. Site de l'institut nationale de la Cote d'Ivoire <http://www.ins.ci/>.
2. Journal «Jeune Afrique» du 30/09/2015 <http://www.jeuneafrique.com/268633/economie/top-10-des-pays-africains-les-plus-competitifs-en-2015-selon-le-wef/>.
3. Le groupe coface <http://www.coface.com/fr/Etudes-economiques-et-risque-pays/Cote-d-Ivoire>.
4. <http://www.statistiques-mondiales.com/>.
5. forum economique mondiale rapport 2015-2016.
6. <http://www.indexmundi.com/>.
7. <http://www.banquemondiale.org/>.

## **СЕРБИЯ НА ПУТИ В ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Пантович Б.**

*аспирантка экономического факультета РУДН*

Сербия входит в группу стран Западных Балкан, которым было дано обещание о европейской перспективе на саммите в Тесалониках. С момента саммита прошло уже 13 лет, но перспектива не стала ближе, и не только для Сербии, но и остальных странах Западных Балкан, кроме Хорватии, которая 2011 г. вступила в ЕС.

*Актуальность темы* обусловлена тем, что в условия неопределенности, с учетом растущей глобализации мировых рынков, а также внешних шоков следует проводить высокоэффективный анализ последствий вступления в ту или иную организацию либо экономическое пространство, с целью предотвращения неблагоприятных шоков для экономики страны.

В результате последствий от разрушения единого рынка бывшей СФРЮ, военных конфликтов на Балканах, международных санкций и бомбардировок НАТО в 1990-е гг. экономика Сербия пришла в упадок. Основные отрасли, пострадавшие от данных шоков: промышленность и сельское хозяйство. ВВП в 1990-2001 уменьшился с 28,4 млрд до 10,1 млрд дол. (606,7 млрд дин.), а на душу населения с 2,7 тыс. до 1,2 тыс. дол. США. За период 1990-2002 площадь обрабатываемых земель уменьшилась почти на 10%, поголовье крупного рогатого скота на 35%, свиней на 17%, овец 44%, птицы на 35%.

Европейский Союз был первым из международных организаций, вступившими в процесс антикризисного урегулирования в отношении Югославии. Изначально ЕС было за сохранение целостности страны. Но в дальнейшем внутренние нормы, касающиеся конституционного устройства Югославии, а также декларации о независимости Хорватии и Словении, принятые 27 июня 1991 г., поставили перед ЕС сложную задачу с самоопределением и принципом неизменности границ.

Смена в конце 2000 г. политического режима и нормализация отношений с миром не улучшили ситуацию в экономике. В связи с захватом сил НАТО и постоянными бомбардировками, химическая промышленность Сербии находится в катастрофическом положении.

Начиная с 2004 г., Европейский Союз принял в свои ряды 13 новых членов, 11 из которых можно причислить к категории «постсоциалистических» стран (Чехия, Эстония, Венгрия, Литва, Румыния, Хорватия, Латвия, Польша, Болгария, Словакия и Словения) которые получили независимость после распада ЦВЕ, СССР и Югославии с 1989 по 2004 г.

В середине 2000-х гг. все страны Западных Балкан подписали Соглашения о сотрудничестве и присоединении к ЕС, и только Сербия завершила этот процесс в 2008 г. после решения внутреннего кризиса под давлением ЕС.

В 2008-м был подписан договор об ассоциации между Сербией и Евросоюзом, В декабре 2009 г. Сербией была подана заявка на вступление в ЕС.

С 2012 г. Сербия имеет *статус кандидата* на вступление в ЕС. 21 января 2014 г. в Брюсселе состоялась первая Межправительственная конференция Сербии и ЕС, которая является точкой отсчета официального начала переговоров о присоединении Сербии к Европейскому Союзу.

Основной *стратегической целью присоединения* Сербии к ЕС является модернизация экономических, политических и юридических структур и соответствие основному европейскому проекту, который заключается в обеспечении свободы, обеспечении экономического благосостояния страны, и безопасности инвестиции посредством развития правового государства и верховенства закона.

Правительством Сербии планируется завершить переговорный процесс по всем 35 главам и подписать Соглашение о вступлении в Европейский союз до конца 2018 г., чтобы в 2020 г. стать полноправным членом ЕС, после ратификации Соглашения всеми странами-членами Европейского союза (29 по счету страной ЕС). Главное, чтобы не было повторения ситуации с Турцией, которая с 1963 г. ведет переговоры по вступлению в ЕС. В стране необходимо будет провести референдум.

Среди *основных причин вступления Сербии* в ЕС можно выделить следующие:

– Повышение уровня жизни населения; Увеличение ВВП; Создание единых правил игры без дискриминации каких-либо субъектов (равные условия для местных и иностранных инвесторов); Улучшение управления корпорациями и компаниями (привлечение зарубежного менеджмента и расширение кадрового потенциала); Повышение конкурентоспособности экономики и обеспечение доступа к мировому рынку; Привлечение иностранных инвестиций и современных

технологий; Стабилизация и создание новой банковской системе на смену существовавшей (разрушенной) системе.

Существует два основных политических пункта, *препятствующих вступлению* Сербии в ЕС:

- принятие антироссийских санкций и регулирование внешнеэкономической политики с Российской Федерацией;
- вопрос признания независимости Косово и Метохии.

Основные *особенности внешнеполитической стратегии* Сербии: процесс евроинтеграции, решение конфликта с Косово, укрепление регионального сотрудничества, развитие взаимовыгодных отношений с Россией, Китаем, США, странами ЕС.

Для Европейского союза Сербия может играть важную роль в вопросе урегулирования взаимоотношений между ЕС и Россией, так как Сербия и Россия находятся в сильных экономических, социальных и культурных взаимоотношениях. Правительство Сербии отказалось поддерживать введенные санкции против России, в связи с тем, что Россия является важным стратегическим партнером Сербии по многим политическим и экономическим вопросам. В 2000 г. между Сербией и Россией был подписан договор о беспошлинной свободной торговле.

С момента начала переговоров о вступлении в ЕС Правительство Сербии уже *выполнило* некоторые условия по *присоединению*:

- отмена контроля над дорожными территориями и границами северного Косова с Сербией;
- отмена выборов на территории северных районов Косова;
- снятие блокировки дорожных путей, связывающих Сербию с северными районами Косова.

Перед присоединением Сербии к ЕС, правительству требуются выполнить все необходимые условия и требования, касающиеся адаптации внутренней и внешней политики,

реформирование государственного сектора, судебной реформы, ликвидация коррупции и укрепление защиты прав человека.

После успешного присоединения Сербии к ЕС изменится международный статут Государства, что повлечет за собой изменение закона о гражданстве. У жителей Сербии появится ряд новых дополнительных гражданских прав:

- свободное право на место жительства на всей территории Евросоюза;
- свободный паспортный союз и возможность передвижения по Шенгенской зоне;
- общая дипломатическая защита;
- возможность свободного перемещения товаров и услуг, рабочей силы и возможности проживания;
- участие в выборах в органы местного самоуправления и Европарламент;
- право на свободное обращение в любой из институтов Европарламента;
- свободный доступ к документам Европарламента, советов и комиссий.

Сербское население получит возможность проживать, получать образование, работать свободно на всей территории Евросоюза и принимать участие в выборах (местных, в Европейский Парламент).

В 2013 г. Еврокомиссией было проведено исследование по возможности вступления Сербии в ЕС, в ходе которого были отмечены высокий уровень государственного протекционизма; заниженная эффективность деятельности государственных компаний, высокий уровень безработицы, бюджетная несбалансированность, вопросы высокой коррупции и большой объем теневого сектора экономики. Уже длительный период Сербия получает *финансовую помощь* от Евросоюза по таким направлениям как: энергия, инфраструктура, сельское хозяйство и конкурентоспособность.

В настоящее время Евросоюз является основным торговым партнером Сербии, и ключевым рынком сбыта, однако не менее важными являются отношения с Россией. В случае присоединения Сербии к Евросоюзу данные выгодные взаимоотношения могут быть осложнены, так как являясь членом Евросоюза Сербия должна будет ввести санкции против России, что отрицательно повлияет на экономические показатели Сербии.

Адаптация к законодательству ЕС позволила Сербии провести глубокие преобразования в сфере регулирования экономики и ограничить вмешательство государства в частный сектор.

Реформы финансовых рынков, корпоративного и анти-монопольного законодательства, финансовой отчетности и прав на интеллектуальную собственность способствовали улучшению делового климата и экономическому росту. В результате чего увеличивается приток иностранных инвестиций в Страну. Сербия также выиграет от доступа к структурным фондам ЕС, которые позволяют усовершенствовать общественную инфраструктуру. Вступление в ЕС положительным образом сказывается на развитии инфраструктуры и возможности проведения реформ в стране, улучшает лояльность инвесторов, а также снимает большинство борьеров. Введение евро на территории Сербии положительно скажется на потоке ППИ, однако следует учитывать что евроинтеграция отказ от национальной валюты ухудшит положение отечественных инвесторов и будет способствовать развитию только бизнеса с международным капиталом, тем самым затрудняя развития малого и среднего отечественного бизнеса.

Движение в сторону присоединения к членам Евросоюза позволяет пользоваться дополнительными источниками финансирования проектов хозяйственной модернизации Сербии и служит важным фактором стабильности для привлечения частных инвесторов. Евросоюз осуществляет поддержку программ реформирования политической и экономи-

ческой системы страны за счет средств фонда IPA, (1989–2007 гг. данные функции выполнял фонд PHARE).

В настоящее время финансовая система Сербии характеризуется стабильным положением, а также в основном регулируется Национальным банком Сербии, однако передача регулирования в ЕЦБ будет означать потерю основной доли независимости и возможности регулирования положений финансовой политики.

Однако, при вступлении Сербии в ЕС из положительных тенденций можно ожидать повышение интереса к фондовому рынку Сербии. Рост доверия иностранных инвесторов, укрепление злота относительно евро и доллара повысят заинтересованность инвесторов в приобретении акций сербских предприятий и государственных ценных бумаг. Также можно прогнозировать повышение капитализации Белградской биржи (BELEX), однако присутствие иностранного капитала, вызовет прямую зависимость от внешних шоков и макроэкономических дисбалансов, что негативно может сказаться на показателях инфляции и благосостояния.

Существует опасение, что вступление в ЕС может привести к резкому скачку потребительских цен, также это может спровоцировать повышение инфляционных ожиданий населения, в итоге и самой инфляции, которая итак выше среднеевропейского показателя.

Также фактором роста цен будет являться переход с национальной валюты на евро, а также повышение уровня цен, в частности на продовольственные товары (в связи с переходом предприятий на новые стандарты качества). НДС был повышен в 2012 г. с 18% до 20%, что уже соответствует европейскому уровню.

В условиях неопределенности, а также внешних угроз интеграция с Евросоюзом принесет скорее всего негативные последствия и сложности для финансовой системы Сербии, так как переход на евро и отказ от национальной валюты будет необратимым процессом, который по опыту ряда других



стран отрицательно сказывается на благосостоянии населения а также уровне безработицы и экономическом развитии в целом.

Основные экономические показатели, не смотря на нестабильные внешние вызовы, сохраняются на уровне европейских, и, экономику Сербии следует признать конкурентоспособной. Следует отметить, что при присоединении к ЕС конкурентоспособность и основные показатели экономического развития значительно снизятся, а также Сербия столкнется с рядом проблем, уже существующих в странах еврозоны (безработица, проблема миграции, низкая конкурентоспособность отечественных товаров).

В связи с нестабильной ситуацией на европейском рынке нет однозначного ответа, что присоединение Сербии к ЕС откроет для страны новые рынки сбыта, снизит конкуренцию для отечественных товаров и снизит уровень безработицы в стране. При вступлении в Евросоюз большинство отечественных производственных предприятий не смогут справиться с требованиями Евросоюза и будут вынуждены менять свои производственные мощности, усовершенствовать производство, а также цены товаров и услуг, что повлечет за собой дополнительные расходы и ухудшение экономической ситуации.

#### **Список литературы**

1. Семенов А.В. Перспективы расширения ЕС на Западных Балканах: случай Сербии // Вестник Кемеровского государственного университета. 2013. № 2-3 (54).
2. Нелаева Г.А., Семенов А.В. Балканский треугольник: Сербия между Европейским союзом и Россией в 2000-е гг. // Сибирские исторические исследования. 2015. № 3.
3. Кудряшова Ю. Перспективы вступления в ЕС балканских государств и интересы России// режим доступа: [http://russiancouncil.ru/inner/?id\\_4=57#top-content](http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=57#top-content).

## ПЕРСПЕКТИВЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ ДОЛГОВОГО КРИЗИСА В СТРАНАХ ЗОНЫ ЕВРО

Салинг К.

*аспирант экономического факультета РУДН*

Мировой финансовый кризис способствовал развитию банковского кризиса в зоне евро, который перетек в кризис суверенных долгов. Такой переход связан с существенными тратами на поддержку финансовой системы стран-участниц, особенно в Южной Европе. В общей совокупности финансовым институтам со стороны стран Европейского союза (ЕС) было предоставлено с начала финансового кризиса 671 млрд евро в виде займов и капитала и дополнительно 1288 млрд евро в виде гарантий [1, с. 1]. В условиях ограниченного инструментария государственной экономической политики в силу невозможности корректировки национального валютного курса правительствам стран зоны евро приходилось увеличить долговую нагрузку. Меры антикризисной политики в зоне евро привели к возрастанию государственной задолженности с 65,1% от ВВП в 2008 г. до 83,9% в 2010 г. [2]. Также дефицит государственного бюджета по зоне евро увеличился с -0,6% от ВВП до -6,1% за тот же период [2]. Кроме того, экономический рост Еврозоны существенно замедлился. Если в 2007 г. он составлял 3,0%, то в 2009 г. он опустился до -4,6% [2].

При этом с нарастанием кризиса в зоне евро усилился дисбаланс национальных экономик. В целом южно-европейские страны зоны евро оказались более подвержены экономическим шокам. Отразилось это на макроэкономических показателях, значения которых были хуже у южно-европейских стран, чем у стран Северной Европы. Среди южных стран Европы особенно выделяется Греция. В конце 2009 г. министр финансов Греции Филиппос Сахинидис (Philippos

Sachinidis) объявил о достижении отметки государственного долга в 300 млрд евро (или 126% от ВВП за 2009 г.). Далее бюджетный дефицит Греции оказался чрезмерно высоким для обеспечения устойчивой экономической ситуации и в 2009 г. составил -15,3% [2]. Все это было сопряжено с понижением долгового рейтинга Греции международными агентствами Fitch, Standard & Poor's и Moody's. В апреле 2010 г. греческие государственные бумаги были понижены до инвестиционной категории «хлама» (соответствует ВВ+) и у Греции обнаружилось существенные проблемы с рефинансированием больших объемов своих долгов [3, с. 142]. Одновременно с этим были понижены и рейтинги других государств – Испании и Португалии. Сложившаяся в зоне евро финансово-экономическая ситуация привела к растущим сомнениям в платежеспособности южно-европейских стран. Последствия долгового кризиса выражались не только в понижении международных рейтингов для этих стран. Далее последовали проблемы с рефинансированием государственной задолженности, удорожание заимствований, а также увеличение совокупного размера задолженности и сохранение высоких бюджетных дефицитов в ряде европейских стран [4, с. 69]. Другие последствия долгового кризиса заключались в росте безработицы и стагнации экономики.

В связи с тяжелой экономической ситуацией в зоне евро возникла необходимость принятия экстренных антикризисных мер для сохранения целостности валютного союза и предотвращения дефолта Греции. Но создание действенных антикризисных программ осложнялось тем, что ЕС не отличается высокой степенью фискальной интеграции. Это является реальностью для ЕС, несмотря на тот факт, что Европейский союз по своей степени международной экономической интеграции дошел до высшей стадии развития. При этом необходимо помнить о том, что размер бюджета ЕС соответствует всего 1% совокупного ВВП стран-участниц ЕС при достижении уровня задолженности по зоне евро в 84% в

2010 г. Предоставление фискальных трансфертов южно-европейским странам в такой ситуации являлось бы мало эффективным, т.к. для реального содействия преодолению долгового кризиса необходима очень существенная финансовая помощь, которая несоразмерна возможностям бюджета ЕС. Далее следует учитывать, что более экономически благополучные страны зоны евро тоже не спешили оказывать финансовую помощь другим странам. Правительства ссылались на положения Лиссабонского договора, не предусматривающие обязанность государств отвечать по финансовым обязательствам других членов ЕС (см. статью 125 Лиссабонского договора). Также вначале греческое правительство отрицало необходимость обращения к иностранной помощи.

Из-за опасений возможного дефолта Греции и серьезных последствий для зоны евро в мае 2010 г. было принято решение о запуске программы макроэкономической перестройки. Вероятные последствия при этом виделись в убытках для банков-кредиторов Греции, в поражении всей финансовой системы ЕС, а также в распространении негативных ожиданий на другие экономически неустойчивые страны зоны евро [5, с. 8]. Далее последовали еще две кредитные программы для Греции в марте 2012 г. и в августе 2015 г. Данные программы предусматривали совместное участие европейских органов с Международным валютным фондом (МВФ). При этом страны-участницы зоны евро внесли свой вклад через Европейский фонд финансовой стабильности и через Европейский стабилизационный механизм. Традиционно для кредитных программ МВФ Греция обязалась на проведение экономических реформ взамен на предоставление кредитов. В частности было предусмотрено сокращение расходов государственного бюджета (в т.ч. повышение пенсионного возраста для женщин, фиксация уровня заработных плат и отмена 14-й зарплаты в госсекторе), повышение налогов (налога на добавленную стоимость и акцизов) и проведение структурных реформ для повышения конкурентоспособ-

ности [3, с. 146]. Несмотря на предпринятые меры Греция по индексу глобальной конкурентоспособности занимает всего 81-е место на 2015-2016 гг. При этом согласно отчету Всемирного экономического форума экономическому росту и развитию бизнеса препятствуют трудности доступа к финансированию, неэффективность государственной бюрократии, политическая нестабильность, сложности и размер налогообложения, а также коррупция [6, с. 182]. Далее последовали совместные программы макроэкономической перестройки для Ирландии в декабре 2010 г., для Португалии в мае 2011 г. и для Кипра в 2013 г. Для Испании была согласована программа рекапитализации финансовых институтов в июле 2012 г. В программе для Испании МВФ выступал только в роли консультанта и наблюдателя.

По состоянию на 2015 г. экономика стран зоны евро показывает первые признаки выхода из рецессии после длительного периода кризиса. Об этом свидетельствуют основные макроэкономические показатели. После периода отрицательного экономического роста (с первого квартала 2012 г. по второй квартал 2013 г.) еврозона начиная с четвертого квартала 2013 г. снова демонстрирует рост. Со второго по четвертый квартал 2015 г. рост ВВП 19 стран зоны евро находился на уровне 1,6% [7]. Если смотреть отдельно по странам зоны евро, то также можно сказать, что в целом ситуация улучшается. Согласно прогнозу МВФ в 2015 г. во всех странах зоны евро ожидается по крайней мере небольшой рост экономики (во Франции 1,16%, в Германии 1,5%), а в Ирландии (4,85%), Люксембурге (4,39%), Мальте (3,44%) и в Словакии (3,16%). Исключение составляет Греция, экономика которой все еще не вышла из кризисного состояния, с прогнозом падения ВВП в -2,27% на 2015 г. [2].

Кроме того, другие ключевые экономические показатели зоны евро тоже показывают определенные улучшения. Например, безработица увеличилась в кризисные годы в зоне евро и в отдельных странах достигала очень значительных

значений. Ее удалось снизить с максимального значения в 12%, которое держалось на протяжении всего 2013 г. в зоне евро, до 10,3% в феврале 2016 г. [7]. При этом лучшее значение показателя наблюдается в Германии (4,7%); а проблемным остается уровень безработицы в Греции (26,8%), в Испании (21,8%) и на Кипре (16%) (согласно прогнозу МВФ на 2015 г., [2]).

В целом можно утверждать, что острая фаза кризиса суверенных долгов в зоне евро пройдена. Экономическая ситуация стран зоны евро стабилизировалась. За исключением Греции страны смогли выйти на небольшой экономический рост, бюджетные дефициты государств по зоне евро были сокращены с -6,1% от ВВП в 2010 г. до -2,0 в 2015 г. [2] и уровень государственной задолженности стабилизировался. Также уменьшились сомнения относительно сохранения зоны евро и было восстановлено доверие инвесторов. Последнее подтверждается снижением долгосрочных процентных ставок. Долгосрочные процентные ставки по Маастрихтскому критерию определяются процентной ставкой на 10-летние государственные облигации. Например, испанская и итальянская долгосрочные процентные ставки снизились с 5,4% в 2011 г. до 1,7% в 2015 г. Для сравнения можно привести данные по Германии и Франции, где рассматриваемая ставка составила 0,5% и 0,8% соответственно на 2015 г. В Греции сохраняется высокий уровень этого показателя (9,7% на 2015 г.), но это все же ниже значений 2011 г. (15,8%) и 2012 г. (22,5%) [8].

Несмотря на положительную тенденцию и первые признаки преодоления рецессии, остается устранить некоторые факторы, препятствующие полноценному выходу всей зоны евро из кризиса. К таким фактором можно отнести высокий уровень как государственной, так и частной задолженности, а также проблемы обеспечения конкурентоспособности реального сектора экономики.

Проблему долгового бремени нельзя считать решенной в зоне евро. Итак, по всей зоне евро показатель государствен-

ного долга вырос с 66,5% от ВВП в третьем квартале 2007 г. до 91,6% в третьем квартале 2015 г. [7]. Это существенно превышает отметку в 60%, которые положены критериями конвергенции. Более того, данные о размере госдолга отдельных стран свидетельствуют о том, что в них данный показатель существенно превышает среднее значение по всей Еврозоне. Это касается Греции (197% от ВВП), Италии (133%) и Португалии (128%) (прогноз МВФ на 2015 г., [2]). В сочетании с бюджетным дефицитом в этих странах проблемным аспектом в зоне евро остается возможность снижения уровня государственной задолженности в среднесрочной перспективе. Бюджетные дефициты сохраняются в большинстве стран Еврозоны. В Греции бюджетный дефицит на 2015 г. составил -4,2% от ВВП, в Испании -4,4% и в Португалии -3,2% (согласно прогнозу МВФ, [2]). Но размер дефицитов был существенно сокращен. Другими словами, вопрос приостановления дальнейшего наращивания государственной задолженности или ее снижения все еще не решен. Но именно высокий уровень государственной задолженности усиливает неустойчивость национальных экономик к экономическим шокам.

Более того, в зоне евро за предкризисные годы существенно вырос уровень частной задолженности, чему способствовало снижение процентных ставок для периферийных стран после введения единой европейской валюты. Тут необходимо отметить Испанию (частная задолженность выросла с 116% от ВВП в 2002 г. до 200% в 2010 г. и понизилась к 2014 г. до 165%), Ирландию (в 2010 г. – 259%, в 2014 г. – 263%), Кипр (в 2010 г. – 259%, в 2014 г. – 348%), Люксембург (в 2010 г. – 312%, в 2014 г. – 342%), Нидерланды (в 2010 г. – 229%, в 2014 г. – 229%) и Португалию (в 2010 г. – 202%, в 2014 г. – 190%) [9]. В Испании и Ирландии развивался пузырь на рынке недвижимости, т.е. данные страны являются примером того, как частная задолженность резко повлияла на экономическое развитие всей страны. Далее высокий уровень частной задолженности может себя негативно проявлять в

сочетании с нарастанием госдолга. Это связано с тем, что в условиях возросшихся госдолгов национальные правительства заинтересованы в сокращении своих расходов и полагаются на увеличение затрат со стороны частного сектора для поддержания возможностей экономического роста [10, с. 202]. Но при высоком уровне частных долгов не следует ожидать от домохозяйств увеличения потребления или от предприятий увеличения инвестиций.

Далее проблематичной остается разница в конкурентоспособности национальных предприятий стран зоны евро. Для дальнейшего снижения уровня безработицы и создания экономического роста необходимо повысить конкурентоспособность реального сектора экономики ряда европейских стран. При этом после введения евро усилился разрыв между конкурентоспособностью стран зоны евро. Это связано с тем, что во многих странах рост производительности труда существенно отставал от роста заработных плат. Если в Австрии, Бельгии, Финляндии, Германии, Люксембурге и Нидерландах реальная производительность труда увеличилась на 12% в среднем и зарплаты выросли на 22% на протяжении с 1999 г. по 2008 г., то во Франции, в Греции, Ирландии, Италии, Португалии и Испании рост производительности труда в среднем составил только 7%, а рост зарплаты составил 40% [11, с. 142]. В условиях единой валюты товары при повышении цены становятся автоматически менее конкурентоспособными, т.к. все товары номинируются в единой валюте, обменный курс которой не подлежит изменению со стороны национального правительства. Ситуация осложняется тем, что в отдельных странах зоны евро (преимущественно во Франции и в Италии) компании облагаются более высокими налогами и более высокими социальными отчислениями, а это создает неблагоприятный инвестиционный фон в таких странах [11, с. 142]. Тем не менее, уже появились улучшения. Например, в Греции и в Испании наблюдается снижение удельных затрат на рабочую силу. Также повысилась доля экспорта товаров и



услуг в пострадавших от кризиса странах. Греция смогла повысить экспорт с 22,1% от ВВП в 2010 г. до 32,7% в 2014 г., Ирландия – с 103,1% до 113,7%, Италия – с 25,2% до 29,5%, Португалия – с 29,9% до 40,0% и Испания – с 25,5% до 32,6% [8]. Одновременно данные страны повысили и импорт товаров и услуг, из-за чего в отдельных странах сохраняется дефицит торгового баланса.

Таким образом, анализ макроэкономических показателей стран зоны евро позволяет сделать вывод о том, что отмечается стабилизация европейских экономик и наблюдаются признаки выхода из рецессии в зоне евро. Но при этом греческой экономике не удалось выйти из состояния финансово-экономического кризиса. Для полного преодоления долгового кризиса в Еврозоне необходимо в среднесрочной перспективе добиться снижения общего уровня государственной и частной задолженности, а также бюджетных дефицитов. Далее следует усилить конкурентоспособность реального сектора экономики ряда стран зоны евро, чтобы создать условия для снижения безработицы и экономического роста.

#### **Список литературы**

1. Adamczyk, Guillaume and Bernard Windish (2015): State aid to European banks: returning to viability, European Commission, Competition State Aid Brief, issue 2015-01, February 2015.
2. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/weodata/index.aspx> – официальный сайт МВФ.
3. Захаров П.В. Греческий долговой кризис и его последствия // Проблемы национальной стратегии. 2011. № 1 (6). С. 140-159.
4. Серёгина С.Ф., Ларионова М.Л. Европейский долговой кризис и новые направления реформирования механизмов экономической политики ЕС // Российский экономический журнал. 2012. № 6. С. 68-94.

5. Colasanti, Fabio (2016): Financial assistance to Greece: Three programmes. European Policy Center Discussion Paper, 26 February 2016.
6. Schwab, Klaus and Xavier Sala-i-Martin (eds) (2015): The Global Competitiveness Report 2015-2016, World Economic Forum, 385 p. URL: [http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global\\_Competitiveness\\_Report\\_2015-2016.pdf](http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf).
7. <http://sdw.ecb.europa.eu> – официальный сайт ЕЦБ [ECB Statistical Data Warehouse].
8. <http://stats.oecd.org> – официальный сайт Организации экономического сотрудничества и развития.
9. <http://ec.europa.eu/eurostat> – официальный сайт Евростат.
10. Blundell-Wignall, Adrian (2011): Solving the Financial and Sovereign Debt Crisis in Europe. OECD Journal: Financial Markets Trends – Volume 2011, issue 2, pp. 201-224.
11. Thimann, Christian (2015): The Microeconomic Dimensions of the Eurozone Crisis and Why European Politics Cannot Solve Them. Journal of Economic Perspectives. Volume 29. Number 3. Summer 2015. P. 141–164.

## **ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ПИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ АРМЕНИЯ**

**Саркисян Р.А.**

*аспирант экономического факультета РУДН*

Обеспечение пропорционального и непрерывного экономического роста страны является одним из основных задач экономической безопасности. В современной экономике углубление глобализации и расширение экономического сотрудничества ведёт к усилению внешних факторов экономи-

ческого роста. Среди таких факторов особо важное место занимают ПИИ. Они способствуют повышению эффективности функционирования экономики. В этой статье делается попытка показать сущность и влияние государственной политики по привлечению ПИИ на экономический рост Республики Армения, что принесет к повышению экономической безопасности страны. В статье оценивается общая атмосфера политики с точки зрения удобства ведения бизнеса инвесторами, государственная политика относительно ПИИ, законодательство и рычаги привлечения прямых иностранных инвестиций и деятельность Армянского агентства развития (далее – ААР) как главного ответственного агентства по привлечению ПИИ.

В последние годы наметилась серьезная положительная динамика административных реформ, направленных на улучшение инвестиционного климата. Это должно быть особенно подчеркнуто и выделено с целью заинтересовать инвесторов. Несмотря на все это, в некоторых ключевых для бизнеса отраслях, в частности, в сфере налогов и сфере международной торговли пока приходится говорить о необходимости положительных изменений.

Описанная выше государственная политика административных реформ дала положительный результат. Согласно докладу «Doing Business 2016», Армения поднялась на 15 пунктов, заняв 35-ую позицию в списке 189-и стран. Многими инвесторами именно это исследование берется за основу в процессе анализа потенциальных стран. Также если в 2013 г. Армения занимала 108-е место в рейтинге по низкому уровню налоговой нагрузки из 185-и стран, то, согласно данным 2015 г., наметилось улучшение этого показателя: РА – занимает 41-ю позицию в списке 189 стран. Приведенные данные свидетельствуют о прогрессе Армении сравнительно со странами Евросоюза (Чехией, Болгарией, Румынией и Грецией) и Россией. При всем при этом в некоторых ключевых областях наблюдается необходимость более масштабных реформ.

Однако представленные данные свидетельствуют о том, что в тех экономиках, где налогообложение носит более сложный и затратный процесс, львиная доля экономической активности приходится на неформальные сегменты, в которых предприниматели вовсе не платят налогов. Согласно данным, предоставленным частным сектором, Армения теряет интерес в глазах потенциальных инвесторов из-за трудностей, сопряженных с налоговой системой, а также вследствие более затратных и сложных условий экспорта и импорта. Проведение непрерывных реформ в указанных сферах имеет жизненно важное значение для привлечения ПИИ. Согласно данным «Doing Business 2016», по показателю защищенности инвесторов Армения занимает 49-е место, потеряв 29 позиций по сравнению с положением в рейтинге 2013 г.

Армения проводит политику «открытых дверей» по отношению к инвесторам, не применяя практически никаких ограничений в вопросах притока, оборота и оттока ПИИ. Отметим, что во многих странах в сферы, имеющие стратегический статус, ограничен доступ ПИИ. Однако в Армении такие сферы доступны для иностранных инвесторов. Правительство основало ААР как структуру, ответственную за привлечение и обслуживание инвестиций. Однако по сравнению с сопоставляемыми странами, политика ПИИ нуждается в серьезных доработках.

- Отсутствуют официально утвержденные государственная политика и стратегия, диктуемые определенными приоритетными целями и задачами по привлечению ПИИ.

- Современная государственная политика не предоставляет приоритетов целям ПИИ по сферам, видам и источнику финансирования и не определяет первоочередные задачи по занятости, региональному развитию, по экспортному и иным направлениям.

- Единственный показатель, обычно упоминаемый в публичных обсуждениях касательно прямых иностранных инвестиций, – это приток ПИИ.

- В основном не осуществляется анализ влияния и потенциала исполнительной части ПИИ.

Новые отраслевые стратегии («Ориентированная на экспорт промышленная стратегия», «Концепция развития сферы ИТ») касаются вовлечения ПИИ, преследуют определенные цели и задачи в отношении инвестиций, предполагающие реализацию новых типов инвестиционных рычагов. Стимулирование привлечения ПИИ в рамках проекта «Промышленная стратегия, направленная на экспорт» – один из комплексных подходов, в центре которого – приоритет ПИИ как инструмента повышения конкурентоспособности промышленных сфер Армении. В наличии также иные политические документы, касающиеся ПИИ. Учитывая все вышесказанное, в мире, где с каждым днем усиливается международная конкуренция, направленная на привлечение ПИИ, отсутствие систематизированного и четко сформулированного национального видения, политики и отсутствие целей – серьезное упущение, которое необходимо устранить.

Законодательство Армении обеспечивает национальный режим и режим наибольшего благоприятствования по отношению к иностранным инвесторам. Иностранные инвесторы подчиняются общему законодательству (подобно местным компаниям), что обеспечивает к ним непредвзятое отношение. Законом «Об иностранных инвестициях» (1994 г.) устанавливаются национальный режим и режим наиболее благоприятствуемой нации, а также основные права и привилегии иностранных инвесторов:

- обеспечение 100% права на собственность (за исключением права на землю);
- беспрепятственный доступ к любой сфере и географическому местоположению внутри страны;
- право на свободную и неограниченную репатриацию имущества и прибыли;
- обмен валюты по рыночным ценам в неограниченном количестве;

- гарантии в случае национализации и гарантии справедливого возмещения в случае конфискации, что может иметь место быть только в экстренных ситуациях, а именно: в случае природных и государственных чрезвычайных ситуаций и только на основании решения суда;

- гарантия того, что в случае изменения законодательства и, в частности законодательства РА, регулирующего иностранные инвестиции, по желанию иностранного инвестора применяются законы, действующие на момент возникновения прецедента и по истечении пяти лет после осуществления инвестиций;

- освобождение нерезидентов от выплаты таможенных пошлин при ввозе на территорию РА имущества, предназначенного для личного пользования;

- эксплуатация природных ресурсов на основе концессионных договоров.

Инвесторы ограничены в правах на приватизацию земли, однако они обладают правом долгосрочной аренды земли.

Основные понятия Закона «Об иностранных инвестициях» (1994 г.) нуждаются в изменениях и уточнениях. В частности, Закон определяет политику правительства, государственных гарантий и предоставления привилегий по отношению к иностранным инвесторам, однако некоторые положения правового и регулирующего поля устанавливают ограничения: В частности, возникает двойное толкование в случае изменения положения законодательства о предоставлении гарантий. Согласно закону, изменение касается только «законодательства об иностранных инвестициях», которое лишено четких формулировок, из-за чего могут возникать самые разнообразные толкования. Кроме того, согласно закону, прописанные привилегии распространяются только на те предприятия с участием иностранных инвестиций, в уставном капитале которых вложенные средства составляли минимум 30% на момент основания, что является необоснованным ограничением. В Законе вообще не упоминается ААР

как ключевое общественное агентство по привлечению ПИИ в Армению.

ААР основано в 1998 г. с целью привлечения и поддержки ПИИ, а также для стимулирования экспорта из Армении. ААР также несет ответственность:

- за координацию деятельности секретариата Совета по содействию предпринимательству при Премьер-министре Армении, в результате которой обеспечивается механизм представления правительству волнующих бизнес-сообщество вопросов;
- за координацию способствующей развитию информационных технологий деятельности секретариата Совета;
- ААР является главным органом, осуществляющим «Ориентированную на экспорт промышленную стратегию».

В Армении более 5 000 компаний с участием ПИИ. За 2009–2011 гг. при непосредственном участии ААР были привлечены прямые иностранные инвестиции в объеме 22,3 млн долларов США. Деятельность ААР, направленная на привлечение инвестиций, способствовала привлечению новых потоков инвестиций. Ограниченный бюджет ААР – один из ключевых факторов, оказывающих отрицательное влияние на стратегическую деятельность агентства. В результате ААР в основном располагает ограниченными ресурсами и инструментарием. Кроме того, деятельность ААР зависит также от общей предпринимательской атмосферы Армении, и осуществляемой на государственном уровне политики ПИИ.

У РА есть двусторонние инвестиционные договоры со странами, являющимися основными источниками инвестиций для Армении, однако само число стран ограничено. Армения заключила двусторонние договоры о стимулировании и защите инвестиций с 39-ю странами и ведет переговоры еще с 24-мя. Наличие этих договоров является дополнительной гарантией для иностранных инвесторов, однако Армения все еще отстает от сопоставляемых стран по количеству стран, с которыми заключены подобные договоры.

Говоря о привилегиях для иностранных инвесторов, необходимо отметить, что до принятия Закона РА «О свободных экономических зонах», указанные привилегии ограничивались лишь некоторыми льготами, сформулированными в Законе «Об иностранных инвестициях». Из ныне действующих налоговых преференций можно отметить:

- Освобождение от налога на прибыль и от налога на имущество предприятий, действующих в свободных экономических зонах Армении;

- Выплата НДС инвестиционных товаров может быть отложена сроком до 3-х лет (для проектов, со стоимостью, превышающей 300 млн драмов РА, Правительство Армении описанную льготу рассматривает отдельно для каждого случая);

- Освобождение от таможенной пошлины ввозимого в Республику Армения иностранным инвестором уставного капитала, а также предназначенного для собственного производства ввозимого имущества (ограниченного количества товаров).

Армения, в отличие как от сопоставляемых, так и ряда других стран, неконкурентоспособна в вопросе проведения эффективной политики по ПИИ, что ограничивает возможности Армении в конкуренции привлечения потоков объемов прямых иностранных инвестиций.

Всемирная конкуренция по привлечению ПИИ заставляет многие страны, в том числе и страны, с которыми сопоставляется Армения, более активно применять льготные режимы. Эти страны интенсивно используют практически все основные виды инвестиционных рычагов, что отражено в Таблице 2.9. Во многих случаях так называемое «Освобождение от правил» уже не оказывает такого сильного воздействия, поскольку многие страны в последние годы предприняли существенные административные реформы.

Обобщая, можно резюмировать, что отсутствие утвержденной политики по ПИИ и, как следствие, отсутствие роли политики по прямым иностранным инвестициям в процессе



развития национальной экономики является серьезным упущением, что отражает не вполне продуманное восприятие всемирных тенденций и практики по ПИИ. Такое упущение серьезно влияет на притоков ПИИ, которые являются важным фактором для увеличения экономического роста. Однако, поскольку обеспечение пропорционального и непрерывного экономического роста является основной задачей экономической безопасности, необходимо пересмотреть различные сценарии: политику ПИИ, расширение списка двусторонних договоров и т.д. Необходимо также осуществление изменений в «Законе об иностранных инвестициях» Правительство Армении должно разработать более детальную политику по ПИИ и предложить методы, которые будут способствовать укреплению конкурентоспособной с точки зрения привлечения новых потоков ПИИ позиции страны.

Необходимо также упомянуть заметные упущения ААР в вопросе подготовки и реализации стратегической программы. Стратегические цели и задачи не взаимосвязаны, а бюджет не может в полной мере способствовать реализации поставленных задач. В целом, можно констатировать, что ААР не в состоянии обеспечить получение ожидаемого от него результата. ААР должно более профессионально функционировать на отведенном ему поле деятельности, самому агентству необходимо соответствующее финансирование.

#### **Список литературы**

1. <http://www.armstat.am/> – Официальный сайт национальной статистики РА.
2. <http://www.fdiAtlas.com> – fDi Intelligence portfolio, 2014.
3. <http://www.cba.am/> – Официальный сайт Центрального банка РА.
4. <http://www.ada.am/> – Официальный сайт Агентства развития РА.
5. Закон РА об иностранных инвестициях, 1994.

6. World Bank, Doing Business project, Doing Business, 2016.

7. Андропова И.В., Гусаков Н.П. Концептуальные подходы к разработке новой стратегии экономической безопасности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. Научно-практический и теоретический журнал. Изд-во ООО «ИЦ «Финансы и кредит». 2014.

## **ВЛИЯНИЕ ТУРИЗМА НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СТАБИЛЬНОСТЬ ЕГИПТА**

**Селим Мухаммед Салах Эль Дин**

*аспирант экономического факультета РУДН*

На примере Республики Египет в статье в контексте обеспечения национальной экономической безопасности, исследованы вопросы формирования и развития конкурентных преимуществ территорий, рассматриваемых в качестве туристической дестинации, исходя из предложенной М. Портером концепции конкурентных преимуществ наций. Проанализированы текущее состояние, выявлены проблемы и перспективы развития туристической отрасли Египта с точки зрения достижения устойчивых конкурентных преимуществ и глобальной конкурентоспособности.

*Постановка проблемы и ее связь с важными научными задачами.* Процессы глобализации современного мирового хозяйства все в большей мере предопределяют развитие национальных экономик. В этой связи удержание позиций страны в мировой экономике возможно лишь при условии ее конкурентоспособности. В современных условиях глобального рынка и конкуренции глобального масштаба задача по-

вышения конкурентоспособности национальной туристической индустрии Египта становится весьма актуальной.

Необходимость решения этой задачи обусловлена целым рядом причин. Прежде всего, потому что сегодня туризм как социально-экономическое явление стал по-настоящему глобальным, оказывающим существенное влияние на мироустройство и экономику десятков стран. Туризм выступает одним из факторов, способствующих эффективному использованию географического расположения страны и ее природно-климатических ресурсов, памятников культуры и истории. Все это содействует созданию десятков миллионов рабочих мест в разных странах и повышению качества жизни населения, что имеет большое значение как с точки зрения социальной, так и экономической безопасности страны. Во многих странах индустрия туризма является крупнейшим (а в ряде случаев – единственным) плательщиком налогов, обеспечивает не только наполнение государственного бюджета, но и приток в национальную экономику иностранной валюты, оказывает положительное влияние на инвестиционный климат страны и ее внешнеэкономический имидж. Одним из таких государств является Египет.

*Анализ известных результатов исследований и публикаций.* Признаки классификации турпродукта, его структура, принципы формирования и оценки показателей качества, а также научно-методические и некоторые практические аспекты, и особенности формирования различных видов турпродуктов рассмотрены в работах В. Веткина, О. Грачевой, А. Косолапова, Ю. Марковой, И. Черкасовой и др.

Проблемам развития индустрии туризма в условиях глобальной конкуренции, а также принципам разработки концепции государственного туристского брэндинга посвящены труды таких специалистов как: А. Александрова, В. Воскресенский М. Барлетта, Т. Браун, А. Глушко, Д. Дирлав, А. Здоров, Н. Кокерелл, Й. Кунде, С. Крейнер, Ф. Котлер, Дж. Леннон, С. Максименко К. Нордстрем, Г. Папирян,

И. Петрасов, И. Риддерстрале, А. Самойленко, В. Сенин, И. Смаль, Е. Сапожникова, Х. Смит, Д. Трю, Р. Флорида, Г. Харрис и др.

*Формулировка целей и задач исследования.* Задачей исследования является изучение, на основе концепции конкурентных преимуществ, вопросов формирования и развития (в условиях глобализации) конкурентных преимуществ Египта в качестве туристической дестинации, анализ вклада туристической отрасли Египта в обеспечение экономической безопасности страны.

*Изложение основного материала.* Очевидно, что одной из особенностей глобального туризма является не только увеличение зависимости конъюнктуры туристического рынка от внешних факторов, но и появление на глобальной арене трех типов участников глобального туристического производства, а именно: стран-субъектов, объектов и нейтральных.

Они различаются по степени вовлеченности в глобальные процессы, имеющие место на туристическом рынке, и кроме того – по факторам соотношения роста и рентабельности национальной туристической индустрии [3].

В последнее десятилетие регион Ближнего Востока и Северной Африки является одним из наиболее динамично развивающихся туристических центров мира [1, с. 15]. Заметное место в туристической индустрии региона занимает Египет.

История и культура Египта уходит своими корнями в глубокое прошлое. Поэтому не вызывает сомнений, что именно эта страна как туристическая дестинация всегда будет востребована на мировом туристическом рынке. Туристический потенциал Египта многокомпонентен (причем эти компоненты очень разнообразны и обладают привлекательностью, как в культурно-познавательном, так и в рекреационном аспекте).

Туризм является одной из ключевых статей дохода египетской экономики (наряду с нефтегазовой отраслью и дохо-

дами от эксплуатации Суэцкого канала). Его доля в ВВП страны составляет 11%, он дает около 20% валютных поступлений и обеспечивает каждое восьмое рабочее место в стране. В туристическом секторе занято около 12% экономически активного населения страны) [5, с. 34]. Именно поэтому власти Арабской Республики Египет (АРЕ) много внимания уделяют развитию туристического сектора в стране.

Как справедливо отмечают многие исследователи, туризм является одним из секторов экономики, имеющим перспективы долгосрочного развития [9, с.15]. Он играет важную роль в экономике Египта, не только обеспечивая приток иностранной валюты, создание рабочих мест, но и содействуя социально-экономическому развитию, выравниванию уровней развития различных регионов (сокращению неравенства в доходах и занятости), а также помогая решению проблем бедности.

Египет – уникальное государство, которое вполне обоснованно претендует на роль лидера арабского мира. Это самая большая страна африканского континента по численности населения. Большая часть населения Египта проживает в долине Нила (4% территории – долина Нила, проживает 95-96% населения). Несмотря на то, что более 95% территории занимает пустыня, Египет является лидером в Африке по числу посещаемости иностранными туристами [8, с. 22].

В последние десятилетия туризм в Египте становится все более значимой отраслью национального хозяйства, ориентированной на экономическое и социальное развитие государства. Благоприятные условия для развития туризма способствуют его переходу на новый уровень. Более того, некоторые отрасли национальной экономики Египта ориентируются сегодня на удовлетворение потребностей туристического бизнеса: строительство новых отелей, крупных торговых комплексов, транспортной инфраструктуры (в том числе международных аэропортов). Индустрия питания готова удовлетворить любые запросы зарубежных гостей.

Таким образом, развитие туризма выступает катализатором развития строительной индустрии, транспорта, пищевой промышленности и многих других. Все это способствует появлению новых рабочих мест в этих отраслях [1, с. 19].

О гибкости туристического сектора свидетельствует формирование новых направлений туризма. Сейчас в АРЕ туристические компании предоставляют иностранному гостю такие услуги как: дайвинг, джип-туры по пустыне, круизы по Нилу и многие другие. Новым направлением в области туризма призван стать медицинский туризм [7].

В последние годы активное развитие получает экотуризм, благодаря которому отдых становится не только увлекательным, но и познавательным: вместо простого спортивного увлечения дайвинга – изучение морских глубин, сафари – для исследования природной среды Египта, прогулка по пустыне – возможность поближе познакомиться с жизнью бедуинов – кочевого населения Египта [5, с. 10].

Нельзя не отметить стремительное развитие такого нового вида туризма как конгресс-туризм. В последние годы (хорошо бы указать парочку) в Египте успешно прошло несколько крупных конгрессов, и сегодня их организаторы рассматривают Египет как потенциальное место проведения международных встреч в будущем. В Каире также часто проводятся студенческие конференции. Их тематика – злободневные политические, социальные, и экономические вопросы. Большой популярностью среди молодежи пользуются деловые игры, например, такие как «Модель ООН» (Каирский государственный университет), «Модель Лиги арабских государств» (Американский университет в Каире) [7].

Все большую популярность приобретают национальные и международные фестивали, которые обычно проводятся в августе. В них принимают различные фольклорные коллективы, крупные торговые сети и ремесленники. Последние предоставляют многочисленным гостям фестиваля скидки и подарки. Активными потребителями египетских туристических

продуктов являются граждане стран СНГ. Для продвижения и демонстрации новых продуктов Египет регулярно участвует в международных ярмарках по туризму, которые проходят на территории этих стран.

Приведенные выше примеры активных действий по развитию туристической индустрии выявили и некоторые проблемы. В частности, что в АРЕ доходы от одного туриста в полтора-два раза меньше, чем в ряде других арабских государств, даже не обладающих такими выдающимися памятниками древних цивилизаций, как Египет. Динамика доходов от туризма в Египте представлена на рис. 1 [7]. Что касается индекса конкурентоспособности сектора путешествий и туризма, который публикуется каждые два года и включает 140 стран, в этом рейтинге Египет занимает лишь 85-е место [5, с. 35-36].

Туристическая индустрия Египта сталкивается и с другими проблемами, типичными для любого развивающегося неустойчивого общества. Здесь и нелегальные услуги в туристической сфере, и терроризм, подогреваемый недовольством отдельных социальных категорий политикой правительства, и недостаточно высокий уровень обслуживания.

Как свидетельствуют данные табл. 1 из-за неустойчивой международной экономической и политической обстановки в 2011 г. индустрия туризма в Египте существенно пострадала. Доходы от въездного туризма сократились более чем на четверть, а именно, на 27,3 %. Правда в 2012 г. туристическая индустрия начала возрождаться и разрыв с 2010 г. сократился до 7,5%. В соответствии с теорией абсолютных преимуществ абсолютное преимущество каждой страны, выступающей в роли дестинации, определяется наделенностью страны соответствующими ресурсами – в данном случае ресурсами, обеспечивающими определенные преимущества в туристической сфере [2].

Анализ конкурентных преимуществ туристической среды Египта, позволяет в качестве таковых для туристиче-

ской индустрии страны выделить уникальность ресурсов Красного моря в Хургаде и Шарм-эль-Шейхе, достаточно хороший уровень развития инфраструктуры в этих городах, а также развивающийся кадровый потенциал при наличии значительной обеспеченности трудовыми ресурсами.

Наглядный пример конкурентоспособности дестинации (на основе базисных факторов) – конкуренция дестинаций для пляжного отдыха. Такими естественными туристическими ресурсами природы, как побережье моря или океана располагает большое число дестинаций, в числе которых находится и Египет [5, с. 9-10].

Конкурентоспособность туристическо-рекреационных дестинаций Египта обеспечивается историческими и культурными памятниками страны, климатическими условия и т.д. Основным туристическим регионом Египта является побережье Красного моря (а именно его уникальные природные условия и ресурсы). Главные базовые курорты Египта – Шарм-эль-Шейх и Хургада, как правило, являются отправной точкой для экскурсий и туров по стране.

Следует различать осязаемые и неосязаемые характеристики дестинации [2]. Для Египта это то, что «продается» туристу по факту, а не то, что «продвигается и предлагается». Осязаемые характеристики, достигая определенного уровня распространения, не могут стать детерминирующими (поскольку у всех конкурентов, например, имеются красивые чистые пляжи и прочие атрибуты) Имеет смысл положить в основу позиционирования Египта среди конкурентов неосязаемые характеристики – несущие эмоциональную окраску. Египет – там, где история начинается и продолжается.

Показатели, характеризующие условия спроса на туристические услуги в дестинации, играют существенную роль в определении уровня конкурентоспособности дестинации. Исследованиями доказано, что, наряду с объемом спроса на туристические услуги в конкретном регионе, важны качество оказания туристических услуг и их соответствие перспективным



тенденциям спроса на мировом туристическом рынке [2]. Конкурентное преимущество получают дестинации, уделяющие особое внимание развитию индивидуальности и поддержанию уникальности собственного туристского продукта [9, с. 7].

Оренго Серра и Пикон Гарсиа считают, что инновации не всегда оказывают влияние на достижение целей туристических фирм. Инновация проявляется «через изменение туристического продукта, организационной структуры, управленческих и маркетинговых практик» [9, с. 2]. Преимущества туристической инновации проявляются в улучшении имиджа страны на туристическом рынке, увеличении лояльности клиентов по отношению к дестинации и привлечении новых клиентов.

Повышение конкурентоспособности туристической индустрии Египта является важнейшим фактором обеспечения национальной экономической безопасности. Место, которое занимает туристическая индустрия в экономике страны и роль, которую она играет в социально-экономическом развитии Египта требуют поддержания отрасли в конкурентоспособном состоянии, а с учетом её потенциала и значимости для страны, интенсификации усилий по поиску инновационных факторов развития индустрии туризма. Решение этих задач является необходимым условием обеспечения и укрепления экономической безопасности Египта.

Египет как дестинация имеет широкие перспективы для развития. Например, Абдель-Салам Гауда [9] отмечает отсутствие особого стиля дестинации региона Красного моря. Регион не использует в полной мере природно-климатических преимуществ для создания своего собственного уникального имиджа, который отличал бы его от других подобных дестинаций.

Между тем, очень важным компонентом устойчивого развития является именно специфичность и неповторимость территории, что означает поиск характеристик и особенностей,

которые не встречаются в других местах, чтобы «вырастить» своего рода устойчивый спрос именно на то качество туристских услуг, которое предлагает данный регион.

Структура туристской индустрии и стратегия фирм, конкурирующих в ней, в совокупности представляют собой важные конкурентные преимущества дестинации, особенно с учетом того факта, что стратегии и менеджмент компаний, несмотря на взаимопроникновение культур и методов ведения бизнеса, обладают определенными национальными особенностями и различиями в деловой культуре [2]. Внутриотраслевая конкуренция рассматривается как катализатор всей системы факторов.

Большое значение имеет потенциальная конкурентоспособность дестинации, под которой понимают тот уровень конкурентоспособности, которого конкретная дестинация может достичь в перспективе [2].

Концепция формирования действительно достижимой конкурентоспособности предусматривает предварительное построение целевого конкурентного профиля дестинации, создание проекта формирования действительно достижимой конкуренции с учетом того, на каком этапе жизненного цикла находится данная территория, а также оценку затрат на достижение нового уровня конкурентоспособности. При этом следует учитывать тот факт, что затраты на достижение нового уровня конкурентоспособности как правило характеризуются мультипликативным эффектом. Это обусловлено тем, что экономические результаты деятельности дестинации с более высоким уровнем конкурентоспособности демонстрируются не только на хозяйствующих субъектах туристического рынка региона, но и на других предприятиях, осуществляющих экономическую деятельность на данной территории, а также на благосостоянии местного населения.

#### **Выводы**

В XXI в. можно проследить формирование двух тенденций в развитии туризма АРЕ: развитие традиционных и

появление новых форм туризма. Этого не видно. Для повышения конкурентоспособности египетской туристической индустрии на мировом туристическом рынке сосредотачиваются усилия именно на этих направлениях

Для повышения конкурентоспособности туристической индустрии АРЕ очень важна государственная поддержка по всем направлениям: проведение маркетинговых исследований для принятия решений относительно конкурентных преимуществ национального турпродукта, признаков его дифференциации и позиционирования в сознании внутренних и иностранных потребителей; определение круга проблем национальной туристической индустрии и путей их решения; выявление потенциальных рынков сбыта и инновационных инструментов продвижения туристических услуг и т.д.

#### **Список литературы**

1. Новиков В.С. Характерные черты туризма XXI века – устойчивое и инновационное развитие / В.С. Новиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.intacadem.ru/statji/novikov-v.s.-harakternye-cherty-turizma-xxi-veka-ustoychivoe-i-innovatsionnoe-razvitie.html>
2. Сычева Н.В. Туристский ресурс как фактор экономического развития региона/ Н.В. Сычева // Вестник ОГУ. 2011. № 8(127). С. 136-143.
3. Харрис Г. Стимулирование международного туризма в XXI веке. М.: Финансы и статистика, 2010. № 10 (98). С. 87-96.
4. Fielding David. How Do Tourists React to Political Violence? – An Empirical Analysis of Tourism in Egypt / David Fielding // Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Discussion Paper. June 2010. Vol. 10. pp. 127-136.
5. Hecht Joy E. Egyptian Tourism Statistics and The Development of Tourism Satellite Accounts / Joy E. Hecht // Prepared for the USAID/DATA Project Ministry of Planning Egyptian Arab Republic. 2015. Vol. 10. pp. 98-108.

6. World Tourism Organization UNWTO official website.
7. Egypt Tourism Report 2015. BMI Research [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://store.bmiresearch.com/egypt-tourism-report.html>.
8. Orengo Serra, K. & Picón Garcia, N. Factors Contributing to Product Innovation in a Value Chain: Three Case Studies. / Orengo Serra, K. & Picón Garcia // Journal of Innovation Management in Small and Medium Enterprise. 2013. Vol. 2013 (2013). pp. 1-20.
9. Problems that Impede Sustainable Tourism Development in Egypt / Gouda Essam Abdel-Salam // International Journal of Social, Behavioral, Educational, Economic and Management Engineering. V.6. N.11. 2012.

## **АЛЮМИНИЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ МИРА – ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ**

**Силла Абубакар Бантураби**

*аспирант экономического факультета РУДН*

Алюминиевая промышленность в современном мире имеет очень большое значение. Спрос на легкий металл постоянно увеличивается. Многие страны мира не могут в настоящее время функционировать без международного взаимодействия с другими государствами. В процессе международного разделения труда в мировой алюминиевой промышленности развивающиеся страны выступают поставщиками сырья для алюминиевой промышленности, а развитые страны – производителями готового металла.

Изменения отмечаются в процессе отхода от комбинирования всех стадий промышленного цикла (отход от полной структуры алюминиевой промышленности в странах мира),

что выражается в специализации государств мира на одной из стадий – на добыче сырья, производстве глинозема или на выплавке первичного (вторичного) алюминия. Менялось при этом и само понятие «сырье». Если ранее это были лишь алюминиевые руды (бокситы), то по мере создания в развивающихся странах (обладающих к тому же крупными запасами энергетических ресурсов) производства глинозема, он также стал своего рода «сырьем» для конечной стадии производственного цикла – выплавки алюминия в высокоразвитых государствах.

К тому же в последние годы во многие развивающиеся страны постепенно перемещается даже выплавка первичного алюминия (при этом изначально предназначенного на экспорт). Он также становится своего рода сырьем для высокотехнологичных и сложных производств в наиболее передовых в промышленном отношении странах мира.

Основные месторождения сырья и дешевая рабочая сила находятся в развивающихся странах, при этом там пока меньшее значение охране природы уделяется, чем в развитых. Напомним, что природоохранные законы в развитых странах, поощряют закрытие на их территории «экологически опасных предприятий» по производству алюминия и «перенос» их в развивающиеся страны. Развитие мирового транспорта уже давно позволяет перевозить разнообразную продукцию в любую точку планеты.

В связи с развитием новых технологий серьезной альтернативой выплавке первичного алюминия становится получение алюминия из вторичного сырья (лома, металлической стружки, скрапа). Благодаря достижениям научно-технического прогресса, в том числе по снижению издержек на выработку электроэнергии на тепловых станциях и непосредственно при выплавке алюминия, в последние годы стала проявлять себя тенденция преимущественного размещения алюминиево-плавильных заводов вблизи источников дешевого топлива. Так, например, страны Ближневосточного региона – ОАЭ и

Бахрейн – уже превратились в крупных не только региональных, но и мировых продуцентов алюминия (табл. 1).

Таблица 1.  
Крупнейших производителей алюминия в мире, 2013-2014 гг.

Место	Страна производства алюминия	Производство алюминия, тыс. тонн		Годовые производственные мощности, тыс. тонн	
		2013	2014	2013	2014
	США	1946	1720	2700	2330
	Аргентина	425	425	455	455
	Австралия	1780	1680	1820	1630
	Бахрейн	913	930	970	970
	Бразилия	1300	960	1700	1700
	Канада	2970	2940	3020	2990
	Китай	22100	23300	32000	32500
	Германия	492	500	620	620
	Исландия	800	810	840	840
	Индия	1700	2100	2580	2890
	Мозамбик	570	560	570	570
	Норвегия	1100	1200	1230	1230
	Катар	600	610	610	610
	Россия	3720	3500	4040	4180
	Саудовская Аравия	190	500	740	740
	ЮАР	822	735	810	715
	Объединенные Арабские Эмираты	1860	2400	1900	2400
	Другие страны	4290	4440	6330	6280
	<b>Весь мир</b>	<b>47600</b>	<b>49300</b>	<b>62900</b>	<b>63700</b>

Составлено по: данным Геологической службы США (USGS: Aluminium – Mineral Commodity Summary 2015 / <http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/commodity/aluminum/mcs-2015-alumi.pdf> / )

Можно увидеть, что за период с 2008-2014 гг. Китай увеличил оборот производства продукции, а Россия, наоборот, уменьшила. Россия занимает 2 место с долей 6,8% в ми-

ровом производстве алюминия, после Китая, у которого 45% мирового производства в 2014 г.

В 2014 г. деятельность всех мировых производителей алюминия (исключением был только Китай) была направлена на сокращение производства и ликвидацию убыточных мощностей с целью сокращения избытка металла на рынке, образовавшегося в предыдущие годы еще со времен кризиса 2008 г., когда произошел дисбаланс между спросом и предложением. Мировое производство первичного алюминия в 2014 г. составило 53057 тыс. т (+4,8% к 2013 г.). Но при этом сформировался дефицит алюминия в размере 849 тыс. т (1,6% производства), что спровоцировало стремительный рост цен: с минимальных значений 1641,5 US\$/т в начале года до годовых максимумов в 2114 US\$/т к сентябрю 2014 г. Среднегодовые цены после 3-х лет падения в 2014 г. выросли на 1,3% до 1869,49 US\$/т.

Глобальный алюминиевый рынок сегодня можно условно разделить на две части: Китай и все остальные страны. За последнее десятилетие Китай продемонстрировал феноменальные темпы экономического роста, и в том числе стал крупнейшим в мире производителем (23,3 млн т, 2014 г.) и потребителем (32,5 млн т) алюминия. Иными словами, на Китай сегодня приходится половина всего мирового объема производства и потребления алюминия, ни одна другая страна не может приблизиться к Китаю по этому показателю. Но по-прежнему высокие позиции по объемам потребления алюминия занимают рынки Европы и США, где спрос исторически очень велик по причине высокого уровня развития экономик этих стран. Еще один крупный рынок – Япония (родина огромного количества технических новинок в сфере электроники и приборостроения). Эта страна импортирует весь необходимый ей первичный металл, отказавшись от собственного алюминиевого производства.

*Транснационализация отрасли.* Корпорации, которые являются крупнейшими мировыми производителями алюми-

ния, обычно представляют собой вертикально-интегрированные холдинги. Они включают в свой состав также бокситовые рудники и глиноземные заводы. В этом их главное преимущество. Они становятся независимыми от колебаний цен на сырье на мировом рынке и других внешних факторов, так как обеспечивают себя сырьем для непрерывного процесса производства алюминия. Небольшие производители, как правило, закупают сырье у внешних поставщиков.

Крупные производители первичного алюминия все больше сосредоточивают свое внимание на собственных вертикалях потребления алюминия. Так они могут достичь максимальной прибыли в нынешней ситуации на рынке алюминия (при резком снижении цен за 2015 г.).

Крупнейшим производителем первичного алюминия в мире является российская компания РУСАЛ (3,6 млн т, 6,7% мирового производства, 2014 г.). По объемам выплавки алюминия за данной корпорацией следуют: Chalco (6,2%), Rio Tinto (6,2%), Hongqiao Group (5,8%), Alcoa (5,8), EGA, Xinfu Group, Norsk Hydro и др.

В 2007 г. процесс консолидации российской алюминиевой отрасли был завершен. В результате слияния алюминиевых и глиноземных активов компании РУСАЛ, занимавшей в то время третье место в мире по производству алюминия, Группы СУАЛ, входившей в десятку ведущих мировых производителей алюминия, и глиноземных активов швейцарской компании Glencore была создана Объединенная компания РУСАЛ – ныне крупнейший в мире производитель алюминия и глинозема.

Старейшим производителем металла в мире, также входящим в ТОП-10, является американская Alcoa. Она была основана 1 октября 1888 г. одним из изобретателей применяемой сегодня во всем мире технологии электролиза алюминия Чарльзом Мартином Холлом. С 1907 до 1999 г. название изменили на «Алюминиевую компанию Америки» (Aluminum Company of America), потом его сократили до



Alcoa. В ответ на современную ситуацию на рынке алюминия Alcoa недавно объявила о решении разделиться на две независимые компании – компанию по производству первичного алюминия (the Upstream Company) и чисто инновационно-технологическую компанию в алюминиевой промышленности (the Value-Add Company). Эта новая компания кроме обычного производства алюминиевого проката сосредоточит свои усилия на разработке новых инженерных решений по применению алюминия во всех отраслях промышленности. Alcoa инвестирует 60 миллионов долларов США в строительство нового исследовательского центра для разработки технологий 3d-печати алюминиевых деталей и агрегатов для аэрокосмической и автомобильной отраслей промышленности.

Еще один участник рейтинга крупнейших компаний по производству алюминия – австралийско-британский концерн Rio Tinto. Она является одной из крупнейших диверсифицированных горнометаллургических компаний в мире. Западную Европу в группе производителей-лидеров представляет норвежская Hydro. Компания была основана в 1905 г. изначально для реализации проектов в гидроэнергетике и с тех пор выросла в крупный международный энергометаллургический холдинг. За последние несколько лет в список крупнейших upstream-производителей стремительно ворвалась целая плеяда китайских компаний – Chalco, Hongqiao, Xinfu, East Hope, и их доля постоянно растет. Сегодня китайский алюминиевый рынок является крупнейшим в мире по объемам производства, на него приходится около половины мирового объема. При этом свыше 90% алюминиевого производства в Китае обеспечивается энергией работающих на угле электростанций, создавая серьезную нагрузку на окружающую среду.

Еще одним крупным игроком рынка становятся компании из Ближнего Востока, такие как EGA (объединенные Dubal и Emal), Alba, Qatar Aluminium, Sohar Aluminium и другие. Все они обладают важным преимуществом: возмож-

ностью использовать для производства дешевую электро-энергию, получаемую при сжигании попутного газа нефтяных месторождений.

*Выводы:* Производство алюминия в мире из года в год будет расти вслед за непрерывно растущим спросом на этот металл. Этому способствуют новейшие разработки в автомобилестроении, урбанизация и стремительный рост городов, новые возможности использования алюминия в качестве замены меди в энергетике, широкое применение в электротехнике и многое другое. Все рассмотренные выше тенденции развития алюминиевой отрасли позволят крылатому металлу упрочить свою лидирующую позицию как ключевого конструкционного материала XXI века.

В последние годы мировая алюминиевая промышленность испытывала кризис – цены на алюминий снижались, но ситуация меняется. При этом производство металла в Китае продолжает расти, создавая проблемы производителям и рынкам развитых стран.

Рост населения планеты, экономический подъем и активная урбанизация развивающихся стран обеспечивают стабильный рост спроса на алюминий. По оценкам экспертов, к 2018 г. общемировой объем потребления алюминия достигнет 66,4 млн. тонн, а средний темп роста спроса в 2014-2018 гг. составит 5%.

### **Список литературы**

1. Алюминий остается под тройным давлением. Негативный тренд в ценах на алюминий сохранится в будущем году. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://investcafe.ru/blogs/-/posts/63946>.

2. Алюминий против никеля? Аналитика. 11.02.2015. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.metaltorg.ru/analytics/color/?id=615>.

3. Запрет на экспорт необогащенного минерального сырья из Индонезии вступил в силу // Информационно-

аналитический центр "МИНЕРАЛ" по материалам Industrial Minerals. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.mineral.ru/News/55712.html>.

4. Как устроен мировой рынок алюминия. Сайт об алюминии. Электронный ресурс. Режим доступа: [http://www.aluminiumleader.ru/economics/how\\_aluminium\\_market\\_works/](http://www.aluminiumleader.ru/economics/how_aluminium_market_works/).

5. Мировой рынок алюминия в 2015 году: производство, потребление, цена. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://aluminium-guide.ru/mirovoj-rynok-alyuminiya-v-2015-godu-cena/>.

6. Родионова И.А. Мировая экономика: индустриальный сектор: Учебное пособие. М.: РУДН, 2010.

7. Родионова И.А. Экономическая и социальная география мира. Т.1: учебник для академического бакалавриата /И.А. Родионова. – 2-е изд., испр. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2015.

8. Россия в минерально-сырьевом комплексе мира 2014 //RUSNEDRA. Интернет проект компании Tvernedra. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.tvernedra.ru/news/nid252.html>.

9. Mineral\_Commodity\_Summaries\_2015. – USGS. U.S. Geological Survey, Reston, Virginia, 2015. <http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/commodity/aluminum/>.

10. <http://www.world-aluminium.org/statistics/> – 2016. The International Aluminium Institute.

## **ПРИЧИНЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ И РЕШЕНИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В ЗАПАДНОЙ АФРИКЕ**

**Соро Сионтьяндиоби**

*аспирант экономического факультета РУДН*

Сельскохозяйственный сектор Экономического сообщества западноафриканских государств (ЭКОВАС) играет важную роль в Африке. Сельское хозяйство является важным для национальных и региональных экономик, занятости, доходов и продовольственной безопасности населения и способствует региональной и международной торговли. На сельское хозяйство приходится более 35% ВВП и обеспечивает 15,3% доходов от экспорта; он использует 70% рабочей силы. Тем не менее, сельское хозяйство в Западной Африке характеризуется низкой производительностью и сталкивается с серьезными экологическими ограничениями. Цель данной работы является определить причины региональной аграрной политики и найти решения по модернизации этого сектора, так как сельское хозяйство имеет важное значение для устойчивого развития этих стран.

Западная Африка – часть африканского континента, регион земли, охватывающий западную всю часть Африки южнее Сахары. В Западной Африке есть 15 стран, которые пострадали во время европейской и американской колонизации в конце XIX века и первой половины XX века. Многие из этих стран, в том числе и Кот-д'Ивуар получили независимость в 1960 г.

Западная Африка составляет 35% населения к югу от Сахары. Население молодое: доля лиц, возраст которых менее 15 лет составляет 40% к 49% в Того и Нигере. Население имеет покупательную способность около 282, 430 млрд

франков КФА (430,5 млрд евро). Внешняя торговля Западной Африки процветает со средним увеличением на 18% в год в течение пяти лет. В экспорте преобладает сельское хозяйство, нефть и топливо, а импорт сосредоточен на потребительских товарах. Лидеры региона: Нигерия, Гана, Кот-д'Ивуар и Сенегал. Они представляют 79% регионального импорта и 94% экспорта [1].

Основной организацией является ЭКОВАС. ЭКОВАС был создан в соответствии с Соглашением Лагоса 28 мая 1975 г. Он включает в себя первоначально шестнадцать стран, а именно: Бенин, Буркина-Фасо, Кабо-Верде, Кот-д'Ивуар, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Либерия, Мали, Мавритания, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне и Того. В настоящее время включает пятнадцать стран после вывода Мавритании в 2001 г. ЭКОВАС имеет площадь 6140178 км<sup>2</sup>, или 18% от общей площади африканского континента с 320347000 жителей в 2012 г. Сельское хозяйство Западной Африки в основном базируется на семейных фермах и обеспечивает 90% производства, контролирует 85% земли и выполняет основные функции, такие как сохранение и рациональное использование природных ресурсов, экономический рост и развитие сельских районов.

Кроме того, экспорты сельскохозяйственной продукции играют очень важное место во внешней торговле Западной Африки. Экспорты позволяют странам получить валютные ресурсы для финансирования импорта потребительских товаров, средств производства или промежуточные продукты для промышленности и сферы услуг [2].

### **Особенности региональной сельскохозяйственной политики**

Западная Африка остается глубоко сельскохозяйственным регионом. Но этот сектор является не очень производственным. Рентабельность очень низкая, обработка сырья также низка. Сектор не способен адаптироваться к изменениям в

мировой экономике и международной среде. На сегодняшний день увеличение регионального сельскохозяйственного производства связано с расширением площади, а не с ростом производительности [3]. Хотя сельское хозяйство является основным источником средств к существованию в регионе Западной Африки, используя 70% активного населения, сельскохозяйственный сектор вносит только 35% ВВП, и экономика Западной Африки особенно уязвима перед лицом изменения климата. Сельское хозяйство Западной Африки имеет важное значение для региональной экономики. Но, столкнувшись с глобализацией экономики и ростом торговли, Западная Африка подвергается риску растущей маргинализации, если ее основные отрасли экономики – сельское хозяйство в первую очередь, не станут приоритетными в перспективе в региональной и международной интеграции. В Западной Африке засухи, наводнения, сильные ветры, фазовый сдвиг сезонов и береговая эрозия отражают климатические условия, присутствуют также паразиты и деградация окружающей среды. Использование удобрений является очень низким (8 кг / га в среднем от необходимых 150 до 200 кг / га). Средства производства являются традиционными, и процент орошаемых земель очень низкий (4% против 39,3% в Южной Азии и в глобальном среднем на 20%). Эта уязвимость усугубляется существующей проблемой в области развития, такой как нищета. Фермеры Западной Африки в основном очень бедны. Они сталкиваются со многими трудностями в получении кредитов, здравоохранении, обеспечении обучения детей, доступу к инфраструктуре и современным технологиям, деградации экосистем и т.д. Эта бедность контрастирует с огромным сельскохозяйственным потенциалом в Западной Африке. Регион имеет 71,6 млн. га пахотных земель, и только 14% используется; имеется также площадь в 132 млн. га пастбищ, только 25,9% используется [4]. Низкий уровень сельского хозяйства в значительной степени влияет на экономическое равновесие в странах-членах.

Но в регионе не может быть никакой серьезной стратегии борьбы с бедностью. Тем не менее, очевидно, что перспективы аграрного сектора не могут считаться единственными на национальном уровне. Поэтому создание основы для региональной аграрной политики стран Западной Африки необходимо для общей сельскохозяйственной политики.

Договора ЭКОВАС приняли 24 июля 1993. В статье 25 речь идет о развитии сельского хозяйства и продовольственной безопасности, а также определяются намеченные цели сотрудничества между государствами-членами в этих областях. Все страны Западной Африки пообещали решить две основные задачи: содействие экономическому развитию и искоренению нищеты и продовольственной безопасности с одной стороны, решить проблему процесса маргинализации региона в экономике и международной торговли – с другой [5]. ЭКОВАС должен найти решение для развития сельскохозяйственного сектора. Это способствует созданию богатства, доходов от экспорта, занятости и удовлетворения потребности в продовольствии населения. Из-за роста экономики и основных тенденций в аграрном секторе ЭКОВАС стремится определить основные параметры и стратегии для достижения целей в области развития. В конкретном плане необходимо определить опции для сельскохозяйственного развития, чтобы снизить уровень бедности на национальном и региональном уровне.

Для достижения целей необходимо проектировать и разрабатывать политику с целями, инструментами и средствами, которые являются последовательными.

Для достижения этих целей нужны финансовые, человеческие и технические ресурсы, и ЭКОВАС считается идеальным местом, чтобы построить стратегию развития сельского хозяйства. Региональный аспект сельского хозяйства объясняется тем, что эти страны имеют много общих потребностей для сельского хозяйства и для средств производства. Производства недостаточно, существует проблема голода, произ-

водственная доходность часто очень низка, и фермеры в Западной Африке, в основном, очень бедные. Поэтому возможно создать общую сельскохозяйственную политику для стран-членов. Для того, чтобы справиться с риском продовольственного и глобального финансового кризиса, ЭКОВАС было запущено в июне 2008 "Региональное наступление для производства продуктов питания и против голода"[6].

В региональном аспекте сельского хозяйства выделяется несколько преимуществ. Разнообразие экосистем в Западной Африке является преимуществом, т. к. позволяет производить разнообразные продукты и создает значительную взаимодополняемость между странами. Сельскохозяйственный сектор включает в себя производство сельскохозяйственных культур, пищевую промышленность, животноводство, рыбное и лесное хозяйство и является важным фактором региональной интеграции сельскохозяйственных экономик. Разнообразие экосистем также предоставляет возможности для обмена продуктами, основанных на агро-экологической взаимодополняемости. Кроме того, когда страны разделены, они не всегда могут решить проблемы, ЭКОВАС способен их решить и может также найти лучшее регулирование спроса и предложения сельскохозяйственной продукции.

На региональном уровне страны могут найти эффективную торговую политику по продвижению сельскохозяйственного сектора. Они могут также определить эффективную политику, позволяющую выращивать определенные продукты, чтобы найти свое место на мировом рынке: хлопок, многие продовольственные культуры, произведенные в разных странах [7].

Будущее современного устойчивого сельского хозяйства возможно с помощью эффективных решений. Это главное условие для стран Западной Африки. Решения способствует реальному экономическому росту на основе регионального производства, выполняемого населением. Но, чтобы добиться



этого, необходимо выполнить важные условия. Каждый этап соответствует участию и активной политики этих стран.

Конкретно для ЭКОВАСа первой из основных проблем является то, что нужно прокормить население, которое быстро растет. В такой ситуации какая-либо реальная и актуальная сельскохозяйственная политика должна сначала выбрать пути для увеличения производства на семейных фермах в целях удовлетворения регионального спроса. Регион должен производить то, что необходимо для его населения. Это суверенитет и продовольственная безопасность. Это даже региональная безопасность. Вторая серьезная проблема будет заключаться в обеспечении экономического, социального и экологического развития. Необходимо добиваться улучшения условий жизни фермеров. Это также означает, что страны должны уделять сельскому хозяйству более чем 5% национальных бюджетов. Это означает, что правительства не должны игнорировать фермеров и их организации в разработке, осуществлении и мониторинге политики, программ и проектов в области развития. Без фермеров нет сельского хозяйства, и без участия фермеров, нет сельскохозяйственной политики. Фермеры должны участвовать в разработке политики в области сельского хозяйства.

Для окружающей среды лучше использовать природные ресурсы, выбирая средства производства с хорошими результатами и низкую стоимость социальных и экологических условий. Необходимо развивать исследования, уделять первоочередное внимание развитию общественных исследований в субрегионе. Для региональной интеграции развитие внутрizonной торговли является объективным и важным показателем. Эксплуатация производственной взаимодополняемости в рамках таможенного союза имеет важное значение. Это может быть возможным благодаря предпочтению региональных продуктов и привилегированного инструмента для достижения этой цели является свободное перемещение людей и товаров. В случае создания зоны свободной торговли

торговые барьеры между странами будут сняты, участвующими в течение всего движения товаров. Общий рынок является таможенным союзом, в котором движения факторов производства, таких как труд и капитал, между государствами-членами полностью либерализованы. В условиях экономического союза, национальные экономические политики гармонизированы и структурированы совместно со странами-членами [8].

В контексте глобализации торговли они могут справиться с этими проблемами и обеспечить хорошую сельскохозяйственную политику. Некоторые аспекты улучшения институциональной среды производителей (финансирование, доступ к ресурсам, доступ к профессиональной подготовке и информации, доступ к результатам исследований и т. д.) являются ключевым фактором для увеличения производительности и переработки сельскохозяйственной продукции в Западной Африке. В некоторых районах может быть применен способ снижения затрат и более полного удовлетворения потребностей производителей. Наконец, ЭКОВАС, который включает в себя все эти страны, является единственной организацией, которая позволяет менеджерам африканцев играть важную роль в международных торговых переговорах. Таким образом, благодаря ЭКОВАС, их предложения будут приняты во внимание. Другая причина для региональной интеграции является развитие. Региональные экономические организации должны стимулировать экономику путем поощрения торговли, а также мобилизовать дополнительные ресурсы для инвестиций. Региональный аспект сельского хозяйства имеет важное значение для развития производства и продажи и покупки продуктов на мировом рынке [9].

### **Решения для развития сельского хозяйства в Западной Африке**

Сельское хозяйство занимает очень важное место в экономике стран Западной Африки, ЭКОВАС должен взять

на себя следующие конкретные и эффективные меры для развития этого сектора:

- Согласование стратегий и развития сельскохозяйственной политики, включая установление ценовой поддержки и политики для производства и сбыта основных видов сельскохозяйственной продукции и материалов.

- Заключение соглашений на региональном уровне по продовольственной безопасности, предоставления продовольственной помощи государствам-членам ЭКОВАС.

- Принятие общей сельскохозяйственной политики, особенно в области научных исследований, обучения, производства, хранения, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции, животноводства и рыболовства.

- Разработка и защита морских и рыбных ресурсов и охраны различных видов растений и животных.

- Защита цены экспортной продукции на мировом рынке.

- Переговоры о региональных и международных торговых соглашениях, которые являются полезными для сельского хозяйства.

- Создание региональной транспортной и коммуникационной инфраструктуры, обеспечения свободного передвижения людей и товаров между государствами-членами.

- Создание современного учебного центра для фермеров и разработка средств сельскохозяйственного производства.

- Устранение или уменьшение тарифов среди стран-членов.

- Необходимо развивать переработку сырья и диверсификации рабочих мест в сельской местности.

- Нужно увеличить финансирование сельского хозяйства и сделать его простым, легким и дешевым.

- Нужно больше справедливости и равенства в экономических отношениях с партнерами из развитых стран.

Кроме того, Международный фонд сельскохозяйственного развития (FIDA) является специализированным учреж-

дением Организации Объединенных Наций для финансирования сельскохозяйственных работ. Он должен обеспечить продовольственную безопасность и улучшить доходы фермеров, способствовать развитию взаимодействия с другими техническими и финансовыми партнерами.

В заключение, региональная аграрная политика ЭКО-ВАС способствует сотрудничеству и развитию во всех областях сельского хозяйства Западной Африки. Необходимо поднять уровень жизни своего народа, поддерживать и укреплять экономическую стабильность, приемные отношения между государствами-членами и внести свой вклад в прогресс и развитие африканского континента.

#### **Список литературы**

1. Soro Benjamin, Le mandat: Commerce/Echanges dans la sous région : Voici le poids de chaque pays – La grande percée de la Côte d'Ivoire, Le Mandat, 26 novembre 2012, <http://news.abidjan.net/h/445386.html>.

2 .URL:[http://fr.wikipedia.org/wiki/Communaut%C3%A9\\_%C3%A9conomique\\_des\\_%C3%89tats\\_de\\_l%27Afrique\\_de\\_l%27Ouest](http://fr.wikipedia.org/wiki/Communaut%C3%A9_%C3%A9conomique_des_%C3%89tats_de_l%27Afrique_de_l%27Ouest).

3. Blein Roger, Soule Bio Goura, Dupaigne Faivre Benoit, Yerima Borgui, Les potentialites agricoles de l'Afrique de l'ouest (CEDEAO) Fevrier 2008 [http://www.fondation-farm.org/IMG/pdf/potentialites\\_etude\\_mp.pdf](http://www.fondation-farm.org/IMG/pdf/potentialites_etude_mp.pdf).

4. Fall Ndiogou, Agricultores en frique de l'ouest, situation et defis a relever, Reseau des organisations paysanes et des producteurs agricoles de l'Afrique de l'ouest (ROPPA), Avril 2006 [http://www.roppa.info/IMG/pdf/Communication\\_ROPPA\\_Participation\\_des\\_OP\\_Politiques.pdf](http://www.roppa.info/IMG/pdf/Communication_ROPPA_Participation_des_OP_Politiques.pdf).

5. Cadre de politique agricole pour l'Afrique de l'ouest (ECOWAP) Document de reference: pour la première phase des consultations nationales. Diagnostic – Enjeux – Questions clés – Scénarios, Juillet 2004 [http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/01\\_Doc\\_de\\_reference\\_ECOWAP\\_final.pdf](http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/01_Doc_de_reference_ECOWAP_final.pdf).

6. La politique agricole régionale de l’Afrique de l’Ouest (ECOWAP) et l’Offensive pour la production alimentaire et contre la faim, Paris, le 9 décembre 2008. [http://www.cilss.bf/newsletter/eflashcilss/n04\\_novdec2008/agendareunionparis.pdf](http://www.cilss.bf/newsletter/eflashcilss/n04_novdec2008/agendareunionparis.pdf).

7. Communauté Economique des Etats de l’Afrique de l’Ouest (CEDEAO), COTONOU, 24 JUILLET 1993, [http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/treaties/fr/ecowas/trt\\_ecowas.pdf](http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/treaties/fr/ecowas/trt_ecowas.pdf).

8. Mbenga S. Musa Mbenga, La solidarite regionale, socle d’une politique agricole ouest-africaine. N°26 Septembre 2004. [http://www.inter-reseaux.org/IMG/pdf/forum\\_region\\_06\\_28.pdf](http://www.inter-reseaux.org/IMG/pdf/forum_region_06_28.pdf).

9. Balié Jean et Anna Ricoy, Aspects théoriques de l’intégration régionale et des Politiques Agricoles Communes (PACs), Septembre 2008 <http://ru.scribd.com/doc/239185831/Doc-Balie-Ricoy-Int-Reg-Draft-2-1#scribd>.

## **ПЕРСПЕКТИВЫ СТАНОВЛЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ЭНЕРГОМАШИНОСТРОЕНИЯ\***

**Сухова Р.А.**

*студентка магистратуры  
экономического факультета РУДН*

*Экономическое развитие, факторы производства, НИОКР,  
смежные отрасли, энергооборудование, инвестиции.*

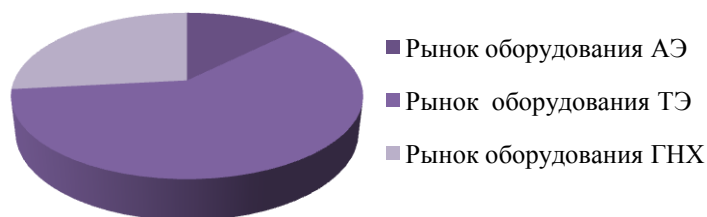
Интеграция России в мировое хозяйство – одна из важнейших задач структурной перестройки национальной экономики. Жесткий протекционизм ряда стран, поддерживающий монополию транснациональных корпораций, перекрывает входы на многие рынки, где Россия могла бы использовать

свои конкурентные преимущества. В этих условиях приходится бороться и производителям энергетического машиностроения, которые и без того испытывают притеснения со стороны иностранных конкурентов, значительно превосходящих по ряду факторов, обеспечивающих их превосходство над соперниками на мировом рынке ЭМС.

В настоящее время мировой рынок энергетического машиностроения представляет собой довольно перспективную отрасль производства промышленного оборудования для генерации и передачи электрической энергии, что подтверждает растущая динамика его стоимости (около \$100 млрд – 2014 г., \$150 млрд – к 2030 г. [10]).

На той же волне проходит общемировая тенденция развития тепловой энергетики, в оборудование станций которой была направлена большая часть инвестиций. В перспективе до 2030 г. ожидается выравнивание долей затрат на оборудование в атомной и тепловой энергетике, поэтому существует возможность приобретения конкурентоспособных характеристик ЭМС – комплектующих именно этих развивающихся отраслей (Схема 1.1).

### Структура мирового рынка ЭМС, 2013 г., %



**Рис.2.1.** Структура мирового рынка энергетического машиностроения на 2014год. [10]

**Источник:** Росстат.

В наши дни совершенно точно отмечена тенденция усиления роли неценовых факторов, таких, как: эффективность применения НИОКР, наличие высококачественного персонала и рационального менеджмента, которые обеспечивают перспективность фирмы. Помимо этого в современных условиях особенно важно не только сформировать условия прогрессирующего развития, но и постоянно подкреплять его нововведениями для удержания своего конкурентного преимущества.

Одной из главных проблем на рынке энергомашиностроения является все-таки не способность отрасли собственными силами удовлетворить потребности энергетики в оборудовании. Темпы строительства новых мощностей, заложенные в программах развития российской энергетики, не отвечают реальным производственным возможностям отечественного энергомашиностроения. Их явно недостаточно, для того чтобы перевооружить энергетику за счет внутренних ресурсов. К данному факту следует добавить то, что на всех отечественных предприятиях сформировался кадровый дефицит высококвалифицированных работников, высокий износ основных фондов препятствует повышению эффективности производства и внедрению на их основе новых технологий.

Полноценному формированию конкурентных преимуществ национальных производителей мешает, прежде всего, отставание по ряду факторов, таких как уровень технологии, качество инновационных систем, оптимизация институциональной и социальной среды, эффективности использования человеческого капитала, а также стратегии корпораций.

В современных условиях главную роль играют так называемые развитые специализированные факторы такие как: научно-технические знания, высококвалифицированная рабочая сила, инфраструктура и т.д. Однако, отечественный рынок испытывает серьезный недостаток в них. А именно научно-технического задела по созданию и освоению в про-

изводстве перспективного основного и вспомогательного энергетического оборудования. Средств, затраченных на НИОКР (в 2014 г. 8750 млн. руб.) [5] не хватает для их полноценного внедрения в производство. Как результат – отечественная продукция либо технологически несовершенна, либо создается по импортным технологиям и с использованием импортных деталей. Доля импортного основного оборудования при оснащении предприятий электроэнергетики составляет около 80%, что демонстрирует очевидную зависимость от иностранных комплектующих. Из производственной цепочки почти полностью выброшено звено разработки, а значит сильно сокращены возможности к обновлению и развитию. Практически все производства отечественных предприятий являются узконаправленными, спрос на продукцию невысок, а конкуренция со стороны импорта с каждым годом становится все более жесткой. Инновационная составляющая машиностроительного бизнеса минимальна.

Многие предприятия отрасли ощущают серьезный дефицит высококвалифицированных кадров производственных, инженерных и руководящих работников. Из 97 тысяч человек, занятых в отрасли высшее образование имеет сравнительно небольшая доля, превышают рабочие со средним образованием. А ведь для такой значимой отрасли это существенный минус в развитии.

Еще одним камнем преткновения на пути развития ЭМС отрасли является неудовлетворительное состояние инфраструктуры страны в целом вследствие недостаточного финансирования.

Значительный багаж запасов требуется для восстановления уже устаревшего в моральном и физическом плане технического оснащение (степень изношенности мощностей в среднем составляет около 60%).

Отрасль остро нуждается в привлечении больших потоков инвестиций помимо планируемых правительством затрат (312 млрд руб. до 2030 г. [4]), среди которых доля внебюд-



жетных средств во много раз превышает бюджетные. Инвесторы неохотно вкладываются в машиностроение России ввиду неблагоприятного инвестиционного климата. Доля вложений не превышает и 1% от всей структуры инвестиций.

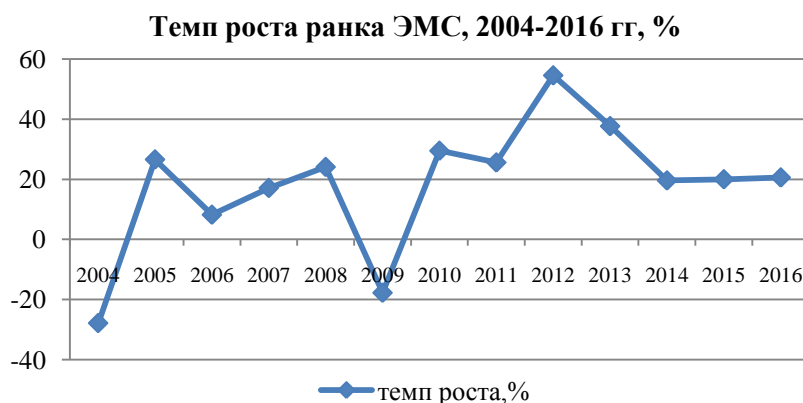
По уровню вырабатываемой энергии Россия входит в десятку крупнейших производителей. В последнее время наблюдается повышение спроса на электрическую продукцию (среднегодовой прирост равен 1,79% [7]), что окажет положительное воздействие на сбыт энергетического оборудования.

Общая установленная мощность электростанций ЕЭС России на конец 2014 г. показывает внушительные результаты и составляет 278 470,18 МВт [8], однако, учитывая, что на данную выработку приходится огромное количество электростанций, она оказывается сравнительно менее эффективна.

Объем рынка продукции энергетического машиностроения за последние 5 лет стремительно набирает обороты. Так, в 2014 г. он составил 270 млрд рублей (Рис.2.1), за год показатель увеличился на 37,7% (Рис 2.2.), а в 2016 г. достигнут рост до 398 млрд руб. [9].



**Рис. 2.2.** Объем рынка энергетического машиностроения 2003-2016гг. [2]  
**Источник:** Росстат. Оценка Neoanalytics.



**Рис. 2.3.** Темп роста рынка энергетического машиностроения за период 2004-2016гг, %. [6]

**Источник:** Росстат. Оценка Neoanalytics.

Стремительное увеличение объема ЭМС – продукции позволяет производителям использовать эффект масштаба, несмотря на сдерживающие факторы в виде иностранных конкурентов. Прогнозируемые темпы роста должны стимулировать нововведения и повышение качества продукции, что поспособствует более активному выходу фирм ЭМС на внешний рынок. Также в нотку оптимизма следует добавить положительное влияние на ВВП РФ, в котором ЭМС занимает весомую долю порядка 13%.

Среди основных смежных отраслей следует выделить весь топливно-энергетический комплекс (ТЭК) как основу не только российской экономики, но и неотъемлемую часть стран-реципиентов энергетического сырья. Его главными составляющими является нефтяная промышленность, газовая и угольная, ведь за счет добычи этих ресурсов обеспечивается современная деятельность ТЭС и АЭС. На его доля приходится 75% от всего экспорта страны. Именно перспективность ТЭК является основой для создания конкурентных преимуществ энергетического машиностроения России.

Металлургическая промышленность обеспечивает большую часть производства энергооборудования. Являясь одной из отраслей специализации России в современном международном разделении труда, обладает существенным весом среди иностранных конкурентов. На сегодняшний день по экспорту металлопродукции Россия занимает 3 место.

Немаловажное значение имеет атомная промышленность. Динамичное развитие этой отрасли является одним из основных условий обеспечения энергонезависимости государства и стабильного роста экономики страны. Атомная отрасль способна выступить локомотивом для развития энергетического машиностроения за счет огромного потенциала. На сегодняшний день в нашей стране эксплуатируется 10 атомных электростанций (в общей сложности 34 энергоблока установленной мощностью 25,2 ГВт), которые вырабатывают около 17% всего производимого в стране электричества.

Несмотря на обеспеченность всеми необходимыми ресурсами внутри страны, а также конкурентоспособными смежными отраслями, отечественные производители значительно проигрывают ведущим игрокам мирового рынка ЭМС ввиду слабого потенциала развития.

Для дальнейшего развития отечественного энергомашиностроения необходимо организовать инвестиционную деятельность, адекватную запросам энергетиков. Глобальная мировая конкуренция требует от России создания крупных диверсифицированных компаний. В противном случае может просто не хватить средств на модернизацию и реновацию.

В рамках разработки инвестиционной политики всегда поднимаются вопросы о перспективных направлениях для вложений и их объемах. Основой для принятия государством решений в данной области должно стать формирование отраслевого перечня приоритетных технологий, обеспечивающих сокращение отставания от передовых мировых образцов. В него, несомненно, должны войти следующие перспективные технологии: переход на суперкритические параметры пара в

угольных энергоблоках, разработка парогазовых установок с коэффициентом полезного действия до 60%, газификация твердых топлив и обогащение углей. Именно по этим направлениям необходимо обеспечить первоочередное финансирование НИОКР.

Однако практической реализации инвестиционных планов в энергомашиностроении может помешать проводимые среди генерирующих компаний на тендерной основе все крупные закупки необходимого оборудования и материалов. Для обеспечения в будущем крупного заказа потенциальным поставщикам необходимо постоянно вкладывать значительные средства в модернизацию и расширение производства, однако они не могут быть уверены в том, что их продукция будет востребована в процессе реализации инвестиционных программ энергокомпаний. Учитывая высокую стоимость кредитных средств в России и небезупречное финансовое состояние многих обрабатывающих производств, острота которых еще более проявилась в результате экономического кризиса, предприятия-поставщики не могут позволить себе пойти на такой риск.

Перспективные направления взаимодействия Атомэнергомаш с иностранными партнерами, такими как, французский Alstom, чешская компания Arako, венгерская Ganz EMM, а также с китайскими и японскими (Toshiba) производителями, должны расширить горизонты продвижения отечественных товаров на мировой рынок.

Поскольку электроэнергетика является базовой отраслью экономики России, обеспечивающей потребности экономики и населения страны в электрической и тепловой энергии, то процесс устойчивого и опережающего развития электроэнергетической отрасли, в свою очередь, является необходимым фактором успешного экономического развития России. Задача обеспечения предприятий электроэнергетики надежным, высокотехнологичным, энергоэффективным оборудованием возложена на предприятия энергетического ма-

шиностроения, которые в свою очередь испытывают ряд трудностей в развитии и совершенствовании.

### Список литературы

1. Градов А.П. Цикличность развития экономики и управление конкурентными преимуществами; под ред. А.П. Градова. СПб.: Изд-во Полторака, 2011. 1150 с.
2. Журнал «Электротехнический рынок» – Российский рынок энергооборудования: итоги 2013 г., прогноз 2015-2016 гг. 2014. № 4 (58).
3. Королькова Н.А., Михалева Т.В. Анализ финансово-экономического состояния компании: методологический аспект. М.: АПК и ППКО, 2014. 186 с.
4. РБК – ежедневная деловая газета. Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/industry/> (дата обращения: 28.04.2016).
5. РОССТАТ – Ежегодный мониторинг средств, выделенных из федерального бюджета на финансирование НИОКР. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/4889.pdf> (дата обращения: 28.04.2016г.).
6. Согласно экспертной оценке NeoAnalytics. Электронный ресурс. Режим доступа: [www.neoanalytics.ru](http://www.neoanalytics.ru) (дата обращения: 28.04.2016).
7. Схема и программа развития Единой энергетической системы. Режим доступа: [http://so-ups.ru/fileadmin/files/laws/orders/sipr\\_ups/sipr\\_ups\\_14-20.pdf](http://so-ups.ru/fileadmin/files/laws/orders/sipr_ups/sipr_ups_14-20.pdf) (дата обращения: 28.04.2016).
8. «Системный оператор Единой энергетической системы». официальный сайт компании. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://so-ups.ru/> (дата обращения: 28.04.2016).
9. Федеральная служба государственной статистики – официальный сайт. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 28.04.2016).
10. По прогнозам ОАО «Атомэнергомаш» на основе рыночных моделей. Электронный ресурс. Режим доступа:

<http://ar2013.aem-group.ru/pdf/ar2013-atomenergomash.pdf> (дата обращения: 27.04.2016). с.39.

*\*Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект 16-02-00375)*

## **РАЗВИТИЕ СРЕДНЕГО АГРОБИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ: НА ПРИМЕРЕ ЖАМБЫЛСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Токтасынова А.К.**

*студентка магистратуры  
экономического факультета РУДН*

В Послании Главы государства Н.А. Назарбаева народу Казахстана "НурлыЖол – путь в будущее" рассматривается создание сети новых перерабатывающих предприятий в аграрном секторе, главным образом, в форме малого и среднего бизнеса. Главой государства поставлена мера для достижения ежегодного роста ВВП не ниже 4%, увеличение производительности труда в пять раз, а также повышение эффективности сельского хозяйства. Результатом принятых мер должно стать увеличение к 2050 г. доли продукции сельского хозяйства в ВВП страны в 5 раз. В структуре валового регионального продукта на долю аграрного сектора приходится около 32% [1].

Зарубежный опыт экономического и социального развития подтверждает, что средний бизнес может стать реальным фактором не только стабилизации, но и роста экономики Казахстана. Среднее предпринимательство содействует поддержанию на должном уровне конкуренции, гибкой перестройке производства, ускорению инновационных процессов,

формированию социальной направленности рыночных отношений и росту занятости [2].

В рыночной экономике средний бизнес выполняет две основополагающие функции: экономическую и социальную. Содержание экономической функции заключается в развитии конкурентной среды, насыщении, в основном внутреннего рынка, товарами и услугами, возрождении народных промыслов и ремесел. Социальная же функция среднего агробизнеса состоит в решении проблем занятости, демократизации общества.

Роль среднего предпринимательства, как ключевого фактора экономической активности, подтверждается его значительным местом в экономике большинства развитых стран: доля занятых в малых и средних компаниях в развитых странах, а также в России составляет около 50–75% экономически активного населения., 70-80 процентов новых рабочих мест, Доля ежегодных объемов выпуска продукции субъектами МСП в США, странах Европейского Союза и Азии (Китай) составляет от 52% до 67%.

В Казахстане доля населения, занятого в секторе МСП, в общей занятости также гораздо ниже, чем в развитых странах: в 2013 г. этот показатель достиг уровня 30%. В зарубежных странах малый и средний бизнес представляют собой главную сферу занятости населения, способствуя развитию инновационного потенциала экономики.

В Казахстане число субъектов малого и среднего предпринимательства, достигшее на начало 2014 г. порядка 1,4 млн. и обеспечивающее работой более 2,5 млн. человек. Вклад малого и среднего предпринимательства в ВВП страны составляет более 17,5%. Расширяется инфраструктура поддержки предпринимательства [3].

Масштабы развития среднего бизнеса в Казахстане и его вклад в оздоровление экономики сегодня явно недостаточны. Одна из причин такого положения состоит в том, что не получила должного развития государственная поддержка

предприятий среднего бизнеса. Между тем эти предприятия как наиболее неустойчивая предпринимательская структура, наиболее зависимая от колебаний рынка, нуждаются в разносторонней государственной поддержке.

Но, не смотря на все эти преграды, средний бизнес имеет перспективы развития и в аграрном секторе. Государство оказывает всестороннюю поддержку сельскому хозяйству, с каждым годом растет финансирование. Основной целью агропромышленного комплекса страны является обеспечение до 80% внутреннего рынка собственным продовольствием и отечественными продуктами.

В Казахстане в последнее время разрабатываются и принимаются программы по поддержке и развитию малого и среднего бизнеса, направления, которой: финансовая, имущественная, поддержка внешнеэкономической деятельности предприятия, информационное обеспечение, подготовка кадров [4].

Для поддержки среднего бизнеса создана разветвленная инфраструктура, включающая: банки, страховые, лизинговые, факторинговые компании, консалтинговые фирмы, венчурные фонды, аудиторские фирмы, арбитражные суды, технопарки, бизнес – инкубаторы, производственно-технологические и учебные центры и т.д. Новым направлением банковского кредитования является использование проектного кредитования среднего бизнеса, в основе которого заложена идея финансирования инновационных проектов за счет полученных доходов в будущем.

В 2013 г. обеспечен рост индекса физического объема продукции сельского хозяйства на 13%, валовой выпуск продукции на душу населения возрос на 11% и составил 481,4 тыс. тенге. В текущем году, согласно плановых показателей Программы развития территорий планировалось довести индекс физического объема до 106,6%, в том числе по растениеводству 108,9%, по животноводству 103,4% [5].



В основной капитал сельского хозяйства вложено инвестиций на сумму 44,7 млрд тенге или 109,5%, что составляет 16% от объема валовой продукции сельского хозяйства.

В настоящее время, оказанная поддержка государством можно сказать, действительно, сработала довести индекс физического объема до 106,6%. (См. рис.1.)

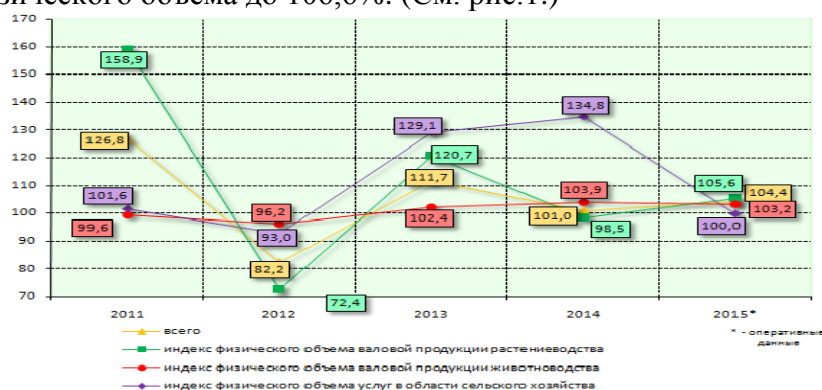


Рис. 1. Индексы физического объема продукции(услуг) сельского хозяйства в %, 2011-2015 гг.

**Источник:**

Министерство Национальной экономики Республики Казахстан [6].

Развитие в Казахстане среднего агробизнеса имеет большое социальное-экономическое значение в силу следующих обстоятельств:

- средний агробизнес позволяет заполнить все сегменты рынка и наиболее полно удовлетворить потребности населения в товарах и услуг, таким образом, малое предпринимательство оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка придает рыночной экономике необходимую гибкость;
- средний агробизнес может быстрее и дешевле перевооружиться, внедрять и апробировать новую технологию, проводить частичную автоматизацию производства, достигать оптимального сочетания механизированного и ручного труда;

- развитие среднего агробизнеса позволяет в значительной степени решить или смягчить проблему безработицы сельских территорий;

- также оказывают меньшее воздействие на экологическую обстановку[7].

Предпринимательство, как малое так и среднее, является из важных элементов эффективного функционирования экономики, не только страны, но и регионов Казахстана. В рамках государственной программы «Дорожная карта бизнеса 2020» в селе Амангельды Жамбылской области создан комплекс мини-теплиц.[8]

История этого предприятия началась с 2010 г., когда продовольственные проблемы в стране, в том числе и в нашем регионе, вставали в полный рост. По решению Главы государства Нурсултана Назарбаева, поднявшего вопрос обеспечения населения продуктами собственного производства, в южных городах Казахстана – Таразе, Алматы, Шымкенте, Кызылорде – было запланировано строительство тепличных комплексов, на которое через Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» в рамках финансовой поддержки государство выделило деньги.

Первый пилотный проект был запущен в Жамбылской области, на выделенные 323 млн. 800 тыс. тенге на земельных участках, общей площадью десять гектаров, относящихся к селу Амангельды, в 2014 г. было возведено 104 теплицы. В рамках государственной программы «Дорожная карта бизнеса 2020» на 67 млн. тенге были проведены дороги, электричество, газ. Чтобы обучиться грамотному возращиванию культур, наши специалисты ездили в Китай, город Гуанчжоу. Приходилось не только отправлять работников за границу, но и приглашать агрономов из Китая, Узбекистана, и платить им высокую зарплату.

В итоге проект оказался успешным, и они получили ожидаемый результат. Урожай в теплицах собирают дважды в год – в конце марта-апреля до конца июля и в конце сен-

тября – начале октября до декабря. Экологически чистая продукция выращивается благодаря капельному орошению, каждую осень почвы в закрытом грунте удобряются навозом.

Выращиваемые овощи, из которых 60% составляют огурцы, завоевали местный рынок с 2011 г. Сегодня каждое утро с тепличного хозяйства отправляется 1,5-2 тонны огурцов, которые охотно приобретают местные реализаторы, а излишки с удовольствием берут оптовики из Алматы, Астаны, Шу, Балхаша.

В 2012 г. тепличное хозяйство посетил глава государства Н.А Назарбаев, он остался доволен продуктивным сельскохозяйственным производством. Эффективное начинание жамбылцев стало стартом для реализации аналогичных проектов в Алматы, Шымкенте, Кызылорде, Атырау, Уральске [9].

На сегодняшний день в производственном кооперативе «Амангельды» трудятся более 60 человек, ежемесячно получают зарплату 50000 тенге. В их распоряжении транспорт, столовая, комната отдыха. Предприятие имеет в наличии пять действующих мини-тракторов, которые значительно облегчили труд работников – раньше вспашка проводилась вручную. Каждый трактор за день может вспахать площадь пяти теплиц. Кроме того, производственный процесс безупречно отлажен – хозяйство сотрудничает с конкретным поставщиком семян, наработаны связи с Китаем, где заказываются запчасти или другие необходимые рабочие принадлежности.

В области теперь производят сельскохозяйственную продукцию уже несколько хозяйств. Если такими темпами будут продвигаться, то, конечно же, обеспечат себя, в будущем северные регионы страны, а там, и российский рынок можно завоевать.

Стоит также отметить, что ПК ЧП РК «Амангельды», приняв участие в сельскохозяйственной выставке в Астане, занял первое место в 2012 г. и второе место – в 2013 г., получив звание «Лучший товаропроизводитель Казахстана».

В этом году в области будет построено еще сто подобных теплиц. По словам производителей, теплицы окупаются в течение 3 лет [10].

Подводя итоги проведенного исследования можно сказать, что количество предприятий малого и среднего бизнеса растёт, и это обстоятельство характеризует предпринимательство в стране как стабильно развивающееся.

### Список литературы

1. [http://dsh.sko.gov.kz/page.php?page=realizacija\\_poslani\\_ja\\_prezidenta\\_rk&lang=2](http://dsh.sko.gov.kz/page.php?page=realizacija_poslani_ja_prezidenta_rk&lang=2) Управление сельского хозяйства.
2. BusinessResource (2010). Малый и средний бизнес Казахстана: современная ситуация и перспективные направления роста. Фонд поддержки предпринимательства Даму, доступно онлайн: <http://www.damu.kz/8194>.
3. Статистический сборник Агентства по статистике РК (2014), Малое и среднепредпринимательство в Республике Казахстан 2009-2013, Астана.
4. BusinessResource (2010), Малый и средний бизнес Казахстана: современная ситуация и перспективные направления роста, Фонд поддержки предпринимательства Даму, доступно онлайн: <http://www.damu.kz/8194>.
5. Ranking.kz (2013), Структура доходов регионов Казахстана, доступно онлайн: <http://ranking.kz/news>.
6. Министерство Национальной экономики Республики Казахстан (<http://www.stat.gov.kz/>).
7. Министерство Национальной экономики Республики Казахстан (<http://www.stat.gov.kz/>).
8. [http://bnews.kz/ru/news/politika/novosti\\_pravitelstva/806697-2012\\_03\\_14-806697](http://bnews.kz/ru/news/politika/novosti_pravitelstva/806697-2012_03_14-806697) BNews Новости Правительства.
9. Официальный сайт Президента Республики Казахстан: [http://www.akorda.kz/ru/events/page\\_segodnya-glavagosudarstva-nursultan-nazarbaev-pribyl-s-rabochei-poezdnoi-v-alma\\_1348722861](http://www.akorda.kz/ru/events/page_segodnya-glavagosudarstva-nursultan-nazarbaev-pribyl-s-rabochei-poezdnoi-v-alma_1348722861).

10. В News Новости Правительства: [http://bnews.kz/ru/news/politika/novosti\\_pravitelstva/806697-2012\\_03\\_14-806697](http://bnews.kz/ru/news/politika/novosti_pravitelstva/806697-2012_03_14-806697).

11. Андропова И.В., Гусаков Н.П. Единая промышленная политика: зарубежная практика и опыт для стран ЕЭП. // Вестник Российского университета дружбы народов, серия «Экономика», 2014. №12.

## **ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ИЗРАИЛЯ**

**Тухтаева З.У.**

*студентка магистратуры  
экономического факультета РУДН*

Израиль добивается увеличения темпов экономического роста путём расширения своего экспорта.

В Израиле траты на импорт товаров всегда были вырубкой от экспорта. Основными статьями импорта являются военная техника, нефть, машины и оборудование, запасные части к ним, химические продукты, разные виды металлы, транспортные средства, продовольствие (пшеницы, сырье для производства растительных веществ, мясо, кофе, какао, сахар), бытовая техника, необработанные алмазы для последующей огранки и реэкспорта. Также экспортируют бриллианты, машины и оборудование, фрукты и консервы, ткани и одежду, минеральные удобрения и другую химическую продукцию, вооружение медицинское оборудование.

К сожалению торговле Израиля с соседними странами препятствуют политическая ситуация и их слабо развитые экономики. На данный момент Израиль может свободно экспортировать товары в США и страны ЕС. Создание совместных предприятий с иностранными фирмами часто позволяет совместить инновационный потенциал с большими возможностями иностранных фирм.

В настоящее время курс Израиля на либерализацию внешней торговли подвергается серьезным проверкам на стабильность и прочность. Предприниматели и производители жалуются на экономический застой и требуют повысить таможенную пошлину, для того, чтобы создать барьер дешевому импорту из стран третьего мира. Особенно в этом нуждается текстильная промышленность, которая не может конкурировать с импортом из стран Дальнего Востока.

После провозглашения независимости Израиля, главные усилия страны были сосредоточены на развитии сельского хозяйства и создании водных, транспортных, энергетических инфраструктур. Так как страна располагает большим потенциалом квалифицированных специалистов, но испытывает при этом нехватку в основных видах сырья, то производители Израиля специализируются на производстве товаров, созданных на основе собственных научных разработок и технических новинок.

Последние годы израильское производство достигло мирового уровня в изготовлении медицинского оборудования, агротехнологии, телекоммуникации, промышленной химии, в обработке алмазов. Израильские бриллианты, экспорт которых превысил в 2014 г. \$3 000 000, производит около 80% мировых поставок малых обработанных камней, большинство которых составляют бриллианты.

Рост показывают те отрасли, где используется инновационная техника, привлекаются инвестиции.

Обрабатывающая промышленность создает 20% национального дохода, в ней сосредоточено немного меньше 20% всех занятых. В Тель-Авиве и ближайших городах, где размещены почти 4 000 больших и малых предприятий сосредоточено более половины рабочих мест, которыми располагает промышленность Израиля. На район Хайфы приходится почти треть, на Южный район 12%, а на район Иерусалима 6% всех занятых.

В стране производятся напитки, табачные изделия, ткани, одежда и кожаные изделия, технические и электро-

технические оборудование, особенно для военных целей, связи и медицины. Развита металлургия и машиностроение, в том числе авиа- и судостроение.

Главные источники энергии – в основном импортная нефть, за счет которой работают 80% всего энергетического комплекса страны, 20% покрываются за счет импорта угля. А также используется солнечная энергия и энергия ветра.

Израиль небольшая страна, но проводя реформы, может повысить конкурентоспособность своих товаров и завоевать новые мировые рынки.

#### **Список литературы**

1. Обзор экономики Израиля. По материалам обзора Александра Дубинского. М.: Экономика и право, 2015.
2. Чиркин В.Е. Учебник: «Государствоведение». М. 2014.
3. «Малая энциклопедия стран» /Под ред. Сиротенко Н.Г., Менделев В.А.: М.: Изд-во «Торсинг», 2014.
4. Электронные ресурсы сайта [www.il4u.org.il/Keren](http://www.il4u.org.il/Keren).
5. IMF. World economic outlook. Washington, April 2013. 220 p.

## **ТРАНСФОРМАЦИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ США В XXI ВЕКЕ**

**Ушанов С.А.**

*аспирант экономического факультета РУДН*

В XXI веке наблюдается ускорение глобализации, модернизации и других характерных постиндустриальных процессов. Данные преобразования ведут к обострению соперничества на мировых рынках, что в свою очередь влияет на перераспределение позиций развитых экономик в мировой торговле и в частности США.

Ведущую роль занимает Китай и другие страны из «экономических аутсайдеров» XX века. Однако США по-прежнему остаются наиболее значимым экспортёром и импортёром товаров и услуг. Торговля товарами и услугами со странами мира является для США основополагающим элементом в системе внешнеэкономических связей. Её стоимостной объём составил в 2015 г. более 4,98 трлн дол. [10]. Торговля товарами в 2015 г. составила 3,78 трлн дол. (экспорт – 1,51 трлн дол. и импорт 2,27 трлн дол.), а торговля услугами 1,2 трлн дол. (экспорт – 0,71 трлн дол. импорт 0,49 трлн дол.). Однако на протяжении XXI века экономика США испытывает всё более нарастающее давление зарубежных компаний: доля США в мировом товарообороте за последние 15 лет сократилась на 5% (с 15% до 10%).

В период с 2000 по 2015 гг. внешняя торговля США росла стабильными прогнозируемыми темпами, более чем на 10% в год за период с 2000 по 2009 и около 2,5-4,5% с 2010 по настоящее время. В 2009 г. в результате мирового финансового кризиса наблюдалось значительное снижение товарооборота (экспорта на 18% и импорта более, чем на 26%). Несмотря на данный кризис экспорт товаров и услуг США вырос в 2,06 раза в период с 2000 по 2015 гг. (с 1,075 трлн дол. до 2,223 трлн дол.) соответственно, и импорт в 1,9 раза (с 1,447 трлн дол. до 2,763 трлн дол.). Для рассматриваемого периода весьма характерно значительное отрицательное сальдо торгового баланса в рамках от 372 млрд дол. в 2000 г. и до пика в приблизительно 750 млрд в предкризисные годы, затем с 490 млрд дол. в 2010 г. до 539 млрд в 2015 г. [2]. Однако стоит отметить, что американская торговля характеризуется существенным превалированием импорта над экспортом на протяжении десятков лет (с 1970-х гг.).

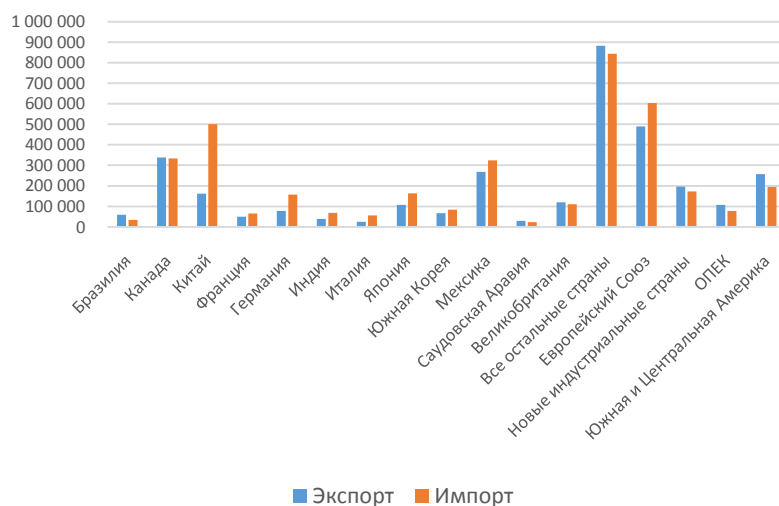
В 2015 г. наблюдается снижение показателей экспорта практически на 120 млрд дол. (2,223 трлн дол.) в сравнении с показателями 2014 г., однако основной вклад в данную динамику заключается в сокращении товарного экспорта более



чем на 119 млрд дол., тогда как сокращение экспорта услуг произошло лишь на 400 млн дол. В то же время импорт сократился более чем на 88 млрд дол. (2,273 трлн дол.) к предыдущему периоду. Таким образом сокращение импорта товаров составило более чем 101 млрд дол., однако импорт услуг показал положительную динамику. Данная аномалия в динамике внешней торговли США связана с замедлением экономического роста одного из основных партнёров США Китаем и последующим снижением деловой активности двух стран, а также продолжающимся падением цен на энергоносители.

Положительное сальдо во внешней торговле наблюдается с несколькими странами: Нидерланды, Австралия, Бельгия и др. Исходя из данных, что США на протяжении многих лет имеет ярко выраженное отрицательное сальдо торгового баланса, торговое сотрудничество с большинством стран сводится к значительному превышению импорта из этих стран над экспортом. Наиболее ярко выражена данная тенденция с такими странами, как: Китай, Европейский союз, Япония и Канада.

Необходимо также подчеркнуть тот факт, что роль услуг во внешнеторговом обороте США приобретает всё большее значение, однако в то же время в стоимостном выражении экспорт услуг в два раза уступает экспорту товаров в 2015 г. (710 млрд дол. против соответственно более чем 1,51 трлн дол.), а импорт товаров превосходит импорт услуг более чем в 5 раз (490 млрд дол. и 2,27 трлн дол. соответственно) [3]. Данная тенденция прослеживается на протяжении последних 15 лет.



**Диаграмма 1.** Внешняя торговля США с основными партнёрами в 2015 году (млн дол. США)

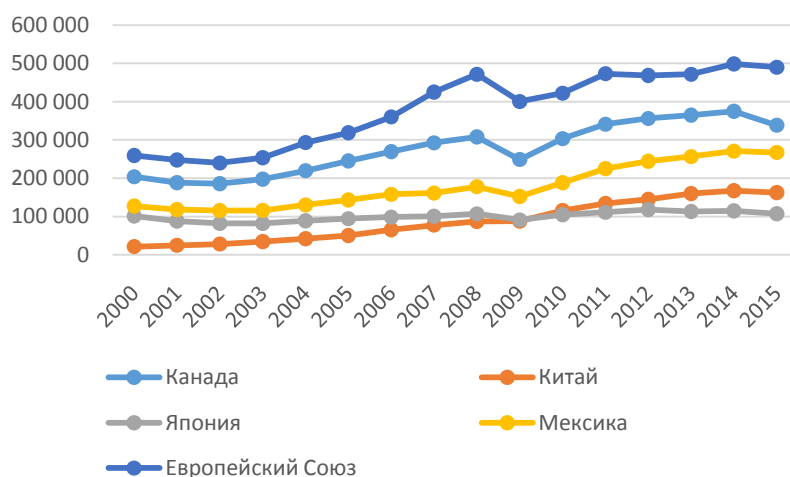
Составлено автором на основании данных:

<http://www.bea.gov/newsreleases/international/trade/tradnewsrelease.htm> – официальный сайт бюро экономического анализа при Министерстве торговли США.

Исходя из представленных данных, крупнейшим торговым партнёром США остаётся Канада (совокупный товарооборот в 2015 г. более 670 млрд дол.), Китай (более 662 млрд дол. совокупного товарооборота), Мексика (590 млрд дол.), Япония (270 млрд дол.) и Европейский Союз (более 1 трлн дол.), в котором выделяются Великобритания, Германия и Франция. Также значимое место во внешней торговле США занимают страны Центральной и Южной Америки.

Необходимо также отметить характерную особенность торговли США с Китаем, которая заключается в колоссальном преобладании импорта над экспортом в данную страну (более 500 млрд дол. импорт и лишь 162 млрд дол. составляет экспорт). Товарная структура китайского импорта базируется на ввозе мобильных телефонов, компьютеров, телеком-

муникационной техники, а также узлов и деталей в данном товаре; также значительную долю в импорте занимают детские игрушки, видеоигры, одежда и обувь [2].

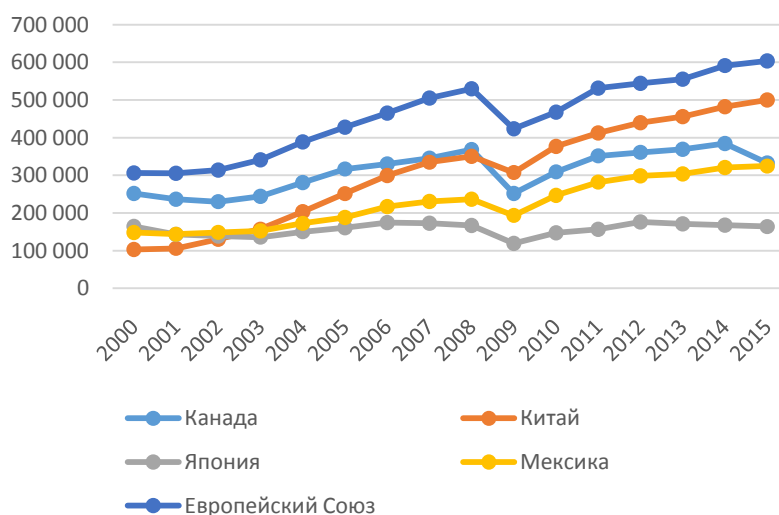


**Диаграмма 2.** Динамика экспорта товаров и услуг США за 2000-2015 годы (в млн дол. США)

Составлено автором на основании данных:

<http://www.bea.gov/newsreleases/international/trade/tradnewsrelease.htm> – официальный сайт бюро экономического анализа при Министерстве торговли США.

На представленной диаграмме явно прослеживается тренд на снижение экспорта товаров и услуг США в Японию, которую в 2010 г. во время и после мирового кризиса опережает по данному показателю Китай (Япония – 90 млрд дол. против 87 млрд дол. в 2009 г. и 104 млрд дол. против 115 млрд дол. в 2010 г.). Также данная диаграмма выявляет явное снижение показателей экспорта всех стран в 2009 г. по отношению к предыдущему году, что объясняется ранее отмеченным мировым финансовым кризисом.



**Диаграмма 3.** Динамика импорта товаров и услуг США за 2000-2015 годы (в млн дол. США)

Составлено автором на основании данных:

<http://www.bea.gov/newsreleases/international/trade/tradnewsrelease.htm> – официальный сайт бюро экономического анализа при Министерстве торговли США.

Данная диаграмма демонстрирует снижение доли Канады в импорте США, место которой постепенно занимает Мексика (332 млрд дол. импорта из Канады против 324 млрд дол. из Мексики). Также необходимо отметить устойчивый рост импорта из Китая, который за исключением 2009 г. демонстрировал рост от 4 до 30 процентов в год.

При анализе географического расположения основных торговых партнёров США распределение вполне закономерно: более 45% товарооборота приходится на Северной и Южной Америки, 31% на страны Азии, 17% на страны Европы и 3% на регион Африки.

США занимают важнейшее место в структуре экспорта товаров и услуг стран Европейского союза. Однако доля во взаимной торговле двух сторон постепенно снижается, что

вызвано нарастающим участием в мировой торговле развивающихся стран и, в частности, Китая, который в последние годы занимает ведущую позицию по импорту товаров в США и Евросоюз.

В то же время основные направления торговых взаимоотношений США и Евросоюза в большой степени определяются глобальными тенденциями развития мировой экономики. Несмотря на то, что с начала 2000-х гг. активное сальдо во взаимной торговле характерно именно для Европейского союза, а не США, в целом данные экономические субъекты выступают в качестве партнёров и обладают схожим потенциалом. Компании США и Европейского союза на взаимной основе участвуют в глобальных производственных и стоимостных цепочках.

Значительное место в развитии взаимных торгово-экономических отношений занимает будущее соглашение о Трансатлантическом торговом и инвестиционном партнёрстве (ТТИП); начало переговоров стартовало в 2013 г. и должно было завершиться в 2014 г., однако соглашение до сегодняшнего дня не подписано и, возможно, не будет подписано до 2019-2020 г. [8]. Данное соглашение, по мнению аналитиков, приведёт к многостороннему экономическому росту, повышению конкурентоспособности ЕС и США, а также поможет создать новые рабочие места. В то же время США занимается реализацией Транстихоокеанского партнёрства (ТТП), направленного в первую очередь на продвижение торговли США в азиатско-тихоокеанском регионе, которое было подписано 4 февраля 2016 г. [7].

Таким образом, новым элементом североамериканской повестки дня становится так называемый «новый регионализм» – развитие на новом, более высоком уровне сотрудничества с отдельными регионами других государств и с самими государствами. Среди стратегических партнеров в этом направлении выделяются Китай, Бразилия, ЮАР и Индия.

Развитие «нового регионализма» выступает как продолжение поиска более эффективных форм регионального сотрудничества на всех уровнях в контексте мировых связей и в рамках процесса глобализации [1].

### Список литературы

1. Емельянов С.В., Кузнецова Г.В., Подбиралина Г.В. США в международной торговле // Россия и Америка в XXI веке. 2014. №1.
2. [www.bea.gov/international/detailed\\_trade\\_data.htm](http://www.bea.gov/international/detailed_trade_data.htm) – официальный сайт бюро экономического анализа при Министерстве торговли США.
3. [www.census.gov](http://www.census.gov) – официальный сайт бюро переписи при Министерстве торговли США.
4. [www.comtrade.un.org](http://www.comtrade.un.org) – официальный сайт ООН, посвященный международной торговле.
5. [www.usitc.gov](http://www.usitc.gov) – официальный сайт комиссии США по международной торговле.
6. [www.ved.gov.ru](http://www.ved.gov.ru) – официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации.
7. [www.lenta.ru/news/2016/02/04/ttp/](http://www.lenta.ru/news/2016/02/04/ttp/) – официальный сайт информационного агентства Lenta.ru, публикация 4 февраля 2016 года.
8. [www.uk.reuters.com/article/us-eu-usa-trade-idUKKBN0OW0UW20150616](http://www.uk.reuters.com/article/us-eu-usa-trade-idUKKBN0OW0UW20150616) – официальный сайт Reuters, публикация от 16 июня 2015 года.
9. [www.bea.gov/newsreleases/international/trade/tradnewsrelease.htm](http://www.bea.gov/newsreleases/international/trade/tradnewsrelease.htm) – официальный сайт бюро экономического анализа при Правительстве США.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ ОАЭ

**Хадур Ахмад**

*аспирант экономического факультета РУДН*

Экономическая интеграция между арабскими странами является обязательным условием для развития межарабской экономической деятельности и достижения устойчивого экономического роста.

Экономическая интеграция – процесс экономического взаимодействия стран, который приводит к сближению хозяйственных механизмов. Основными предпосылками к интеграции являются близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости этих стран, а также географическая близость и исторически сложившиеся связи и экономические отношения.

В рассматриваемом контексте интересно обратить внимание на страны Персидского Залива, а именно на Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива. Организация была создана 25 мая 1981 г. В состав ССАГПЗ в настоящее время входит шесть стран: Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЭ, Оман и Саудовская Аравия. Страны ССАГПЗ – это нефтедобывающие страны с монархическими режимами, довольно близкие между собой по этническим, социально-политическим и экономическим структурам и значительно отличающиеся от других нефтедобывающих государств, в частности по запасам нефти и доходам от нее на душу населения. В странах аравийской «шестерки» сосредоточено 45% мировых запасов нефти, в ОАЭ – 9,4%. В то же время на современном этапе развития стран ССАГПЗ растет доля инновационной составляющей в их экономиках.

Региональное объединение ССАГПЗ является самым успешным в арабском мире. По таким ключевым экономическому показателю, как ВВП, а также ВВП на душу населения, страны Совета содружества существенно оторвались от

других арабских государств. Показатели ВВП имеют положительную динамику во всех без исключения странах группировки ССАГПЗ. Саудовская Аравия и ОАЭ демонстрируют самые высокие темпы роста ВВП. За период с 2010 по 2013 гг. ВВП в этих странах вырос почти в 1,5 раза и составляет 748,5 и 402,3 млн дол. США соответственно.

Министр финансов ОАЭ подтвердил важность вступления всех арабских государств во Всемирный форум по прозрачности и обмену информацией в сфере налогообложения, что, по его мнению, будет стимулировать инвестирование и конкурентоспособность. В настоящее время лишь Саудовская Аравия, ОАЭ, Катар и Бахрейн являются участниками форума, а 18-ти остальным арабским государствам еще только предстоит пройти процедуру соответствия требованиям этого международного объединения.

Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ) готовы к сотрудничеству с другими государствами для стабилизации мирового нефтяного рынка. Об этом заявил министр нефти страны Сухейль аль-Мазруи. Политика ОАЭ в нефтяной сфере открыта для сотрудничества со всеми производителями в общих интересах достижения стабильности рынка. Страна с оптимизмом смотрит в будущее.

В Дубае уже сегодня готовы помочь России привлечь деньги в сельское хозяйство. Дубай может помочь России капитализировать возможности страны в сфере сельского хозяйства, а так же привлечь туристов из Объединенных Арабских Эмиратов, однако начинать нужно уже сегодня, чтобы не упустить выгодные возможности (директор международных офисов ТПП Дубая Омар Хан).

Сегодня наиболее перспективными сферами для сотрудничества между РФ и Дубаем являются сельское хозяйство и продовольственная безопасность. Кроме того, это энергетика и инновации, а также технологический сектор.

Наши страны очень отличаются с точки зрения географии. Вопрос продовольственной безопасности для ОАЭ



является очень важным, т.к. географическое положение не позволяет стране активно развивать сельское хозяйство. Возможности состоят в том, чтобы организовать поставки из стран региона. Сегодня из-за курсовых разниц инвестирование в Россию становится все более привлекательным.

Туризм – это одно из самых простых направлений для сотрудничества. Погода в России прекрасная, для туристов из ОАЭ это великолепная возможность. Когда люди в Дубае планируют отпуск, их привлекают ближние направления, куда легко добраться с детьми, где проще оформить визу. В России отличная инфраструктура, погода, много культурных мероприятий. В ОАЭ также приезжает все больше русских туристов. Сейчас потенциал находится больше в сфере привлечения туристов из ОАЭ в Россию, а не наоборот.

Инвестор должен знать, Дубай – это сервисный и торговый хаб, ориентированный на быстрый оборот капитала, очень много членов ТПП успешно торгуют с партнерами из России. Роль Дубая как финансового окна также растет, и в этом плане очень часто поступают инвестиционные запросы из всех стран региона. У компаний из Дубая есть много возможностей, и важно регулярно доводить информацию о проектах в России, поскольку многие не знают о существовании успешных примеров сотрудничества.

Сейчас исследуются ряд развивающихся рынков, поскольку доходность в этих странах выше обычного. ОАЭ находятся в постоянном контакте с партнерами в России, чтобы показать что ситуация в стране не соответствует тому, какой она представляется в некоторых СМИ. Нужно привлекать капитал. Россия – одна из сильнейших стран региона, ей доступно большое количество портов. В СНГ производят экологические продукты, почему бы не капитализировать это. Люди поставляют мясо из Австралии, яблоки из США, но также с успехом можно поставлять товары из России.

Сегодня ТПП Дубая работает с Российским советом предпринимателей (РСП) в Дубае и северных эмиратах, по-

сольством ОАЭ, различными представителями сторон, чтобы организовать такое сотрудничество.

ОАЭ активно привлекают иностранные активы, чтобы смягчить снижение цен на нефть. Подчеркнем важность для бизнеса в ОАЭ и других стран Персидского залива диверсификации, увеличения объемов торговли и повышения активности привлечения иностранных активов.

Согласно данным в 2015 г. экономика ОАЭ показала достаточно сильный рост – на уровне 3,1%. ОАЭ имеют одну из наиболее диверсифицированных экономик среди стран Персидского залива. Нефтегазовые доходы составляют только 25% ВВП и 20% всех экспортных поступлений, более 60% поступлений в бюджет эмиратов зависит от развития ненефтяного сектора.

Наиболее устойчивые экономики выигрывают благодаря таким экономическим факторам, как диверсификация, значительные финансовые резервы и интеграция в систему мировой торговли. При этом темпы роста потребительских расходов и значительные усилия правительства, направленные на поддержание устойчивого экономического роста, дают основания для сохранения позитивных прогнозов.

Многие богатые природными ресурсами страны региона начали процесс диверсификации и стимулируют инновации в новых отраслях. Это позволило Саудовской Аравии (43 место по ГИИ), Объединенным Арабским Эмиратам (ОАЭ) (47 по ГИИ) и Катару (50 по ГИИ) занять высшие строчки ГИИ (Глобальном инновационном индексе) в регионе. ОАЭ сохраняет лидирующие позиции в сфере инноваций, а правительство страны делает упор на диверсификации экономики.

Хотя экономики стран Персидского залива по-прежнему зависят от нефтегазовой отрасли как основного источника бюджетных поступлений, правительства этих стран решили в последнее десятилетие сменить модель экономического роста посредством диверсификации экономики.

Этот шаг нацелен на снижение зависимости от углеводородного сырья, цены на которые неустойчивы.

Странам ССАГПЗ удалось выстроить прочные торговые связи с западными и азиатскими странами. Наиболее устойчивые экономики выигрывают благодаря таким экономическим факторам, как диверсификация, значительные финансовые резервы и интеграция в систему мировой торговли. При этом темпы роста потребительских расходов и значительные усилия правительства, направленные на поддержание устойчивого экономического роста, дают основания для сохранения позитивных прогнозов.

В прошлом страна в основном специализировалась на нефтяном экспорте. Уже в настоящее время и в экономике и во внешней торговле ОАЭ фиксируются качественные изменения и структурные сдвиги. Сегодня целью государственной политики ОАЭ стало внедрение прогрессивной экономической модели развития. На сегодняшний день страна уже подключилась к секторам международной торговли, мировых финансов, бизнес-услуг, современных средств связи и информации и туризм. В настоящее время государство ОАЭ стремится к гармонизации своих стандартов, а также упрощению процедур торговли.

В сфере бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики продолжается создание благоприятных условий для инвесторов. Был охарактеризован уровень участия страны на основе расчетов и сопоставления разных показателей в мировом хозяйстве. Особенности вовлечения ОАЭ в международную торговлю товарами и услугами также были показаны.

Сегодня происходит видоизменение модели участия государства в мирохозяйственных связях. Процесс включения страны в состав единого мирохозяйственного развития является совсем не простым. И все же нефть так и является одним из важнейших факторов развития экономики ОАЭ, именно она во многом определяет место страны в мировом хозяйстве и ее специализацию в международном разделении труда.

Но значимость этого фактора на сегодняшний день уже меняется. Наличие на территории страны значительных природных богатств (например, энергоносителей – нефти и газа) может также иметь и свои отрицательные последствия, вследствие «облегченных» форм интеграции в мировое хозяйство. Т.к. сдерживается мобилизация других ресурсов, таких как человеческий фактор, инновационная деятельность, интенсификация производства и др., сегодня являющихся более важными и перспективными.

Внутренний и мировой рынки занимают важное место среди факторов, которые определяют положение страны во всемирном хозяйстве. Все более значимо мировой рынок на национальных рынках определяет условия и остроту конкуренции, он также и выравнивает ее. Целесообразно выявление и использование новых возможностей, создание новых способов для укрепления позиции ОАЭ на внешних рынках.

Экономика ОАЭ в настоящее время зависит по-прежнему от мировых цен на топливо, но в настоящее время зафиксированы качественные изменения и структурные сдвиги и в экономике, и во внешней торговле ОАЭ.

ОАЭ уже подключились к таким секторам, как международная торговля, мировые финансы, бизнес-услуги, современные средства связи и информации, туризм – это уже относительно направления укрепления позиций ОАЭ в мировой экономике.

Цель государственной политики ОАЭ на сегодняшний день – внедрение прогрессивной экономической модели развития. Страна сегодня стремится к гармонизации имеющихся государственных стандартов, также и упрощению самих процедур торговли. Создаются благоприятные условия для инвесторов в сфере бюджетно-налоговой, кредитно-денежной политики. ОАЭ позаботились также и о разработке торговой политики, упрощающей ведение коммерческой деятельности на разных уровнях, способствуют развитию компаний, получению ими прибыли.

Создание свободных экономических зон (СЭЗ) стало особым этапом развития и экономических преобразований страны, которая взяла курс на углубление интеграции в мировую экономику.

Их многочисленное открытие превратило ОАЭ в центр реэкспорта в мире, 3-й по величине. Именно эта статья на сегодняшний день формирует практически 1/3 от всех поступлений в экономику государства, а также обеспечивает прочные связи со многими странами в мире. Большое внимание было обращено на мощный инструмент интеграции ОАЭ в глобальную экономику: развитие сферы услуг, систем связи и телекоммуникаций, на развитие туристического бизнеса в стране.

Сегодня внимание по-прежнему обращено на поиск инвесторов и стратегических партнеров. Очень значительно вырос объем накопленных инвестиций в экономике ОАЭ с 1990 г. по 2015 г.

Подключение с помощью «нефтедолларов» к мировой финансовой системе – это еще один канал вовлеченности в мировую экономику для страны. Сегодня ОАЭ активно взаимодействуют с интеграционными объединениями Запада и Востока. Большое внимание сегодня также обращено на масштабы и интенсивность участия ОАЭ в международной торговле услугами, учитывая особенности структуры товарного экспорта страны (сокращающаяся сырьевая ориентация).

Вырос с 8 раз и объем экспорта наукоемких услуг из ОАЭ. Сегодня доля страны в мировом экспорте наукоемких услуг пока скромна – всего 0,16% от мирового показателя. Но все же ныне он превышает соответствующие показатели экспорта наукоемких услуг в расчете на душу населения даже у многих развитых стран и догоняет по данному показателю основных мировых лидеров.

Также ОАЭ обогнали и всех своих соседей по региону Персидского залива, в т.ч. и Кувейт, и Катар. Увеличивается быстрыми темпами наукоемкий экспорт из страны, а это есть

свидетельство изменения структуры экспорта товаров и услуг, и именно оно характеризует еще одно направление интегрирования ОАЭ в мировую экономику.

Сегодня в ОАЭ доходы от туристической деятельности самые высокие среди стран Ближневосточного региона. Число российских туристов, ежегодно посещающих ОАЭ, неуклонно растет. Одно из направлений процесса интегрирования страны в мировую экономику – это развитие сферы туризма.

Характеризует участие страны в мировой экономике уровень интернационализации национальной экономики. По заявлениям Таможенного ведомства страны, ОАЭ продолжают укрепление своих позиций в международной торговле. На сегодняшний день по данным Всемирной торговой организации (ВТО) ОАЭ играет важную роль в международной торговой системе. Т.к. в стране приняты решительные меры по диверсификации экономики, по уходу от ориентации на получение доходов только от нефти и газа.

Сегодня страна для повышения национальной конкурентоспособности, осуществления структурной перестройки хозяйства и технической модернизации производства и сферы услуг использует преимущества глобализации. Интегрирование государства ОАЭ в систему мирового хозяйства является объективным процессом и отвечает его стратегическим и общественным интересам. Возможность использовать не только основной стратегический ресурс страны (сырьевые запасы – нефть), но и другие, позволяет стране находиться в общем русле мирохозяйственных процессов интегрирования в международную глобальную экономику.

### **Список литературы**

1. Большой энциклопедический словарь: в 2 т. / Гл. ред. А.М. Прохоров. М.: Советская энциклопедия, 1991. Т.1. С.14.
2. Панасюк М.В. Мировая экономика (с углубленным изучением истории и культуры ислама). Курс лекций. Казань, 2007. С.128.

3. World Investment Report, 2014. Investing in the SDGs: An Action Plan. UNCTAD. UN. New-York and Geneva, 2014. Электронный ресурс.

4. Science and Engineering Indicators 2015. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.nsf.gov/statistics/seind14/index.cfm/appendix/tables.htm#с6>.

5. UN WTO. Tourism Highlight 2014. Edition. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.unwto.org>.

6. The World Factbook. 2015. Central Intelligence Agency. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.cia.gov>.

7. Федякина Л.Н. Международные экономические отношения: учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Издательство Юрайт, 2016. 461 с.

## **СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМ ВАЛЮТНЫМ ФОНДОМ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

**Харисова Д.Р.**

*студентка магистратуры  
экономического факультета РУДН*

В данной статье рассмотрены проблемы сотрудничества России с Международным валютным фондом. Рассмотрена история кредитования России Международным валютным фондом. Проанализированы основные проблемы возникающие в деятельности МВФ на современном этапе. Выявлена и обоснована необходимость реформирования МВФ.

Официально Россия подписала статьи соглашения МВФ и стала ее членом в мае 1992 г. За время членства в Фонде, Россия прошла путь от реципиента до полноценного партнера Фонда. На сегодняшний день квота России в

Фонде – 5945,4 млн. СДР, что составляет 2,50% общего капитала Фонда и 60,1 или 2,39% общего числа голосов.

В настоящее время управляющими от РФ в Фонде представлены – министр финансов и Член Совета Безопасности Российской Федерации А.Г. Силуанов и председатель Центрального банка России – Э.С. Набиуллина.

Сотрудничество с Фондом строилось на основе регулярных программ, которые определяли обязательства России по проведению определенной макроэкономической политики и формы оказания финансовой поддержки. Россия, с момента вступления в МВФ, воспользовалась его кредитами восемь раз на общую сумму около 22 млрд дол.

Первая программа международной помощи России от МВФ была провозглашена в апреле 1992 г. Финансовая помощь составила 6 млрд дол. в целях создания стабилизационного фонда, поддержания конвертируемости и валютного курса рубля. В начале июля 1992 г. было подписано первое соглашение о помощи, а первый транш кредита «стэнд-бай» суммой 719 млн. СДР (1 млрд дол.) был представлен уже 5 августа. Его использовали для осуществления платежей по внешнему долгу, пополнения валютных резервов и интервенции на валютном рынке. Но последующих траншей резервного кредита в 1992 г. Россия не получила. Средства на фонд стабилизации рубля также не были выделены. МВФ объяснил это тем, что правительство РФ отказалось от выполнения стабилизационной программы, согласованной с фондом. В результате дефицит федерального бюджета достиг 22,4%, вместо предполагаемых Фондом 5% от ВВП, инфляция составила 20,5%, вместо 10% в месяц, а объем ВВП уменьшился на 14,5%.

В июне 1993 г. в рамках «Помощи системным преобразованиям» МВФ предложил второй кредит на сумму 2156,6 млн. СДР (3 млрд дол.) на условии того, чтобы Россия не вводила торговых ограничений, сократила дефицит госбюджета до 10% ВВП и сдерживала темпы инфляции на



уровне 7-9% в месяц. Но тем не менее, уже 19 октября 1993 г. из-за невозможности сдерживать инфляцию и сокращения бюджетных затрат, МВФ приостановил выдачу денег России. В 1994 г. в результате переговоров Россия получила второй транш кредита – 1078,3 млн. СДР (1,5 млрд дол.) – на поддержку системных преобразований.

После валютных потрясений осени 1994 г., главной целью России на макроэкономическом уровне стало подавление инфляции. МВФ поддержал эту политику и в апреле 1995 г. предоставил кредит «стэнд-бай» в размере 4313,1 млн. СДР (6,8 млрд дол.). МВФ выдвинул требования довести инфляцию до 2% в месяц, и уменьшить дефицит государственного бюджета до 8% ВВП и проводить мониторинг каждый месяц представителями Минфина РФ, ЦБР и МВФ.

В марте 1996 г. МВФ предоставил России кредит в размере 6901 млн. СДР (10,1 млрд дол.). Условия МВФ были следующие: снижение инфляции до 6,9% в год, сокращение дефицита госбюджета до 2% ВВП, к 1998 г. Этот кредит стал самым крупным в истории МВФ на тот момент. Было использовано лишь 5,8 млрд дол.

1997 г. был самым удачным для России по внешнеэкономическим показателям. Но уже в 1998 г. ситуация в стране резко ухудшилась: с одной стороны, на мировых рынках упали цены на энергоносители, с другой – именно на этот год пришелся пик государственных выплат по внешним долгам.

Таким образом в первом полугодии 1998 г. платежный баланс из активного превратился в пассивный с дефицитом в размере 5,1 млрд дол. В связи с обострением финансового положения в РФ, МВФ решил увеличить объем выдаваемых ресурсов для России и предоставить стабилизационный кредит в размере 2,5 млрд дол. Кредит должен предоставляться тремя траншами. Первый перевели 20 июля 1998 г. – 675,2 млн. СДР. Однако, это не улучшило ситуация в стране, и 17 августа 1998 г. в стране был объявлен дефолт.

В июле 1999 г. МВФ выделил России еще 3300 млн. СДР (4,5 млрд дол.) в рамках кредита «стэнд-бай».

С тех пор Россия больше не обращалась за финансовой помощью к МВФ. В 2005 г. Правительство РФ досрочно погасило весь объем задолженности – 3,3 млрд дол., что сэкономило 204 млн дол. на выплате процентов.[13]

В результате приобретения Россией статуса кредитора МВФ, она была включена в План финансовых операций (ПФО) Фонда, войдя в круг членов, чьи средства используются в финансовых операциях МВФ. В рамках этой программы Россией было перечислено более 1,2 млрд дол. США (за период 2005-2008 гг.).

В соответствии с законом от 03.11.2010, «О внесении изменений в Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) и отдельные законодательные акты Российской Федерации» были внесены изменения в механизмы участия России в деятельности МВФ. По закону, теперь финансирование операций МВФ будет производиться за счет средств золотовалютных резервов Банка России (раньше использовались средства федерального бюджета и Резервный фонд с 2008 г.).[1]

Таким образом кредитное сотрудничество Международного Валютного Фонда и Российской Федерации прекратилось. Сегодня Россия продолжает сотрудничество на уровне выработки стратегии действий МВФ по регулированию международных валютных отношений.[6] Также Россия участвует в различных операциях: покупка и продажа СДР, покупка облигаций МВФ, финансирование программ помощи развитию, участие в «Новых соглашениях о заимствованиях», списание задолженности беднейших стран и т.д.[10]

МВФ был для России самым проблемным кредитором, поскольку участвовал в формировании расходной части бюджета страны и обязывал ее снизить темпы инфляции.

В последние годы политика МВФ, по отношению к развивающимся странам, часто подвергается критике. Отри-

цательные высказывания заключались в том, что рекомендации и условия навязанные Фондом в результате лишь привязывает национальную экономику к международным финансовым потокам и совершенно не приводят к повышению ее самостоятельности и развитию.

Один из американских экономистов, Милтон Фридман, лауреат Нобелевской премии по экономике, высказывался по поводу того, что политика МВФ стала фактором, подрывающим рынок развивающихся стран. Он считал, что основная причина в том, что Фонд пытается уберечь частных инвесторов от своих же ошибок, а не в условиях, которые Фонд налагает на своих клиентов. Не всегда международные организации типа МВФ могут эффективно решать поставленные перед ними задачи. Некоторые из экономистов стали побуждать к завершению деятельности МВФ в таком виде, в котором она существует сейчас.

Кредит МВФ, изначально задуман, как финансовая помощь нуждающимся странам, в результате он превращается в тяжелую форму зависимости. Так, главной целью выдаваемого кредита стало возврат денег под очень большие проценты, а не планируемое развитие экономики государств.

Официально миссия МВФ звучит как «оказание финансовой помощи нуждающимся странам». Но на деле все обстоит иначе, сразу же, как страна обращается в Фонд за кредитом, ей тут же выставляют ряд требований для его выдачи. Одно из основных условий – увеличение внешнеторгового оборота государства, но параллельно с его увеличением происходит уменьшение собственных продаж и товарооборот внутри страны, что ослабляет экономику страны-заёмщика и ухудшает политическое положение. На практике все оборачивается зависимостью стран от внешнеторгового оборота, а в результате и от МВФ.[11]

В большинстве стран уже известны отрицательные последствия сотрудничества с МВФ, и они обоснованно стараются не связываться с таким помощником. В последние годы

практически прекратилось обращение к Фонду за кредитами. Государства, которые МВФ кредитовал ранее, стараются досрочно погасить обязательства перед ним. Так, еще в 2007 г. девять стран-членов: Болгария, Гаити, Индонезия, Малави, Сербия, Уругвай, Филиппины, Центральная Африканская Республика и Эквадор – с опережением графика погасили свои текущие обязательства перед Фондом на общую сумму 7,1 млрд СДР.[2] В 2012 г. Исландия и Латвия досрочно погасили часть кредита МВФ. В 2013 г. и Венгерское правительство рассчиталось с долгами на год раньше, сэкономив 12 млн. евро. [8] Правительство Португалии, также начинает предпринимать необходимые меры, для досрочного погашения кредита.

Тем не менее, все еще находятся страны, готовые рискнуть экономикой страны. Один из ярких примеров тому – Украина. Она упорно продолжает верить в бескорыстную помощь МВФ. Для Фонда важно, что бы как можно скорее вернули кредит, чтобы наполнялся бюджет и государство нашло деньги на возврат процентов. Однако это вредит долгосрочной и среднесрочной экономике страны-заёмщика. Все это, безусловно, наносит вред, особенно Украине, где нужно очень большое вливание на повышение зарплаты, на развитие инфраструктуры, на сельское хозяйство. Получится так, что Украина будет распродавать свои национальные богатства, чтобы отдать кредит МВФ. Эксперты считают, что Украине надо надеется на себя, на собственные денежные ресурсы, и развивать предпринимательскую среду. Тем не менее, Украина не собирается прекращать отношения с МВФ и, очевидно, ее не страшит перспектива экономической катастрофы.

МВФ свое влияние называет ограниченным и утверждает, что не он, а российские игроки – решающая сила, стоящая за реформами. Однако, условия соглашения диктуются МВФ. В соответствии со статьями Устава МВФ, каждая

страна-член МВФ должна следовать правилам Учредительных соглашений.

МВФ имеет в рамках сотрудничества со странами-членами много возможностей влиять на их законодательный процесс и управление: это консультации, анализы, так и на прямую разработку проектов и совместной работы. Доклады делегаций МВФ в России играют для российского правительства роль ориентиров по вопросам экономической ситуации и политики.[5]

Наибольшая доля в МВФ на сегодняшний день принадлежит США – 17,08%, что при желании позволяет блокировать любое решение. По регламенту должно быть подано не меньше 85% голосов за принятие решения, а для блокировки достаточно 15%.

Далее по размеру квот в фонде идут Япония (6,13%), Германия (5,99%), Великобритания (4,95%), Франция (4,95%), Саудовская Аравия (3,22%), Китай (2,94%), Россия (2,5%). Так на долю Европейского Союза приходится 30,3% квот. [9] Получается, Запад вместе с США и Японией контролирует более 50% квот и фактически определяет всю политику фонда.

В декабре 2015 г., США наконец одобрил 14-й пакет реформ МВФ, в результате чего, вдвое увеличится общий размер квот с 238,1 млрд до 477 млрд СДР (примерно 737 млрд дол.).

Не смотря на незначительное перераспределение, расстановка сил в Фонде изменится кардинально. Китай выйдет на третью позицию (после США и Японии) по размеру квоты (увеличение с 2,94 до 6,3%). Доля России увеличится до 2,7%. Индия займет восьмое место в списке, Бразилия - десятое. В итоге страны БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР) расположатся в десятке крупнейших акционеров фонда. Доля БРИКС достигнет 14,18%, вместо 10,72%. БРИКС достаточно найти всего одного союзника, для блокирования решений Фонда. [7]

Сегодня усиление сотрудничества в рамках БРИКС стало необходимым для России из-за напряженной политической ситуации и введения экономических санкций. Еще несколько лет назад, БРИКС являлся скорее проектом по глобальному позиционированию, но в результате ужесточения отношений с Западом и США, роль БРИКС для России резко возросла. Это объединение открывает перед Россией дополнительные возможности. Сейчас влияние БРИКС выходит уже за его рамки и дает надежду тому, что возможны другие центры принятия решений, возможно совместно предотвращать негативные влияния в мировой экономике и политике. [12]

Страны, входящие в БРИКС сегодня играют весомую, постоянно растущую роль в международных отношениях. Без участия стран БРИКС не могут эффективно решиться многие глобальные проблемы: выход из мирового финансово-экономического кризиса и пути преодоления его последствий, стабилизация мировой экономики, борьба с международным терроризмом, продовольственная и экологическая проблема.

Страны БРИКС на самом деле превзошли по своим показателям США и страны ЕС и продолжают быстро набирать вес в политическом и экономическом мире. Так, китайская экономика впервые стала крупнейшей в мире по паритету покупательной способности, обогнав США. К концу 2014 г. доля Китая в мировом ВВП составила 16,48% (17,632 трлн дол.), в то время как доля США – 16,28% (17,416 трлн дол.). Прогнозируется, что в 2015 г. этот отрыв увеличится до триллиона долларов.

Таким образом, Международный валютный фонд больше не представляет интерес для России, в качестве источника заемных средств, да и к рекомендациям этой организации давно не прислушивается. Сегодня, единственный интерес участия России в этом финансовом институте пред-

ставляет возможностью решения проблемы возвращения миллиардов долгов, которые задолжали ей другие страны.

### Список литературы

1. Федеральный закон от 03.11.2010 N 291-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_law\\_106394/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_106394/).
2. Авшаров А.Г. Государственная внешнеэкономическая политика Российской Федерации. М.: Питер, 2012. С. 241-242.
3. Андропова И.В. Международный валютный фонд: вчера, сегодня, завтра. // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика, 2007. № 6.
4. Международные валютно-кредитные отношения: Гусаков Н.П., Белова И.Н., Стренина М.А./ Учебник, 2015.
5. Ждановская А.А. Куда ведут Россию МВФ, Всемирный Банк и ВТО? М.: Ленанд, 2015. С. 51-52.
6. Халевинская Е.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения. М.: Магистр, Инфра-М, 2013. С. 391-392.
7. Катасонов В. Реформа МВФ вступила в силу, но борьба еще впереди. Электронное издание "Фонд стратегической культуры" <http://www.fondsk.ru>.
8. Международный валютный фонд. Годовой отчет 2013. [http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/ar/2013/pdf/ar13\\_rus.pdf](http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/ar/2013/pdf/ar13_rus.pdf).
9. Международный валютный фонд. Годовой отчет 2014. [http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/ar/2014/pdf/ar14\\_rus.pdf](http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/ar/2014/pdf/ar14_rus.pdf).
10. Официальный сайт Министерства иностранных дел Российской Федерации. <http://www.mid.ru/bdomp/ns-dipecon.nsf/370924d7f91618e0c32576bf002c1caf/47229fa4cb21f91344257bb8003e31f1!OpenDocument>.

11. Официальный сайт РиаНовости.  
<http://ria.ru/radio/20140722/1017035543.html>.
12. Официальный сайт Торгово-промышленные ведомости. <http://www.tpp-inform.ru/vedomosti/>.
13. Официальный сайт BBC News. –  
<http://news.bbc.co.uk/hi/russian/business/newsid4224000/422497.com>.

## **РОСТ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ И «ЗЕЛЁНАЯ ЭКОНОМИКА» КНР**

**Чжан Вэньчжи**

*аспирант экономического факультета РУДН*

В данной статье рассматриваются рост внешней торговли и «зелёная экономика» в Китайской народной республике. Показано, что «зеленая экономика» стимулирует региональное развитие, обеспечивает защиту экономической безопасности, способствует социальной стабильности, увеличению экономического потенциала за счет создания новых рабочих мест в секторах «зеленой экономики».

Китайская экономика в последние 30 лет поистине возросла среднегодовым темпом, превосходившим 9%. Однако экономический рост в Китае был подвержен колебаниям, позволяющим заявлять о развитии в переходной экономике Китая особенной модели делового цикла. Крутые ускорения увеличения ВВП сопровождались изменениями инфляции, и для укрощения «перегрева» экономики администрациям приходилось реализовывать политику по «связыванию» совместного спроса фискальными, административными и монетарными инструментами. В итоге экономический рост задерживался, а инфляция уменьшалась.[4]



Если рассмотреть строение экспортной торговли в КНР, то несложно отметить, что она достаточно односторонняя и однообразная, будь то структура стран или экспортной продукции, в которые вывозится продукция. К примеру, продукция, которую вывозит Китай – это готовый товар промышленных областей, к тому же наибольшая часть – продукция обрабатывающей индустрии. Что касается государств, в которые вывозит КНР, то это, в существенном, рынки Америки и стран Евросоюза, некоторых других немногих развитых стран. Такая односторонность вырабатывает процесс реструктуризации экспорта довольно сложным, и является сдерживающим фактором в развитии экспорта и расширении масштабов китайского экспорта.[1]

В 2010 г. ВВП КНР вырос на 10,4%, в 2011 г. – на 9,2%, в 2012 г. – на 7,8%, в 2013 г. – на 7,7%, в 2014 г. — на 7,4% и, наконец, в 2015 г. – на 6,9%. Конечно, снижение имеет место, но назвать это «кризисом», «катастрофой» может только человек с больным воображением: любая крупная страна может только мечтать о таких темпах роста.

По этому показателю Китай в 2-4 раза опережает крупнейшие западные экономики. В США ВВП в 2015 г. вырос на 2,4%, в государствах зоны евро – на 1,5%, в Японии – на 0,4%, но ни одно западное издание не кричит о кризисе в этих странах. Наоборот, западные СМИ торжественно провозглашают, что в связи с «катастрофической ситуацией в экономике КНР» главным локомотивом мировой экономики вместо Китая стали США. Цифры, однако, доказывают обратное: ВВП КНР в 2015 г. увеличился на 648,5 млрд дол., обеспечив 25% глобального экономического роста, а ВВП США – на 470 млрд дол., т.е. 18% мирового экономического роста.

Снижение темпов роста ВВП вовсе не говорит о нарастании неразрешимых проблем в экономике Китая. Оно связано с осуществлением структурных реформ, предполагающих постепенный переход от модели экономического развития,

ориентированной на расширение экспорта, укрепление государственных предприятий и инвестирование государственных средств в инфраструктурные проекты, к модели, которая ставит во главу угла расширение внутреннего спроса и сферы услуг и развитие частного сектора. Масштабные преобразования в экономике включают в себя также либерализацию финансового рынка, системы налогообложения и земельную реформу.

Положительные результаты реформ налицо. Впервые в новейшей истории Китая главным драйвером экономического развития страны (66,4% роста ВВП) стали не производственные инвестиции или наращивание экспорта, а расширение потребительского спроса. Повышается уровень материального благосостояния широких масс. Реальные доходы на душу населения выросли в 2015 г. на 7,4%; были трудоустроены 13,1 млн. человек; численность бедного населения в сельских районах сократилась на 14,4 млн. человек.

В Китае предполагается к 2020 году получать 15% (в настоящее время 9%) электроэнергии из возобновляемых источников, а углеродоемкость экономики уменьшить на 45%. Направление на выработку зеленых технологий в КНР наступила с 12 пятилетки (т.е. с 2011 г.). В Китае принудительно закрыли больше 2 тысяч экологически грязных предприятий. Объем государственных вложений в энергосбережение, соответствующие технологии, возобновляемую энергетику в Китае в несколько раз превзошел показатели ЕС и США. Китайские производители занимают уже 40% мировой продажи за рубежом солнечных батарей, а также 20 % ветряных установок. Ещё одно устремление «зеленых» технологий, развивающихся в Поднебесной – нанотехнологии, в прошедшем году был основан Глобальный инновационный аппарат нановолокна Glodal Innovation GICNA. Не оглашенная цель Пекина – это стать мировым вождем в сфере зеленых технологий в XXI в.

Мировой опыт показал, что «зеленая экономика» стимулирует региональное развитие, обеспечивает защиту экономической безопасности, способствует социальной стабильности, увеличению экономического потенциала за счет создания новых рабочих мест в секторах «зеленой экономики».[3]

Изучение хода и этапов китайской индустриализации располагает к осторожному, но, все-таки, оптимизму в понимании остроты экологических проблем, стоящих перед этой гигантской страной. Во-первых, КНР уже в основном решила экологические проблемы, связанные с массовой нищетой сельского населения. Среди конкретных путей, нащупанных китайскими реформаторами, отметим ограничение рождаемости и миграции в города, мануфактуризацию деревни, общественные природоохранные работы (особенно массовые лесопосадки), народное просвещение и т.п.

В сфере энергопотребления успешное решение экологических проблем первого вида правомерно связывать со значительным сокращением использования традиционного топлива (а значит и повышением благосостояния деревни). Доля традиционных видов топлива в общем потреблении первичной энергии в Китае с 18% в 2000 г. снизилась до 2% в 2010 г. Иначе как «прорывом» такую динамику не назовешь (За предыдущее десятилетие данный показатель в самой КНР снизился лишь на 2%).

Во-вторых, наблюдается в целом положительная связь между динамичным экономическим развитием (включая индустриализацию) и умением правильно диагностировать, предотвращать и лечить экологические болезни (хотя второе и оказывается несколько отложенным во времени). Уже середина 1980-х – начало 1990-х гг. стали временем решительного поворота государства и общества лицом к экологическим проблемам.

Китайское понимание устойчивого развития, по-видимому, не случайно привело к превращению этой страны в одного из лидеров в области использовании возобновляе-

мых источников энергии (ВИЭ) – по крайней мере среди развивающихся стран. Ясно и другое: без достижения определенного уровня в производстве и потреблении ископаемых видов топлива, переход к новой энергетике (ее становление) в массовом масштабе малоосуществимо.

С другой стороны, бурное развитие индустрии ВИЭ-генерации в Китае ведет к значительному снижению цен на оборудование для этой отрасли, в этом сегменте к тому же сложилась достаточно острая конкуренция. Поэтому для стран, отставших в индустриальной (энергетической) и экологической революции, открываются некоторые дополнительные возможности поправить дела за счет сотрудничества с КНР.

Об этом, например, свидетельствуют результаты «Глобальной ярмарки 2013» в Найроби осенью 2013 г. На этом мероприятии контракты с Китаем по линии «Юг – Юг» в сфере «зеленой экономики» составили свыше 400 млн дол.[5]

#### **Список литературы:**

1. Международные валютно-кредитные отношения: Гусаков Н.П., Белова И.Н., Стренина М.А./ Учебник, 2015.
2. Ван Н. Проблемы экспортной торговли Китая и стратегии их решения // Молодой ученый. 2011. №12. Т.1. С. 138-141.
3. Ежегодник статистики в Китае за 2015 г. Изд-во: Китайская статистика. 2015. 975 с.
4. Лыжин Д.Н. Перспективы развития «зеленой экономики»: глобальные и региональные аспекты. Режим доступа: <http://riss.ru/analytics/5915/>.
5. Мозиас П.М. Экономика Китая в начале 21-го в.: новые вызовы и поиски ответов на них // Национальная экономика в условиях глобализации. М., 2007.
6. Салицкий А., Чеснакова С. Китай «зеленая перспектива». Режим доступа: <http://ru.journal-neo.org/2014/02/19/kitaj-zelenaya-perspektiva-chast-1/>.

## ЛИЗИНГ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

**Чжан Мин**

*студент магистратуры  
экономического факультета РУДН*

Лизингом именуется вид предпринимательской деятельности, который заключается в инвестировании привлеченных финансовых (или временно свободных) средств, при котором, согласно с договором финансовой аренды (лизинга) у одного субъекта договора возникает обязательство покупки в собственность определенного договором имущества у конкретного продавца и предоставление данного имущества другому субъекту договора во временное (ограниченное договором) пользование.

Лизинг является приобретением оборудования с дальнейшим предоставлением его лизингополучателю за плату в виде лизинговых платежей.

В договоре лизинга предусмотрена возможность покупки оборудования после истечения срока лизингового контракта (или досрочно).

В международном лизинге, равно как и внутреннем, лизингополучатель, проявляющий интерес к получению определенного имущества, самостоятельно осуществляет подбор поставщика, владеющего необходимым имуществом, основываясь на собственной информации.

При нехватке собственных средств, лизингодатель привлекает кредит у коммерческих и инвестиционных банков, которые выступают в роли гаранта лизинговой сделки.

При международном лизинге особую роль необходимо обращать на следующие факторы: определение валюты контракта с анализом риска от возможных изменений курса валюты; таможенный режим арендатора; налог, применяющийся к фирме арендодателя; присутствие соглашения о невозможности применения двойного налогообложения между странами.

ми; уровень защиты прав собственности страной арендатора по отношению к иностранному арендодателю.

В основном, решением вопроса о страховании от возможных финансовых рисков, занимаются и лизингодатели и лизинговые компании.

Согласно контракту, у лизингополучателя возникает обязательство по приемке объекта сделки во время поставки и по обеспечению всех необходимых технических и правовых условий приемки.

Невозможность коренной реструктуризации экономики в любой стране без использования инвестиционных механизмов делает таким привлекательным во внешней торговле.

Возможности привлечения больших объёмов реальных инвестиций при использовании инвестиционных займов довольно ограничены, что обуславливает роль лизинга в международной торговле, как особого механизма осуществления инвестирования в производственные активы.

Лизинговая отрасль в последние годы претерпевает ряд изменений. Компании, позиционировавшие себя в роли компаний работающих в секторе лизинга оборудования, сейчас называют себя представителями рынка Финансового лизинга. Такое изменение привело к широкому использованию в мировой практике продаж в рассрочку в роли механизма привлечения финансирования. Рассрочка является одним из основных источников дохода компаний, позиционирующих себя как лизинговые.

Обнаружилось, что во многих странах продукт продаж в рассрочку приписывался к данным о рынке лизинговых услуг, однако эти услуги не декларировались явным способом. Это вынудило лизинговые ассоциации к принятию решения, согласно которому рассрочки тоже будут включаться в объёмы лизингового рынка при проведении исследований.

Слово «лизинг» будет включать в себя и аренду и рассрочку.

В качестве специфической формы финансовых отношений, лизинг определяется в юридическом документе, в котором описываются необходимые поручения, права и обязательства сторон.

Францией, Бельгией и Италией используется концепция экономической собственности (в роли обеспечения договора лизинга выступает опцион), Великобританией, Ирландией, Голландией и США используется концепция юридической собственности.

Ряд стран Западной Европы занимает промежуточное положение, оперируя в законодательстве элементами, которые являются характерными для обеих правовых систем.

Бельгией, Италией и Францией установлено обязательство по приобретению лизингового имущества после истечения срока договора по цене, заранее согласованной (используется опцион).

В США лизинг является формой финансовой сделки, которая используется наряду с кредитом и прочими займами.

Законодательство Германии и Швейцарии предусматривает использования опциона, который приводит лизинг к соглашению купли-продажи в рассрочку особого типа, при котором в случае лизинга владельцем остается лизингодатель, а при договоре купли-продажи в рассрочку право владения переходит к получателю в момент оформления соглашения.

Существуют страны, где законодательные ограничения вредят развитию лизинга. В Греции запрещается лизинг недвижимости, грузового автотранспорта и автобусов.

Комитетом международной стандартизации бухучета разработаны стандарты по учету лизинга, которые приняли: Бельгия, Ирландия, Великобритания, Греция, Нидерланды, США, Япония и прочие страны. В их основу положен принцип экономического владения передаваемым в лизинг имуществом, однако некоторые страны Западной Европы, а также Комиссия Европейского Союза и Организация европейского

лизинга придерживаются юридического права на владение имуществом, передаваемым в лизинг.

Сейчас во внешней торговле наблюдаются тенденции к бурному росту рынка лизинговых услуг. Впервые Россия попала в ТОП-10 стран по объёму лизинга в 2005 г., сейчас она занимает 8-е место, опережая такие страны как Швеция, Италия, Австралия, Корея.

Первую пятерку с большим отрывом привычно занимают США (годовой объём более 300 млрд дол. США), Китай (около 90 млрд дол. США), Япония, Германия и Великобритания – 70, 65 и 60 млрд дол. США соответственно.

Согласно данным о рынке лизинга по мировым регионам, на Северную Америку и Европу приходится больше 75% от рыночной доли лизинга. Ещё около 20% занимает Азия. Совокупная доля Австралии и Новой Зеландии, Южной Америки и Африки составляет менее 5%, при населении в почти полтора миллиарда человек (больше чем в Северной Америке и Европе вместе).

Что касается России, то объём спроса на услуги лизинга продолжает оставаться довольно низким в сравнении с другими странами (согласно сопоставлению относительных показателей).

Удельный вес лизинга в совокупном объёме инвестиций в производственные фонды колеблется на уровне 6-8%, в то время как аналогичный показатель в США превышает отметку в 20%, в Германии – около 25%, в Китае – больше 60%.

Такое отличие в удельном весе лизинга между Россией и более экономически развитыми (и активно развивающимися) странами говорит о наличии больших перспектив дальнейшего развития.

Следовательно, можно отнести данную услугу к такой, которая находится на стадии формирования. Объём потенциального спроса гораздо выше объёма предоставляемого, сле-



довательно, можно прогнозировать стремительный рост рынка в ближайшем будущем.

Важной причиной увеличения спроса среди предприятий России к лизингу является срочная необходимость замены основных производственных фондов. В условиях кризиса и падения цен на углеводороды, в модернизации нуждается огромное число предприятий (согласно данным из Госкомстата, среднее значение коэффициента износа основных производственных фондов превышает 50% по большинству отраслей промышленности).

Поскольку успешная конкурентная борьба в таких условиях является крайне маловероятной, производителями активно начали инвестироваться средства в усовершенствование производственного оборудования.

Довольно высокий уровень потенциального спроса на услуги лизинга в РФ увеличивает инвестиционную привлекательность данного направления, что обуславливает появление большого количества новых участников, которые занимают незначительные сегменты лизингового рынка (чаще – действуют в определенных регионах), что делает отрасль более конкурентной.

Увеличение конкуренции приводит к повышению качества услуг, предоставляемых клиенту, снижению цены лизинга, гибкости условий лизинга, более простому способу заключения сделок, появлению новых продуктов.

#### **Список литературы**

1. Международные валютно-кредитные отношения: Гусаков Н.П., Белова И.Н., Стренина М.А. / Учебник, 2015.
2. Дюжева Н.В. Россия на мировом космическом рынке: модель наращивания экспорта в развивающиеся страны – Москва: Экономическое образование, 2012. 268 с.+цв. вкл.
3. <http://lazareva-victoria2013.narod.ru/index/0-77>.
4. <http://www.puzikov.com/order>.

5. <http://www.vevivi.ru/best/Dogovor-finansovoi-arendy-lizing-ref125362.html>.
6. <http://cyberleninka.ru/article/n/lizing-problemy-pravovogo-regulirovaniya>.
7. <http://www.ex-jure.ru/law/news.php?newsid=928>.
8. <http://cinref.ru/razdel/00800economica/14/239270.htm>.

## **МИРОВОЙ РЫНОК ПРИРОДНОГО ГАЗА: СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ**

**Чжу Шэнсюй**

*студент магистратуры  
экономического факультета РУДН*

Использование природного газа – важная часть жизни современного человека.

Экономичный, безвредный для окружающей среды и эффективный источник энергии, природный газ – обычное топливо, горящее самым чистым образом, производя меньше выбросов парниковых газов, чем при горении более тяжелого углеводородного топлива, такого как уголь и нефть. В истории природный газ также упоминается, как самый экономичный источник энергии. Природный газ используют как топливо для генераторов электроэнергии, в виде бытового газа в зданиях и как сырье для многих потребительских товаров, сделанных из традиционных пластмасс.

Несмотря на огромные запасы газа в мире, нужно разумно и продуктивно использовать ресурс, чтоб многие поколения после нас также могли наслаждаться благами цивилизации.

Сжиженное топливо получается при охлаждении природного сырья до температуры  $161,6^{\circ}\text{C}$  ниже нуля. Его объем

при этом уменьшается в 600 раз, перекачивается в специальные газовозы и морем отправляется к потребителю. Преимущество технологии в активности делает постройку стационарного газопровода не только дорогим, но и достаточно опасным проектом. Сжиженное топливо получается при удобстве хранения и возможности осуществлять поставки по всему земному шару. К примеру, для Японских островов другой альтернативы нет. А высокая сейсмическая охлаждение природного сырья до температуры  $161,6^{\circ}\text{C}$  ниже нуля. Его объем при этом уменьшается в 600 раз, перекачивается в специальные газовозы и морем отправляется к потребителю. Преимущество технологии в удобстве хранения и возможности осуществлять поставки по всему земному шару. К примеру, для Японских островов другой альтернативы нет. А высокая сейсмическая активность делает постройку стационарного газопровода не только дорогим, но и достаточно опасным проектом.

Мировой газовый рынок является динамично развивающейся подсистемой мировой экономики. В то же время единый мировой рынок природного газа еще не сформировался. Основные препятствия на пути создания глобальной газовой системы связаны с большими расстояниями поставок газа и высоким удельным весом транспортной инфраструктуры в цене природного газа.[1]

Рост мирового спроса на СПГ получил отклик в виде многочисленного строительства заводов и терминалов. Специалисты считают, что в ближайшие 5-6 лет ежегодно прирост потребности будет составлять порядка семи процентов. А к 2020 газовый рынок СПГ вырастет вдвое (до  $705 \text{ м}^3$ ). Сегодня самый крупный поставщик Катар, начавший продажи сжиженного топлива только в 1997 г., ежегодно обеспечивает порядка 30% потребности (свыше 100 миллиардов  $\text{м}^3$ ). На лидерство претендует и Австралия, готовая резко повысить объемы поставок.

Существенный рост индустрии сжиженного топлива пока кардинально не влияет на газовый рынок, занимая всего 10% от его объема. Его поставками занимается только два десятка стран, в том числе и Россия. Однако множество проектов, которые инвестируются по всему миру, готовит новую инфраструктуру, позволяющую осуществить стремительный скачок уже в ближайшие годы.

Следует отметить, что есть страны, имеющие самые большие запасы сланцевого газа в мире. Это США, Россия, Украина, Венгрия, Польша, Австрия, Германия и другие европейские государства.

Наша страна имеет самые богатые залежи этого ресурса. Как было показано в таблице, предполагаемый объем голубого топлива колеблется от 31 триллиона кубометров до почти 50. В процентном соотношении мы владеем от 24 до 40 процентов всех существующих запасов газа на Земле. Больше половины перспективных ресурсов Российской Федерации расположено в западном районе Сибири, больше четверти – на шельфах Карского и Баренцева морей. Часть прогнозных залежей сосредоточена в морях Дальнего Востока и Арктики, а также в азиатской части страны. Что касается разведанных, то две трети спрятано в недрах Ямало-Ненецкого округа. На европейскую часть РФ приходится только 10%. Это крупнейшие запасы газа в мире, которые только существуют. Уренгойское месторождение газа – третье в мире по величине. В целом оно вмещает 16 триллионов кубометров. Добычу газа осуществляет предприятие "Газпром", которое и поставляет продукт во многие европейские страны.

Самые крупные запасы природного газа в мире, кроме России, имеет также и эта исламская республика. По общим подсчетам, это около 16% от всего существующего на планете ресурса. Самые важные месторождения находятся на северо-востоке и в шельфе Персидского залива. В планах государства строительство газопровода "Иран-Пакистан-Индия".

Разведанные запасы газа в мире велики, и Иран владеет их львиной долей. Поэтому готов соперничать с Россией за поставку ресурса в Европу. Власть исламской республики собирается пустить природный газ на северо-запад. Вариантов маршрута множество: через Турцию, Сирию Ирак или Кавказ. Хотя первую предполагаемую ветку заместитель министра нефти и газа Ирана Али Маджеди назвал самой перспективной. Строительство газопровода завершат в 2019 г. Тогда же и начнётся поставка. Турция будет получать 6 миллиардов метров кубических голубого топлива ежегодно, как транзитная страна, а на Европу пойдёт почти в два раза больше объёма ресурса.

По прогнозу ВР, в перспективе, вследствие увеличения численности населения и роста мировой экономики, будет расти спрос на все энергоресурсы, включая природный газ.[4] Рост спроса на газ и замещение конкурирующих энергоресурсов – нефти и угля в структуре потребления топливно-энергетических ресурсов, – позволит увеличить долю природного газа с текущих 24 до 26,2% в 2030 г.

Добыча газа будет заметно расти во всех регионах, кроме Европы, где спад добычи на зрелых месторождениях, начавшийся с 2005 г. не позволит обеспечивать прирост добычи. С учетом старения месторождений традиционного газа в последнее время все большее внимание уделяется освоению ресурсов нетрадиционного газа в регионе. В частности, большие надежды возлагаются на силурийские сланцы в Польше, намюрские и посидониевые сланцы в Германии и Нидерландах, а также кембрийские сланцы Алюм в Швеции. Совокупные технически извлекаемые ресурсы сланцевого газа Европы оцениваются в 17,7 трлн куб.м.[5]

На сегодняшний день отечественный газовый рынок поставляет на мировой всего 4% от общего объема СПГ. Однако, по замыслу правительства, все должно измениться уже через полтора десятилетия. К 2030 г. планируется занять 20%

от мирового объема потребления. Более скромные прогнозы были на 6-7% меньшими.

### **Список литературы**

1. Международные валютно-кредитные отношения: Гусаков Н.П., Белова И.Н., Стренина М.А./ Учебник, 2015.

2. Вишневер В.Я. Сущность и основные тенденции развития мирового газового рынка// Мировая экономика и международные экономические отношения. 2010. № 10 (71). С. 279-282.

3. Генеральная схема развития газовой отрасли на период до 2030 года [Электронный ресурс] : Интернет–портал сообщества ТЭК: сайт. М., 2015. Режим доступа: <http://www.energyland.info/files/library/112008/7579b56758481da282dd7e0a4de05fd1.pdf>.

4. Газпром в вопросах и ответах 2011 [Электронный ресурс] : «Газпром»: сайт. М., 2015. Режим доступа: <http://gazpromquestions.ru>.

5. В World Shale Gas Resources: An Initial Assessment of 14 Regions Outside the United States: U.S. Department of Energy (www.eia.gov).P Statistical Review of World Energy: BP June 2011 (www.bp.com).

## **ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЙ СЕКТОР – КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВА (НА ПРИМЕРЕ ГЕРМАНИИ)**

**Шполянская А.А.**

*аспирант экономического факультета РУДН*

В данной статье характеризуется понятие национальных интересов страны, представлена их классификация и количественные показатели, которые служат для оценки их реализации, на примере национальных интересов ФРГ. Автором сравниваются цели высокотехнологичного развития и национальные интересы с целью подтверждения тезиса о том, что формирование высокотехнологичного сектора в экономике может являться инструментом реализации национальных интересов страны.

Национальные интересы – категория, которой довольно сложно дать конкретное определение. [3] Это величина постоянно изменяющаяся и зависящая от изменяющихся условий. [1] В основе понятия национального интереса лежит непосредственно «интерес», который определяется как «потребности индивида или общества в социальной, экономической, политической, культурной сфере». Таким образом, по своей структуре национальные интересы очень многообразны, а их стратегическое значение зависит от конкретных условий и обстоятельств в мире, поскольку страны не развиваются изолированно, а с учетом растущей роли глобализации их взаимодействие и взаимовлияние становится лишь сильнее.

Отмечается, что в набор базовых национальных интересов государства входит сохранение территориальной целостности, сохранение суверенитета и поступательное повышение уровня жизни населения. [2]

Национальные интересы Германии связаны, главным образом, с повышением качества жизни населения, улучшением его благосостояния, а также с решением задач в области экологии, образования, медицинского обслуживания, что также ведет к улучшению жизни населения. Это обусловлено действующей в мире политикой устойчивого развития, закрепленной на Конференции ООН по окружающей среде и развитию 1992 г. [12], а также в новой стратегии Европейского союза «Европа 2020» [13], где акцент сделан на будущее развитие путем не количественного неограниченного, а качественного и эффективного экономического роста.

Формирование национальных экономических интересов Германии происходит на трех уровнях:

1. Национальный (внутри Германии) – достижение определенных показателей социально-экономического развития в экономике, занятости, демографии, образовании, медицине, экологии и т.д.

2. Региональный (внутри интеграционного объединения – ЕС) – достижение показателей и реализация целей согласно общеевропейским стратегиям и задачам. Это цели, заявленные в последней версии Лиссабонской стратегии – «Европа 2020»: развитие цифровых и информационных технологий, строительство Инновационного Союза, усиление роли знаний в экономике, повышение уровня образования, эффективное распоряжение ресурсами, увеличение занятости и повышение благосостояния населения. Кроме того, безусловно, должны соблюдать критерии Маастрихтского договора в экономическом развитии.

3. Международный – достижение показателей, позволяющих реализовать свои амбиции на мировом уровне. Это, в первую очередь, сохранение лидирующих позиций по объему ВВП в мире (4 место на 2014 г.) и возвращение лидерства в экспорте товаров (3-е место на 2014 г.) [14].

В целом национальные интересы Германии на уровне страны и на уровне Евросоюза схожи, различается лишь уро-



вень показателей, который необходимо достичь. На мировом уровне национальные интересы связаны в большей степени с достижением таких количественных показателей, как рост экспорта, наращивание объема ВВП, что в конечном результате позволяет государству реализовать поставленные задачи развития внутри страны и интеграционного объединения, а также выступать одним из экономических лидеров мира.

В связи с тем, что национальные интересы Германии на всех трех уровнях пересекаются, представим их в сводной таблице. В Таблице 1 показано какими количественными показателями характеризуются национальные интересы Германии, и на каком уровне находится их реализация.

При формировании своих национальных интересов государство должно четко осознавать пути и инструменты реализации данных интересов. В связи с тем, что национальные интересы тесно связаны с повышением качества жизни, усилением роли науки и знаний, наличие хорошо развитого высокотехнологического сектора с наукоемкими отраслями представляется фактором, способствующим реализации национальных интересов.

В настоящей статье рассмотрим, каким образом высокотехнологичное развитие страны способствует реализации национальных интересов.

Первоначально, определим, что к высокотехнологичному сектору относятся отрасли, в которых интенсивность затрат на НИОКР достигает 7% и более от ВВП по критерию, определенному ОЭСР.

В Германии отрасли с интенсивностью НИОКР более 7% называются «передовыми» (Spitzentechnologien). К ним относятся фармацевтическая (17,5%), авиакосмическая (9%), электроника и микроэлектроника (12,3%) и автомобилестроение (10,2%) [10].

Таблица 1

## Национальные интересы Германии

Национальные интересы	Количественные (целевые показатели)	Количественные (текущие показатели) [11]
улучшение экономического и финансового благосостояния	рост ВВП – 1,7% в 2016 г.	1,5% в 2015 г.
	государственный долг – менее 60% ВВП	74,9% от ВВП в 2015 г.
	дефицит бюджета – не более 3% ВВП	0,7% от ВВП в 2015 г.
	рост экспорта товаров – до 4% ежегодно (возвращение мирового лидерства)	рост 6,5% 2015 г. к 2014 г.
обеспечение максимальной занятости	увеличение занятости до 75% (от 15 до 64 лет)	78% в 2015 г.
	снижение уровня безработицы на 20% от уровня 2008 г. к 2020 г. (до 6,2%)	6,4% в 2015 г.
защита окружающей среды, улучшение экологических условий проживания	выброс CO <sub>2</sub> (сократить на 40% к 2020 г. и 80-95% к 2050 г. по сравнению с 1990 г.)	в 2014 г. сокращено на 20% по сравнению с 1990 г.
	снижение потребления первичных источников энергии – до 47,7%	93,3% – 2014 г.
	увеличение доли возобновляемых источников в общем потреблении энергии – до 18% (к 2020 г.; до 60% к 2050 г.)	12,3% в 2014 г.
усиление позиции в исследовании и инновациях	расходы на НИОКР – 3%	2,84% в 2014 г.
повышение качества образования	снижение доли молодых людей без образования – 10%	13% в 2014 г.
	увеличение числа людей, получающих третий уровень образования – 42%	31% в 2014 г.

Национальные интересы	Количественные (целевые показатели)	Количественные (текущие показатели) [11]
	расходы на образование – 10% от ВВП	6,5% в 2014 г.
улучшение здоровья и качества медицинских услуг	снижение смертности – 190 на 100 тыс жителей у мужчин и 200 на 100 тыс жителей у женщин (до 65 лет)	217 на 100 тыс жителей у мужчин; 130 на 100 тыс жителей у женщин (в 2014 г.)
	снижение доли курящих – 22%	26% в 2014 г.
	снижение доли, страдающих ожирением	15,7% в 2013 г. (52,4% имеют избыточный вес)
улучшение демографической ситуации	снижение числа умирающих до 65 лет – до 190 чел. на 100000 жителей среди мужчин и до 115 чел. на 100000 жителей среди женщин	217 на 100 тыс жителей у мужчин; 130 на 100 тыс жителей у женщин (в 2014 г.)
	стимулирование рождаемости – помощь семьям в присмотре за детьми для совмещения работы и семьи (60% детей под ежедневным присмотром в детских садах к 2020г.)	39,1% детей находится под присмотром в детских садах в 2014г.
повышение инвестиционной привлекательности Германии		
благоприятные условия для развития промышленности		

**Источник:** составлено автором по данным [4,5]

Каждая из этих отраслей имеет высокий потенциал в создании технологий будущего, которые пока еще не столь значимы на рынке высокотехнологичной продукции, однако

определенно будут играть всё более значимую роль: «умные материалы», «умный дом», роботехника, фотоника, нанотехнологии, биотехнологии, геновая инженерия, электромобили, информационная безопасность. Кроме того, на определенном этапе развития данных технологий происходит их конвергенция, то есть их взаимное влияние, что влечет рождение совершенно уникальных технологий, продуктов, способных кардинально изменить будущее развитие.

Согласно статистике патентов, научных публикаций Германия демонстрирует успехи в развитии подобных высоких технологий. Все это результат реализации высокотехнологичной стратегии развития страны до 2020 г., основной целью которой является повысить конкурентоспособность страны, достичь экономического роста и благополучия, повысить качество жизни, производить новейшие товары и услуги, вернуть позицию ведущего экспортера, обеспечить эффективное использование ресурсов, защищать окружающую среду, установить высокий уровень развития медицины и информационных технологий. Очевидна схожесть целей высокотехнологичного развития и целей будущего развития, заявленных в программе национальных реформ в качестве национальных интересов Германии (см. Таблица 2)

Таблица 2

**Сравнение национальных интересов и целей стратегии  
высокотехнологичного развития Германии**

Национальные интересы	Цели стратегии высокотехнологичного развития
улучшение здоровья и качества медицинских услуг	проведение исследований в части поиска путей лечений против онкологических заболеваний, болезней сердечно-сосудистой системы, нейродегенеративных расстройств; индивидуальная медицина для проведения более эффективного лечения; здоровое питание; медицинское оборудование
защита окружающей среды, улучшение экологических условий проживания	разработка возобновляемых источников энергии, построение «зеленой» экономики, переработка вторичного сырья, строительство энергоэффективных зданий, улучшение климата
благоприятные условия для развития промышленности	формирование новых трендов развития промышленности с развитием IT технологий
повышение инвестиционной привлекательности Германии	создание кластеров для проведения инновационных исследований с привлечением зарубежного капитала
усиление позиции в исследованиях и инновациях	развитие высоких технологий и внедрение новейших разработок во все отрасли – взаимодействие науки и бизнеса, что приведет к повышению конкурентоспособности немецкого производства и экспорта
обеспечение занятости	проведение сложных исследований и разработок требует работы высококвалифицированного образованного персонала, который готовят в центрах повышения квалификации, тренинговых центрах
выравнивание различий между западными и восточными землями	стимулирование развития отраслей высоких технологий в восточных землях, формирование кластеров

**Источник:** составлено автором по [5, 6]

Формирование высокотехнологичного сектора экономики вносит значительный вклад в реализацию национальных интересов на современном этапе, так как развитие наукоемких отраслей способствует повышению качества жизни и благосостояния населения. Наличие качественной персонализированной медицины в стране достигается при условии производства высокотехнологичного медицинского оборудования, лекарств, биотехнологий, защита окружающей среды – благодаря внедрению новых технологий в области энергетики. Кроме того, развитие высоких технологий ведет к достижению национальных интересов, связанных с обеспечением безопасности государства, например, информационной безопасности, экономической безопасности, особенно в условиях возможного применения санкций странами друг к другу. В настоящий момент развитие технологий находится на столь высоком уровне, что позволяет выращивать различные виды продуктов в любом климатическом поясе (биотехнологии в аграрном секторе), обходится альтернативными источниками энергии, диагностировать и успешно лечить различные заболевания. В условиях ведения новых видов войн, сопровождающихся атакой на информационные данные, торговыми и финансовыми санкциями, страны должны быть готовы к изоляционному существованию.

Безусловно, вклад высокотехнологичного развития в реализацию национальных интересов будет прямо пропорционален уровню развития отраслей данного сектора. В связи с этим показатели, которыми будет измеряться достижение национальных интересов должны максимально соответствовать реальности и постоянно корректироваться. Так, Германия, объем фармацевтического рынка которой составляет 49 млрд дол. [7] и является 4-м в мире, по объему экспорта занимает первое место с 2004 г. [8], а по потенциалу развития биотехнологий входит в ТОП-9 стран [9], закономерно может рассчитывать на достижение самых высоких показателей в медицинском обслуживании, улучшении здоровья

нации, продолжительности жизни, в отличие от России, где уровень развития фармацевтики достаточно слабый и установление показателей, достижение которых в ближайшем будущем нереально, приведет лишь к застою в реализации данной цели.

Вклад высокотехнологичного развития Германии в реализацию национальных интересов на глобальном уровне требует дополнительного анализа и изучения, поскольку пока не очевидно, что рост экспорта фармацевтической промышленности, нанотехнологий, микроэлектроники позволит Германии опередить объемы экспорта товаров из Китая. В первую очередь немецкой продукции необходимы рынки сбыта с платежеспособным спросом, поскольку высокотехнологичная продукция, имея высокую добавленную стоимость, является дорогостоящей. Безусловно, наращивание роста производства данной продукции и ее экспорта позволит Германии удерживать лидирующие позиции, особенно в отдельно взятом экспорте данных отраслей, однако возможность опережения конкурентов в совокупном экспорте товаров не выглядит однозначной на сегодняшний день.

В мировой экономике в последние десятилетия наметилась тенденция усиления роли знаний в экономике и наукоемких отраслей, что не могло не оказать влияния на общее развитие стран. Реализация базовых национальных интересов, связанных с поступательным улучшением качества жизни населения, стала все более интенсивной в условиях возрастающих возможностей высокотехнологичных отраслей.

Германия, обладая мощным высокотехнологичным сектором, где интенсивность НИОКР в некоторых отраслях превышает 10%, и постепенно реализуя задачи высокотехнологичного развития, приближается к достижению своих национальных интересов, о чем свидетельствует представленное сравнение национальных интересов и целей стратегии высокотехнологичного развития. Кроме того, высокий уровень

технологического развития гарантирует стране определенную экономическую безопасность.

Таким образом, развитый высокотехнологичный сектор в экономике страны, в условиях, когда актуальным ставится разумный экономический рост и улучшение благосостояния населения путем усиления роли знаний в производстве товаров и услуг, повышения внимания к экологии, решения социальных проблем, является действенным инструментом реализации национальных интересов государства.

### Список литературы

1. Андропова И.В. Внешнеэкономическая безопасность России: теория и практика. М.: Квадрига, 2010. 224 с.
2. Андропова И.В. Национальные интересы страны: сущность и иерархия в условиях взаимозависимости// Вопросы новой экономики. 2013. №3(27). С.28-33.
3. Цыганков П.А. Теория международных отношений/ Учеб. пособие. М.: Гардарики, 2003. 590 с.
4. Nachhaltige Entwicklung in Deutschland. Indikatorenbericht 2014, Statistisches Bundesamt, Wiesbaden. 2014.
5. Nationales Reformprogramm 2015, Bundesministerium für Bildung und Forschung. Berlin. Mai, 2015.
6. High-Tech Strategy for Germany 2020, Bundesministerium für Bildung und Forschung. Berlin. Aug, 2014.
7. Pharma Daten 2015. German Pharmaceutical Industry Association.
8. База данных ОЭСР.
9. Scientific American Worldview Scoreboard 2015.
10. В скобках указана интенсивность НИОКР на 2014 г. по данным ZEW Branchenreport Innovationen.
11. Федеральная статистическая служба Германии <https://www.destatis.de/DE/Startseite.html>.
12. <http://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/>
13. [http://ec.europa.eu/europe2020/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm)
14. По данным Всемирного банка: <http://data.worldbank.org/>



*Научное издание*

# **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Издание подготовлено в авторской редакции

Компьютерная верстка *Е.В. Авдеева*

Технический редактор *Н.А. Ясько*

Дизайн обложки *М.В. Рогова*

Подписано в печать 22.08.2016 г. Формат 60×84/16.  
Бумага офсетная. Печать офсетная. Гарнитура Таймс.  
Усл. печ. л. 23,95. Тираж 500 экз. Заказ 1170.

---

Российский университет дружбы народов  
115419, ГСП-1, г. Москва, ул. Орджоникидзе, д. 3

---

Типография РУДН  
115419, ГСП-1, г. Москва, ул. Орджоникидзе, д. 3, тел. 952-04-41

*Для заметок*

---

*Для заметок*

---