

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ДРУЖБЫ НАРОДОВ»
ИНСТИТУТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И БИЗНЕСА
И КАФЕДРА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА В XXI ВЕКЕ: ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

**Материалы научной конференции
бакалавров, магистров и аспирантов
Института мировой экономики и бизнеса
и кафедры международных
экономических отношений**

Москва, 2 декабря 2014 г.

Москва
Российский университет дружбы народов
2015

УДК 339(063)
ББК 65.5
М64

Утверждено
РИС Ученого совета
Российского университета
дружбы народов

*Сборник подготовлен при финансовой поддержке
Института мировой экономики и бизнеса
в рамках научно-исследовательской работы
«Экономический рост и производительность труда в странах
с развивающейся экономикой» № 203135-0-000
и кафедры международных экономических отношений РУДН
в рамках научно-исследовательской работы «Интеграционные процес-
сы на постсоветском пространстве» № 060110-0-000*

Ответственный редактор –
к.э.н. *И.В. Андропова*

М64 **Мировая экономика в XXI веке: глобальные вызовы
и перспективы развития** : материалы научной конферен-
ции бакалавров, магистров и аспирантов Института миро-
вой экономики и бизнеса и кафедры международных эконо-
мических отношений / отв. ред. И. В. Андропова. –
Москва : Экон-информ, 2015. – 559 с.

ISBN 978-5-209-06512-8

В сборнике представлены материалы научной конференции бакалавров, магистров и аспирантов, проведенной Институтом мировой экономики и бизнеса и кафедрой международных экономических отношений РУДН в декабре 2014 г. Особое внимание в статьях участников уделяется вопросам, связанным с особенностями современного этапа развития мировой экономики.

Для студентов и аспирантов экономических вузов и факультетов.

УДК 339(063)
ББК 65.5

ISBN 978-5-209-06512-8

© Коллектив авторов, 2015
© Российский университет дружбы народов,
Издательство, 2015

«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИМПЕРИАЛИЗМ»: ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ

Авсейков А.А.

ЭЭМ-502

Экономический факультет РУДН

Физики работают хорошими методами с плохими веществами,
химики — плохими методами с хорошими веществами,
а физхимики — плохими методами и с плохими веществами.

Г. Ландольт

Аннотация:

В процессе развития экономической теории в последние десятилетия возникло ее распространение на другие социальные науки. Такая тенденция получила название «экономический империализм». Данный подход предусматривает следование трем основным принципам — максимизирующего поведения, рыночного равновесия и устойчивости вкусов и предпочтений. Связанные воедино предположения о максимизирующем поведении, рыночном равновесии и стабильности предпочтений, проводимые твердо и непреклонно, образуют ядро экономического подхода. Экономический империализм дал понять, что внедрение экономической теории в другие науки дает только позитивное влияние и помогает решить множество проблем.

Ключевые слова: экономический империализм, экономическая теория, экономическая социология, экономическая психология, экономическая кибернетика, психология менеджмента, управленческая антропология, организационное поведение, максимизирующее поведение, устойчивость вкусов и предпочтений.

Исторически сложилось, что каждой науке, изучающей общество, был отведен свой круг проблем и вопросов. В связи с этим образовались достаточно узкие специализации социальных наук. Одни проблемы относились только к «политическим», другие — к «экономическим», третьи — к «социологическим» и так далее. По-

этому появилось множество споров и разногласий по вопросу, какая же социальная наука занимает главенствующее место. Естественно, к однозначному ответу так и не пришли. Многие известные умы, такие как О. Конт, К. Маркс, пытались разработать так называемую «единую» науку, которая могла бы быть применима в качестве общей социальной, но их попытки завершились неудачно.

В процессе развития экономической теории в последние десятилетия стало ее распространение на другие социальные науки, применение методов экономико-математического анализа для объяснения социологических, политических, экологических, исторических и других процессов. То есть данная модель (экономическая) рассматривается как универсальная, применимая во всех сферах жизни человека. Такая тенденция получила название «экономический империализм». Под данным понятием «обычно понимают попытки распространить методологию неоклассической экономической теории на изучение процессов и феноменов, традиционно относимых к ведению других областей научного знания. Причем речь идет не только о родственных социальных науках, но и о таких, казалось бы, никак не связанных с экономикой, как физика или биология» [1].

Концепция экономического империализма возникла на рубеже 50—60-х годов, когда экономисты осознали, что макроэкономические модели могут быть применены в более широком масштабе, чем ранее предполагалось. В связи с данным «проникновением» экономической науки в области социологии, политологии, истории, правоведения и т.д., появилось огромное количество новых терминов, которые мы можем встретить и по сей день, такие как: экономическая социология, экономическая психология, экономическая кибернетика, психология менеджмента, управленческая антропология, организационное поведение и многие другие.

Впервые термин «экономический империализм» был предложен Р. Саутером. Развитие этого направления науки связано с именем Л. Роббинса, который еще в 1930-х годах рассматривал человеческое поведение с позиции соотношения между целями и ограничениями средствами их достижения. Тем не менее, основателем «экономического империализма» принято считать Г. Беккера. Его труды посвящены применению неоклассической методологии экономического анализа для исследования целого ряда неэкономических

явлений: расовой дискриминации, поведения преступников, борьбы с преступностью, образования, семьи.

Кроме того существует множество других экономических деятелей, которые внесли свой вклад в развитие данного направления экономической теории. Дж. Бьюкенен и Г. Таллок дали экономическую интерпретацию политической деятельности в рамках теории общественного выбора, рассматривая ее как проблему принятия политических решений и конституционного выбора. Э. Даунс и Д. Блэк распространили экономический подход на политические исследования. Т. Шульц провел экономический анализ образования и демографических проблем. Д. Хамершен и Н. Сосс объяснили явление суицида с помощью экономических методов. Р. Познер применил экономическую теорию права в ходе интерпретации юридических феноменов на основе критериев оптимизации выбора рациональных решений. Дж. Хиршлейфер выдвинул идею распространения методов экономической науки в биологии. Дж. Стиглер интерпретировал государственную экономическую политику как результат взаимодействия на политическом рынке между лоббистами, избирателями и политиками [2].

Данные работы в области экономического империализма свидетельствуют о синтезе научного знания. Однако, по мнению российского экономиста Гуриева, «экономический империализм естественным образом возник из неудовлетворенности экономистов состоянием самой экономической науки» [3].

По мнению основоположника экономического империализма, Г. Беккера, данный подход предусматривает следование трем основным принципам — максимизирующего поведения, рыночного равновесия и устойчивости вкусов и предпочтений: «Связанные воедино предположения о максимизирующем поведении, рыночном равновесии и стабильности предпочтений, проводимые твердо и непреклонно, образуют ядро экономического подхода в моем понимании» [4]. По его мнению, этим трем важнейшим принципам подчинены любые формы человеческого поведения: «В самом деле, я пришел к убеждению, что экономический подход является всеобъемлющим, он применим ко всякому человеческому поведению — к ценам денежным и «теневым», вмененным ценам, к решениям, повторяющимся и однократным, важным и малозначущим, к целям, эмоционально нагруженным и нейтральным, к

богачам и беднякам, мужчинам и женщинам, взрослым и детям, умным и тупицам, пациентам и врачам, бизнесменам и политикам, учителям и учащимся» [5].

Фактически, существует три характеристики «экономического империализма»:

- Изучение экономистами неэкономических процессов жизни общества;
- Использование другими науками методов, разработанных экономической теорией;
- Привнесение экономистами методологии точных наук в другие общественные науки (вариант *minimum*) или превращение экономики в «рамочную науку» (вариант *maximum*) [6].

Как уже было отмечено выше, данный подход был применен во многих сферах человеческой жизни. Рассмотрим же более подробно некоторые из них.

Беккер в своих ранних работах давал экономическую интерпретацию расовой дискриминации. Так как очень часто потребители, производители и рабочие выбирают товар или услугу, исходя не только из качества и количества, а также из личностных предубеждений, включая отношение к той или иной расе. Из-за этого получается, что они жертвуют частью своего дохода ради того, чтобы не общаться с определенной группой людей. Получается, что дискриминация действует как тариф, ограничение свободного передвижения товаров и услуг как внутри страны, так и на международном уровне. В связи с этим снижается благосостояние всех групп населения [7].

Не смотря на то, что основной вклад в развитие идеи человеческого капитала внес Т.У. Шульц, мы будем рассматривать теорию основоположника данной концепции — Беккера. Беккер понимал под человеческим капиталом знания, навыки и умения человека. Поэтому вклад средств в образование — это своего рода инвестиции. То есть люди ведут себя как предприниматели: ожидают отдачу от данных вложений. Кроме того Беккер осуществил математические подсчеты эффективности образования. К примеру, доход от высшего образования определялся в пожизненной заработной плате между теми, кто окончил колледж, и теми, кто окончил только среднюю школу.

Надо отметить, что благодаря данной концепции, многие правительства стали осуществлять более мощную поддержку образования, рассматривая инвестиции в данный сектор, как источник экономического роста, не менее важный чем «обычные» капиталовложения [8].

Анализирую преступность, Беккер исходил из того, что преступники не сумасшедшие люди, а рациональные агенты, которые предсказуемым образом реагируют на имеющиеся в обществе возможности и ограничения. Поэтому уровень преступности в стране зависит от соотношения с нею выгод и издержек. В связи с этим один из путей борьбы с преступностью можно выделить — снижение издержек, связанных с преступной деятельностью.

Данный подход получил широкое распространение и более того, в США он был положен в основу реформы системы судебных наказаний [9].

Беккер выделяет две основные группы давления: плательщики налогов и получатели субсидий. В данном случае государство играет роль перераспределителя доходов от первой группы ко второй. У каждой группы давления целью является максимизировать благосостояние своей группы. Равновесие на данном рынке достигается, когда предельные потери обеих групп совпадают [10].

Огромное количество работ Беккера посвящено экономике семьи. Автор говорит о разделении труда в семье, т.е. результатом специализаций членов семьи на определенных видах деятельности может быть, к примеру, разрыв в оплате труда мужчины и женщины. Далее Беккер анализирует брак, как рынок — он даже называет его «брачный рынок», проводя аналогии брака с предприятием. Кроме того основоположник теории экономического империализма дает экономическую интерпретацию рождаемости — решение иметь детей — инвестиционное решение, принимаемое индивидами, действующими рационально [11].

Экономика была введена во многие сферы жизни человека и перечислять практические применения можно бесконечно, но остановимся на описанных выше, на теориях Беккера, основоположника теории экономического империализма.

В рассмотрении той или иной проблемы нельзя ограничиваться только одним подходом. Экономический империализм дал понять, что внедрение экономической теории в другие науки дает только

позитивное влияние и помогает решить множество проблем. Поэтому можно сделать вывод, что дальнейшее расширение экономической мысли и внедрение ее в другие сферы жизни общества будет давать положительный эффект.

Данная теория проникла во многие социальные науки и нашла там широкое применение. Таким образом, можно говорить, как о расширении способ анализа явлений общественной жизни, так и значительному прогрессу в области теоретических знаний, который был достигнут с помощью обогащения различных дисциплин новыми методами, взятыми из экономической теории.

Но также необходимо отметить, что экономический империализм подвергался критике множество раз за неуважение к другим наукам, так как явно или неявно, но экономическая теория в данной концепции декларирует свое превосходство над методами других наук.

Список литературы:

1. История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, П. Макашевой: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 784 с. — (Серия «Высшее образование»)
2. Автономов В.С. От «экономического империализма» к стремлению к взаимообогащению / Общественные науки и современность, № 3, 2010. С. 173—176
3. [3] [4] Гуриев С.М. Три источника — три составные части экономического империализма / Общественные науки и современность, № 3, 2008. С. 134—141
4. [1] [2] Петросян Д.С., Н. Л. Фаткина. «Экономический империализм» и метатеория управления поведением человека / Общественные науки и современность, № 1, 2009. С. 166—176
5. Тамбовцев В. Л. Перспективы «экономического империализма» / Общественные науки и современность, № 5, 2008. С. 129—136
6. [7] Урнов М.Ю. «Экономический империализм» глазами политолога / Общественные науки и современность, № 4, 2009. С. 126—138
7. [5] Gary S. Becker (1976). The Economic Approach to Human Behavior
8. [8] Becker G.S. Human Capital. N.Y., 1962

9. [9] Gary Becker (1968). «Crime and Punishment: An Economic Approach»
10. [10] Gary Becker (1983). «A Theory of Competition among Pressure Groups for Political Influence»
11. [11] Gary S. Becker (1991). A Treatise on the Family
12. Gary S. Becker (1964, 1993, 3rd ed.). Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education

АРМЕНИЯ И ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ: УСЛОВИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Агаян А.

ЭЭМ-502

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

С 1 января 2015 года на постсоветском пространстве вступил в силу договор о создании Евразийского экономического Союза. Страны — члены Евразийского экономического союза (ЕАЭС) — Россия, Казахстан и Белоруссия последовательно шли к этому шагу через создание Таможенного союза и единого экономического пространства. Республика Армения, минуя эти этапы интеграции, стала полноправным членом ЕАЭС. Статья посвящена анализу проблем и перспектив полноправного участия Армении в ЕАЭС.

Ключевые слова: таможенный союз, экономический рост, Евразийский экономический союз, Республика Армения, монополизация, теневая экономика, коррупция.

Государства различаются своим территориальным положением, природными ресурсами, социально-экономическим уровнем развития, но в основе каждой страны лежит национальная экономика, без которой не может идти речи о нормальном естественном развитии страны.

Армения — это маленькая страна на Южном Кавказе. Страна, которая делает переход от централизованной, плановой экономи-

ческой системы к рыночной системе. Как и другие, постсоветские республики Армения провела ряд реформ, чтобы улучшить экономическую ситуацию. Для нее важно создание и сохранение крепких внешних экономических связей с развитыми и крупными странами, которые помогут решить существующие экономические проблемы. На протяжении многих лет такой страной является Россия. У России и Армении не только общее историческое развитие, но политическое и социально-экономическое.

Республика Армения последние несколько лет стояла перед очень сложным вопросом, от которого зависело будущее ее развития и существования. Этот вопрос касается выбора вектора развития страны европейского или евразийского. Надо отметить, что в армянском обществе существовали и существуют приверженцы обоих векторов.

Большинство исследований показало, что экономический эффект от вступления страны в ЕАЭС — это 4% дополнительного роста ВВП страны. И это только в краткосрочной перспективе. В случае Соглашения об ассоциации и углубленной и всеобъемлющей зоне свободной торговли с ЕС ВВП Армении вырос бы только до 2,3%, в соответствии с экономическими подсчетами, проведенными совместно с Евразийским банком развития. Кроме этого товары, которые производятся в РА, более конкурентоспособны в рамках ЕАЭС, чем на рынке ЕС. Это причина того, что конкурентная среда здесь более благоприятна для стран, входивших ранее в Советский Союз, благодаря очень похожим стандартам и потребительским предпочтениям [2].

Заявление 3 сентября 2013 года о решении Армении вступить в ТС и в последующем участвовать в создании Евразийского экономического союза привело экономическое регулирование под общие стандарты и национальное законодательство в стране в соответствие с нужными нормами. Армения 3 февраля 2013 г. приняла «дорожную карту» о вступлении в Таможенный союз. Документ назывался «График действий, которые были направлены на выполнении программы мероприятий с целью членства в ТС» и состоял из 249 страниц, включая в себя 262 мероприятия.

10 октября 2014 года в Минске был подписан договор о присоединении Армении к договору о таможенном союзе. До подписания договора президент РФ заявил, что РА готова к вступлению в та-

моженный экономический союз, и от этого ожидает значительно положительного макроэкономического эффекта. Президент также выразил надежду, что парламенты других стран до конца года одобряют вступление Армении в союз, который начнет действовать с 1 января 2015 года.

Армения, являясь маленькой страной с множеством политических социально-экономических проблем, понимает важность заключения договора об интеграции с крупной мощной страной. Россия — является гарантом безопасности РА, выступает крупнейшим иностранным инвестором в экономике, поддерживает ее на международной арене, ежегодно принимает десятки тысяч трудовых мигрантов. Главным преимуществом членства Армении в Таможенном союзе станет постепенное устранение таможенных барьеров на общей территории — если, конечно, написанное на бумаге не споткнется о бюрократические или иные «овраги».

Договор о вступлении Армении в Евразийский экономический союз является и торговым договором, и договором экономической безопасности, который является частью общей системы безопасности. Он также включает в себя энергетическую и транспортную безопасность. Этот договор будет еще и беспрецедентным инвестиционным договором, который приведет к росту занятости населения. Ожидается, что рост ВВП Армении будет стимулирован также и прямыми инвестициями в сферу железнодорожного сообщения.

После вступления Армении в Таможенный Союз будут, конечно, определенные внутривнутриполитические перестановки и отставки. Этот шаг — абсолютная смена политики страны и потерянная вероятность совершить скачок в экономическом развитии страны. ТС для Армении станет как «экономическим политбюро», а председатель коллегии Евразийской экономической комиссии Виктор Христенко будет командировать, какие товары, услуги и по каким таможенным пошлинам будут экспортироваться и импортироваться. Армения явно что-то выиграет от вступления в ТС, то этот выигрыш будет незаметным — примерно 5—7% экономического роста мало, чтобы сломать сегодняшнюю очень тяжелую социально-экономическую ситуацию и остановить поток миграции, которая является один из основных проблем Республики Армении.

В таблице показаны налоговые процентные ставки, действующие сейчас в РА и процентные ставки на территории ТС.

Таблица 1

Налоговые проценты в Республике Армении и в таможенном союзе

Код группы товара	Название группы товара	Действующий налоговый процент (согласно законодательству РА)	Налоговый процент таможенного союза
01	Живые животные	0%	5%
02	Мясо и мясные изделия	10%	15%
06	Деревья, растения, цветы, луковицы	10%	15%
07	Зелень	10%	15%
12	Семена, плоды, травы и др.	0%	5%
14	Травяные вещества	0%	15%
21	Продукты питания	10%	15%
25	Соль и другие специи	0%	5%
27	Горючее, нефть, продукция нефтепереработки	0%	5%
31	Удобрения	0%	10%
39	Пластмасса и пластмассовые изделия	0%	10%
48	Бумага, бумажные изделия	0%	15%

Не сложно увидеть отрицательные последствия вхождения Армении в Таможенный союз, потому что налоговые проценты в таможенном союзе выше, чем действующие налоговые проценты в Армении согласно законодательству. Необходимо отметить, что положительным последствием так же будет расширение рынка сбыта.

Но, несмотря на это, есть и очень много положительных сдвигов, которые произойдут в Армении после вступление в ТС и ЕАЭС — это возможность снижения уровня монополизации, теневой экономики и коррупции. Конечно, это не очень-то реально ожидать, что три страны, которые сами еще не решили эти три проблемы, могут способствовать их решению в РА, но в какой-то степени, я думаю, что это может и произойти.

Еще одним позитивным результатом для Армении от присоединения ЕАЭС экономисты считают перспективы роста в сфере высоких технологий благодаря профессионализму армянских специалистов и российским технологиям.

Очень важным плюсом включения Армении в таможенный союз является понижение пошлины на импорт газа на 30%, тем самым снижение его цены. Для такой страны как Армения, где нет топливных ресурсов это очень важный аргумент.

Результаты расчета конкурентоспособности экономик Армении по отношению к странам Таможенного союза показали, что Армения обладает небольшим сравнительным преимуществом по отношению к ТС в сельском хозяйстве, и выявленным сравнительным недостатком в производстве минералов, химической и деревообрабатывающей промышленности.

После вступления в ЕАЭС для Армении все будет как во времена СССР. Армяне смогут без запретно действовать в зоне всего ТС, зарабатывать на жизнь, а после возвращаться в РА и основывать собственный бизнес. Им не придется искать варианты для получения гражданства, чтобы найти хорошо оплачиваемую, стабильную работу. Также не возможно не рассматривать фактор энергоносителей, от которых РА зависит на 100%. Для стран, которые входят в ТС, РФ будет предоставлять энергоносители по внутренним ценам, а для остальных цены будут другими. Хотя РА сейчас закупает газ из России по льготной цене, неизвестно, сколько это еще будет продолжаться.

Вступление Армении в ТС выгодно и другим членам этого союза. Как в одной откровенной беседе с журналистами объявил президент РА Серж Азатович, Армения страна, у которой есть очень много проблем. Это явно означает, что вступление в любой союз вызывает определенные трудности для его членов. А здесь получилось так, что все страны-члены ТС и ЕАЭС не наложили вето на вступление Армении. Это означает, что они видят в этом определенные плюсы и много преимуществ.

Список литературы:

1. Газета «Новое время», раздел политики, статья «Таможенный союз и Соглашение об ассоциации с ЕС: плюсы и минусы» / <http://www.nv.am/politika/30181>

2. http://www.soyuzinfo.am/arm/analitics/detail.php?ELEMENT_ID=685
3. <http://www.regnum.ru/news/1855822.html>
4. <http://www.aravot.am/2014/11/27/519807/>
5. <http://theanalyticon.com/?p=3414>
6. <http://arminfo.am/index.cfm?objectid=29315FD0-3BC3-11E3-9A8B0EB7C0D21663>
7. http://www.armenianow.com/hy/news/49453/customs_union_european_union_armenian_economy
8. <http://www.taxservice.am/Content.aspx?itn=TCCurrentTaxForms>

РОЛЬ И МЕСТО ТНК В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Алборова А.Д.

ШМ-401

Мировая экономика, ИМЭБ, РУДН

Аннотация:

В статье рассматриваются основные тенденции деятельности транснациональных корпораций, вклад которых в мировую экономику сложно переоценить. С середины XX века ТНК являются двигателем мирового прогресса, определяют структуру, динамику, уровень конкурентоспособности товаров и услуг на мировом рынке, регулируют международное движение капитала и прямых иностранных инвестиций. По деятельности транснациональных корпораций можно судить о мировом экономическом развитии в целом. В статье анализируются последние рейтинги ТНК и доклад ЮНКТАД о мировых инвестициях, отражающие уровень и динамику транснационализации мира.

Ключевые слова: глобализация, транснационализация, ТНК, МНК, прямые иностранные инвестиции.

За последние несколько десятилетий человечество прошло колоссальный путь развития, соразмеряемый с результатами нескольких предыдущих столетий. Глобальные изменения коснулись всех сфер жизни. Несмотря на неоднозначность последствий мирового

прогресса, его существование нельзя отрицать. Если говорить о ведущем тренде последних пятидесяти лет в мировой политике и экономике, то это, несомненно, глобализация. О ней постоянно пишут, ей посвящено множество научных работ. Глобализация привела нас к предельно взаимозависимому миру, в котором каждая страна является частью одной или нескольких интеграционных группировок. В таких условиях малейшее изменение, в любой сфере жизни в одной стране или субъекте экономики непременно влечет последствия в странах или субъектах-партнёрах и не только.

На чем же основан этот процесс? Что является движущей силой глобализации?

Ведущим рычагом глобализации на современном этапе являются транснациональные корпорации (ТНК). ТНК-субъект мировой экономики, значение которого в мировой экономике можно соизмерить со значением некоторых государств, причем в некоторых случаях — в пользу ТНК.

Транснациональная корпорация (ТНК) — особый вид корпорации, выходящей за национальные рамки и осуществляющей деятельность на международном рынке через свои иностранные филиалы и дочерние компании. ТНК — это национальная компания с иностранными активами, т.е. национальная по капиталу и контролю, но международная по сфере своей деятельности. Образование подконтрольных зарубежных компаний происходит, главным образом, на основе экспорта капитала крупнейшими национальными корпорациями

Следует отметить, что в мировой экономике наряду с понятием ТНК используется термин МНК. Разница между ними не столь принципиальна, однако нельзя оставить это без внимания. Для сравнения двух этих понятий, приведем определение Международной организации труда, в соответствии с которым МНК — многонациональная корпорация, головная компания которой относится к активам двух или более стран, а дочерние предприятия и филиалы расположены по всему миру. Что касается ТНК, то в данном случае головная компания принадлежит капиталу одной страны, т.е. главное отличие МНК от ТНК в страновой принадлежности.

Существуют разные подходы к выявлению ТНК. В соответствии с исследовательской программой Гарвардского университета к транснациональным корпорациям относят компании, которые

имеют шесть и более дочерних предприятий. В российской практике ТНК определяются как компании с единым центром принятия решений в стране базирования и филиалами в других странах. В соответствии с определением Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), транснациональной корпорацией (ТНК) является компания, имеющая подразделения в более чем одной стране, которые действуют в соответствии с единой системой принятия решений, предусматривающей согласованную политику и единую стратегию. Эти подразделения настолько связаны, по форме собственности или иначе, что один или несколько из них могут оказывать существенное влияние на других путем обмена знаниями и ресурсами или разделения ответственности. В современной практике важным условием для признания компании транснациональной необходимо, чтобы не менее 10% ее активов были размещены за рубежом.

Транснациональные корпорации находятся на пересечении транснационального производства, международной торговли и трансграничных инвестиций. ТНК — предприятие, которое занимается размещением прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и контролирует операции по добавленной стоимости в более чем в одной стране. У ТНК, таким образом, есть две ключевые характеристики. Во-первых, они координируют производство в ряде предприятий, используя единую стратегию. Во-вторых, значительная часть операций, связанных с координацией деятельности проходят над национальными границами.

Эти два признака позволяют отличить ТНК от других компаний. Несмотря на то что некоторые компании контролируют и координируют производство нескольких предприятий, а некоторые осуществляют трансграничные хозяйственные операции, ТНК являются единственными экономическим субъектом, который объединяет в себе две эти функции. Изучение той или иной ТНК начинается с определения и выявления материнской компании, собственника сети организаций, входящих в ТНК, и иностранных филиалов, принадлежащих материнским компаниям. Эта базовая терминология позволяет получить представление о той роли, которую ТНК играют в современной экономике.

Существуют множество рейтингов транснациональных корпораций: по численности занятых в компании, по размеру прибыли,

выручки, по объему зарубежных активов. Эти рейтинги составляются ведущим мировыми агентствами. Так, американский деловой журнал Fortune ежегодно составляет рейтинг Global 500, ранжируя компании по размеру выручки.

Таблица 1

10 крупнейших нефинансовых ТНК по объему выручки за 2013 год

Компания	Страна	Выручка (млрд долл.)
Walmart	США	476,3
Royal Dutch Shell	Нидерланды Великобритания	459,6
Sinopec	Китай	457,2
China National Petroleum Corporation	Китай	432
ExxonMobil	США	407,7
BP	Великобритания	396,2
State Grid Corporation of China	Китай	333,4
Volkswagen	Германия	261,5
Toyota	Япония	256,6
Glencore	Швейцария	232,7

Источник: Fortune Global 500 [1]

Анализируя страновую принадлежность 10 крупнейших ТНК по объему выручки, можно сделать следующие выводы: китайские ТНК лидируют по объемам выручки, в рейтинге присутствуют 4 европейские компании, 2 из США, 4 из стран Азии.

Таблица 2

10 крупнейших нефинансовых ТНК по объему зарубежных за 2013 год

Корпорация	Страна	Объем зарубежных активов (млн долл.)
General Electric Co	США	656 560
Royal Dutch Shell plc	Великобритания	357 512
Toyota Motor Corporation	Япония	403 088

Окончание табл. 2

Корпорация	Страна	Объем зарубежных активов (млн долл.)
Exxon Mobil Corporation	США	346 808
Total SA	Франция	238 870
BP plc	Великобритания	305 690
Vodafone Group Plc	Великобритания	202 763
Volkswagen Group	Германия	446 555
Chevron Corporation	США	253 753
Eni SpA	Италия	190 125

Источник: Доклад о мировых инвестициях 2013 [2]

При рассмотрении степени транснационализации компании наиболее авторитетным и значимым показателем является объем зарубежных активов. Сравнивая 10 крупнейших ТНК по объему иностранных инвестиций с 10 крупнейшими ТНК по объему выручки, следует отметить, что в данном рейтинге не присутствуют китайские корпорации. Лидируют по объему зарубежных активов ТНК из США и Великобритании, занимающиеся, в основном, энергоснабжением (General Electric Co, Royal Dutch Shell, Exxon Mobil Corporation, Total SA, BPplc и т.д.) и машиностроением (Toyota Motor Corporation, Volkswagen Group). В десятку корпораций с наибольшими объемами зарубежных инвестиций входит лишь одна азиатская ТНК — Toyota Motor Corporation.

Очевидно, что ни в первом, ни во втором рейтинге нет российских ТНК.

Таблица 3

Крупнейшие российские нефинансовые ТНК по величине зарубежных активов

Компания	Зарубежные активы в 2011, млн долл.	Отрасль специализации	Индекс транснационализации, %
ВымпелКом	29829	Телекоммуникации	54
ЛУКОЙЛ	29159	добыча и переработка нефти	45
Газпром	21767	добыча и переработка нефти	26

Компания	Зарубежные активы в 2011, млн долл.	Отрасль специализации	Индекс транснационализации, %
Евраз	8210	черная металлургия	62
Мечел	6365	черная металлургия	33
Совкомфлот	5838	морской транспорт	79
Северсталь	5194	черная металлургия	30
РУСАЛ	4611	цветная металлургия	36
НЛМК	4226	черная металлургия	34

Источник: Kuznetsov A. Global Expansion of Russian Multinationals after the Crisis: Results of 2011-April 16, 2013 [3]

В данной таблице представлен рейтинг ведущих российских ТНК по величине зарубежных активов, большая часть которых занята в добывающей сфере. Объемы зарубежных активов российских ТНК в разы меньше ведущих мировых ТНК, однако, усиливающаяся интернационализация российского бизнеса ставит новые задачи для государственного регулирования и стимулирования ПИИ. Так, к концу 2011 г. в России было создано Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭСКАР), основной целью которого является активная поддержка российских ПИИ, а, следовательно, и ТНК.

Деятельность ТНК неразрывно связана с ПИИ. Согласно докладу о мировых инвестициях, глобальные ПИИ в 2012 году сократились на 18% до 1,35 трлн. долл. По прогнозам ЮНКТАД ожидается рост инвестиций в ближайшие годы. Аналитики прогнозируют, что объем ПИИ в 2014 году составит 1,6 трлн. долл. и достигнет уровня 1,8 трлн. долл. в 2015 году. Разные страны по-разному участвуют в экспорте ПИИ. По данному показателю лидируют развитые страны: США, Великобритания, Япония. Всплеск ТНК был отмечен в развивающихся странах за последние двадцать лет с лидирующей позицией китайских ТНК, однако объемы экспорта ПИИ этих стран пока не сопоставимы с объемом экспорта ПИИ развитых стран.

Ввиду своих масштабов ТНК активно решают проблемы занятости. Так, количество занятых в ТНК по всему миру в последние

годы достигло 77 млн человек, что вдвое больше экономически активного населения Германии. По данным Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию, в 100 крупнейших нефинансовых ТНК по объему зарубежных активов работают почти 17 млн человек по всему миру, что сравнимо с населением Казахстана, Чили, Буркина-Фасо на 2014 год [4]. В 1998, по данным ЮНКТАД, было зарегистрировано 63459 материнских компаний с 689,520 зарубежными филиалами. В этих филиалах было занято около 6 миллионов человек. На тот момент на долю ТНК приходилось 25% мирового ВВП, в то время как сейчас эта цифра составляет больше 40%.

Важность транснациональных корпораций не ограничивается производством, так как они также являются важными участниками международной торговли. Под контролем ТНК находятся до 90% мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, 85% рынка меди, 80% чая, 75% бананов и натурального каучука. В значительной степени подконтрольны ТНК рынки металлов, энергоносителей, лесоматериалов, вооружений.

Отраслевая структура ТНК диверсифицирована: 60% международных компаний заняты в сфере производства (они специализируются, прежде всего, на электронике, автомобилестроении, химической и фармацевтической промышленности), 37% — в сфере услуг и 3% — в добывающей промышленности и сельском хозяйстве.

Как уже было отмечено, экономическая мощь ТНК сравнима с ВВП некоторых стран. Так, например, годовой оборот нефтедобывающей компании Royal Dutch Shell plc за 2013 год превосходит ВВП Швейцарии за тот же период и почти равен ВВП Бельгии. Что же касается зарубежных активов этой компании, то они превосходят ВВП Чехии за 2013 год. ВВП Израиля превышает оборот немецкой Volkswagen Group лишь на 1 миллиард долларов, а ВВП Белоруссии на 3 миллиарда долларов меньше оборота американской ТНК Apple Computer Inc за 2013 год [5].

Эксплуатируя трудовые ресурсы разных стран, и предъявляя повсеместно одни и те же требования, ТНК выполняют важную роль в распространении международных стандартов. Благодаря деятельности ТНК потребители в менее экономически развитых странах, в которых есть дочерние компании, имеют возможность произво-

дять и потреблять товары и услуги с таким же уровнем качества, как и в странах материнских компаний, но по более низкой цене.

Таким образом, роль ТНК в современной мировой экономике можно оценить при помощи следующих выводов:

- 9,323 трлн. долларов — суммарный оборот 100 крупнейших ТНК по зарубежным активам за 2013 год;
- ТНК контролируют до 90% вывоза капитала;
- ТНК контролируют больше 60% мировой торговли, причем 40% этой торговли осуществляется непосредственно внутри ТНК;
- крупнейшие ТНК контролируют целые отрасли (в основном, сельскохозяйственные)
- количество занятых в ТНК по всему миру достигло 77 млн человек;
- на предприятиях ТНК занята примерно десятая часть всех занятых в несельскохозяйственном производстве, из которых почти 60% работают в материнских компаниях, а 40% — в дочерних подразделениях;
- вклад некоторых ТНК в мировую экономику превосходит вклад отдельных государств;
- ТНК контролируют почти 80% всех существующих в мире патентов, лицензий и ноу-хау;
- совокупные валютные резервы транснациональных компаний в 5—6 раз превосходят резервы центральных банков всех стран мира.

Список литературы:

1. [1] Fortune Global 500 <http://fortune.com/fortune500/>
2. [2] Доклад о мировых инвестициях 2013 http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf
3. [3] Kuznetsov A. Global Expansion of Russian Multinationals after the Crisis: Results of 2011–April 16, 2013 <http://www.vcc.columbia.edu>
4. [4] Данные по населению 2014 год <http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL>
5. [5] Данные по ВВП 2014 год <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ РОССИИ В РЕГИОНАХ ИСПАНИИ

Алиага С.К.

Аспирант кафедры МЭО
Экономический факультет РУДН

Аннотация:

В статье освещаются основные аспекты экономических и политических взаимоотношений России и Испании. В течение последних лет российский фактор, особенно в бизнесе и туризме, играет возрастающую роль в экономике Испании, что открывает перспективы для дальнейшего российско-испанского сотрудничества.

Ключевые слова: Испания, Россия, Средиземноморье, туризм, недвижимость, российские туристы, двусторонние отношения, российско-испанские деловые проекты.

Одним из важных направлений политических интересов России в Европе является Средиземноморье в целом, и Испания, в частности.

Несмотря на многие очевидные отличия между Испанией и Россией, есть и немалое сходство между ними в историческом и геополитическом смысле. Так, обе страны, благодаря пассионарности и героизму своих граждан, послужили мостами, соединившими различные континенты и цивилизации. Огромные и практически равновеликие по масштабам испанская и российская империи формировались и структурировались в близкие исторические периоды. Это были единственные народы континентальной Европы, оказавшие реальное сопротивление военной экспансии Наполеона. В определенный отрезок времени Испания и Россия были даже географическими соседями на землях Северной Америки. Наконец, испанские республиканцы и советские добровольцы первыми в Европе вступили в схватку с германским и итальянским фашизмом. Примеров много. Важно то, что современные испано-российские отношения имеют под собой определенный исторический фундамент.

В XXI в. России крайне необходимы модернизационные альянсы с ведущими европейскими государствами — членами Евросоюза, включая Испанию. Испании, в свою очередь, необходимы хозяйственные возможности России, ее потенциал развития и экономического роста, ее рынки, финансовые и интеллектуальные ресурсы. Такая обоюдная заинтересованность диктует логику взаимного проникновения экономик и культур, включая политическую и корпоративную практику и этику. В. Путин заявил, что Испания может сыграть существенную роль для улучшения отношений России и Евросоюза. «Испания как активный член Евросоюза, конечно, может сыграть существенную роль для улучшения отношений России со странами Евросоюза в целом», — сказал президент России, подчеркнув, что создание единого безопасного пространства и другие, совместные с ЕС задачи являются приоритетными для России [1].

Россию и Испанию связывают долгие и плодотворные отношения.

42 года назад, 15 сентября 1972 года было подписано Торговое соглашение между Россией и Испанией. Начался новый, современный этап пяти вековых российско-испанских отношений.

За прошедшие десятилетия между руководством России и Испании установились добрые доверительные отношения. Состоялось несколько взаимных официальных визитов высших лиц государств. Во время одного из них, в марте 2009 г. — в Мадриде был подписан исторический двусторонний документ — Декларация о стратегическом партнерстве (от 3 марта 2009 г.).

У России и Испании сформировалась довольно широкая договорно-правовая база. Ее ключевые элементы (помимо упомянутой декларации 2009 г.) — Договор о дружбе и сотрудничестве и Соглашение об экономическом и промышленном сотрудничестве от 12 апреля 1994 года. В 2000 годах был подписан ряд базовых документов о двустороннем сотрудничестве. Например, весьма обширный план по борьбе с глобальным терроризмом, включая совместные действия в рамках ООН и «Большой восьмерки» [2]. Также были заключены межправительственные соглашения по освоению космического пространства в мирных целях, развитию туризма, координации спасательных служб в случае стихийных и других бедствий. Применительно к экономической сфере действуют важные договоры о сотрудничестве в сфере туризма (2006 г.),

морском судоходстве (2001 г.), сотрудничестве и взаимной помощи в таможенных делах (2000 г.), об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от уплаты налогов на доходы и капитал (1998 г.), о содействии осуществлению и взаимной защите капиталовложений (1990 г.) и т.д.

Двусторонние политические контакты на высоком и высшем уровнях, включая итоги первого государственного визита Президента РФ в Испанию 2—3 марта 2009 года, продемонстрировали, что Испания, хотя и являясь членом НАТО и ЕС, относилась к так называемому твердому ядру наших европейских партнеров. В ходе переговоров был подписан целый ряд важных документов.

Кульминацией наработанного за четыре десятилетия взаимодействия стали проведенные в 2011 году перекрестные Годы России в Испании и Испании в России. Они стали самым масштабным проектом за всю историю двусторонних отношений. Ключевым событием серии мероприятий в рамках, так называемых перекрестных годов, явилось участие представительной делегации испанских деловых кругов во главе с Х.Л. Родригесом Сапатеро в традиционном Санкт-Петербургском экономическом форуме (17—18 июня), на котором Испания имела особый статус приглашенного участника [3].

Наиболее заметной сферой экономических отношений России и Испании является двусторонняя торговля. Испания входит в двадцатку крупнейших торговых партнеров России, а Россия — один из десяти основных внешнеторговых партнеров Испании.

Основная доля российского экспорта в Испанию приходится всего лишь на три товарные группы: нефть и нефтепродукты, металлы и изделия из них, а также химические и нефтехимические сырьевые и готовые товары. Испанский экспорт, правда, более разнообразен. Это продовольственные товары (мясные продукты, вино, растительное масло, овощи и фрукты), машины и оборудование, транспортные средства, электроприборы, строительные материалы и керамические изделия, мебель и другие товары для дома, металлы и металлоизделия, химические продукты и, разумеется, известные всему миру испанские одежда и обувь. В структуре испанского экспорта в Россию, в свою очередь, преобладают продукты питания — 30% от общего объема.

Испания — один из крупнейших производителей сельскохозяйственной продукции. Там хорошо развита перерабатывающая промышленность.

Начиная с 2003 г. испанские предприниматели и инвесторы устремили свои взоры в южные российские регионы. У Испании, расположенной в юго-западной части Европы, и у Юга России много общего. Это перекрестки важных сухопутных, морских и воздушных путей, это растущая промышленность и сельское хозяйство, прекрасные места для туризма и отдыха.

В целях развития и расширения экономического диалога действует ряд двусторонних механизмов, основные из которых — Межправительственная смешанная российско-испанская комиссия по экономическому и промышленному сотрудничеству (МПК), Смешанная российско-испанская комиссия по научно-техническому сотрудничеству. Фонд «Совет Россия — Испания». Один из примеров деятельности этих институтов — принятая в рамках МПК и проводимая в жизнь Программа действий в интересах партнерства для модернизации в 2011—2012 годы, в которую были включены более 20 совместных проектов в области энергоэффективности и ресурсосбережения, ядерных технологий, промышленности, транспорта, космических технологий, компьютерных технологий и программ, строительства и урбанистики [4].

Помимо этого, регулярно проводятся бизнес-форумы, осуществляется обмен участием в выставочно-ярмарочных мероприятиях, предпринимательскими делегациями. Среди крупных событий последних лет можно упомянуть участие Испании в июне 2011 года в качестве почетного гостя в XV Петербургском международном экономическом форуме (испанскую делегацию возглавил председатель правительства Х.Л. Родригес Сапатеро), встречу Президента России В.В. Путина и короля Испании с «капитанами» испанского бизнеса в ходе визита в Россию Хуана Карлоса I в июле 2012 года. В мае 2011 года в Испании прошла выставка «Научно-технические и инновационные достижения России», в октябре 2011 года наша страна была гостем международной ярмарки недвижимости «Место встречи — Барселона», в открытии которой принял участие заместитель председателя правительства России А.Д. Жуков и т.д.

Развивается межрегиональное взаимодействие. Наиболее активно с испанцами сотрудничают, кроме традиционно поддерживающих тесные связи Москвы и Санкт-Петербурга, Республика Башкортостан, Краснодарский край, Вологодская, Калининградская, Калужская, Кемеровская, Ленинградская, Липецкая, Нижегородская и Самарская области. В России свои представительства имеют Каталония, Валенсия, Андалусия, Мурсия и Страна Басков. Из последних крупных событий — визит в Мадрид в июне 2012 года делегации во главе с мэром Москвы.

Официальные статистические данные свидетельствуют о незначительных размерах российских инвестиций в испанскую экономику. В докризисный период их максимальный объем был зафиксирован в 2007 г. и составил 58,6 млн евро. При этом речь идет не о производственных капиталовложениях, а о вложениях частных лиц в приобретение недвижимости.

Огромен интерес наших соотечественников к испанской недвижимости.

Россияне особенно выделяются среди зарубежных инвесторов в испанскую недвижимость. Особое внимание уделяется недвижимости в Валенсии и Мурсии, на Коста-Бланке и Коста-Альмерии.

В 2012 г. россияне купили 6555 квартир и домов в Испании, средняя цена которых составила 183 666 евро. Подобные результаты выдвинули их на третье место по количеству приобретенных объектов недвижимости (после Великобритании и Франции) и четвертое по дороговизне жилья (после датчан, норвежцев и голландцев). При этом количество покупок совершенных россиянами, увеличилось с 2007 г. в четыре раза, когда они составляли 1123 объекта. Наиболее привлекательными для россиян регионами являются побережья Коста-Брава (17514 зарегистрированных жилищ), Леванте (14314 объектов) и Коста-дель-Соль (1145 объектов).

Российские инвесторы занимают второе место среди представителей некоторых национальностей, которые предпочитают недвижимость в новостройках (Нидерландов (58,61% покупок жилья в новостройках), России (56,82%), Швеции (54,69%), Бельгии (52,96%), Норвегии (52,83%) и Великобритании (52,1%) [5].

За последние годы отмечен рост количества сделок в секторе недвижимости со стороны русских инвесторов: на 20% в 2011 году по сравнению с предыдущим годом в Каталонии и в Барселоне.

Особенно много россиян в Каталонии, где они наряду с французами приобретают дома на побережье Коста-Брава, а на его наиболее известном курорте — Льорет-де-Мар — находится одна из самых многочисленных общин жителей бывших республик СССР, составляющая 8% от общего числа жителей

Россияне занимают второе место по количеству покупаемых объектов недвижимости на Коста-Бланке. В первую очередь, наши соотечественники приобретают апартаменты или виллы недалеко от пляжа и с видом на море. Как отмечают специалисты рынка недвижимости в Испании, российские клиенты, как правило, весьма избирательны в своем выборе и внимательны при осмотре показываемого им объекта. Для российских покупателей устраивают специальные просмотрные туры, не только объектов недвижимости, но и самого региона.

На покупку недвижимости россияне в среднем тратят от 150 до 250 тыс. евро.

Но реальные цифры многократно превышают официальные данные: по экспертным оценкам, только в 2009 г. россияне потратили на покупку недвижимости в Испании порядка 2 млрд евро. Таким образом, производственное инвестиционное сотрудничество двух стран до настоящего времени развивается преимущественно благодаря усилиям испанских и российских предпринимателей в сфере недвижимости.

Отдельным крупным экономическим аспектом российско-испанских отношений является туризм.

Как известно, Испания традиционно является крупнейшим мировым поставщиком туристических услуг. Испания занимает четвертое место в мире по количеству принимаемых туристов и второе по объему получаемых доходов от туристической деятельности. Популярность Испании среди туристов объясняется большим количеством чистых пляжей, богатых природных ресурсов и памятников культурно-исторического наследия, наличием развитой инфраструктуры.

В этом области цифры подтверждают повышение интереса россиян к наиболее привлекательной для них части Испании — Каталонию, как в секторе туризма, так и в секторе жилой и коммерческой недвижимости Испании. Так, в 2011 году аэропорта Эль Прат (Барселона) принял около миллиона пассажиров-россиян, что на

50% больше, чем в предыдущем [6]. А уже за первые восемь месяцев 2013 г. число российских туристов достигло 1,1 млн человек и превысило на 30,7% результат аналогичного периода 2012 г. [7]

В августе 2011 г. в журнале «Espana Rusa» даже вышла статья под названием «Российские туристы спасают туристический сектор Испании», в которой точно отражены современные реалии. Российско-испанские отношения в рассматриваемой сфере за последние несколько лет значительно расширились. Примечательно, что именно Испании первой из стран ЕС удалось преодолеть рубеж в миллион туристических поездок из России.

В 2012 г. страну посетили более 1,2 млн россиян, при этом потратили они в Испании 1,8 млрд евро, став самыми щедрыми отдыхающими из всех иностранных путешественников. Средний расход одного туриста в Испании в 2012 г. составил 968,8 евро, в то время как россиянин в среднем потратил 1 600 евро, т.е. в 1,5 раза больше [8].

По результатам 2012 г. Россия занимает седьмое место по числу граждан, посещающих Испанию, и третье место по количеству зарубежных поездок российских туристов после Турции и Египта — стран, куда традиционно стремится поехать большинство россиян на отдых, в основном благодаря безвизовому режиму и доступным ценам.

Лидирующее направление отдыха среди россиян — Каталония. Надо отметить, что именно представительство туристического агентства Каталонии первым открылось в Москве в середине 1990-х годов. А первое место отдыха россиян находилось в местечке Ла-Пинеда — одном из самых молодых курортов Коста-Дорада.

В 2012 г. Каталонию посетили 750 тыс. российских туристов, при этом 40% из них предпочли местом своего отдыха курорты Коста-Брава. Спрос на другой каталонский курорт — Коста-Дорада — за период 2006-2012 гг. возрос в шесть раз и достиг в 2012 г. показателя в 310 тыс. туристов.

Помимо Каталонии повышенный интерес у россиян вызывают прежде всего четыре региона: Валенсия, Андалусия, Балеарские и Канарские острова. Организованы прямые рейсы из Москвы в Барселону, Мадрид, Аликанте и другие города, а также на Ибицу и на Майорку.

Россиян интересует, прежде всего, пляжный туризм или комбинированные туры, включающие в себя отдых на море и экскурсионную программу. В настоящее время становится все больше комбинированных программ, таких как Барселона — Майорка, Мадрид — Андалусия, Испания — Португалия и другие. Подобные туры очень популярны, поскольку позволяют познакомиться с городами Испании за два-три дня, а затем с комфортом отдохнуть на побережье. При этом состоятельные семьи с детьми, как правило, выбирают отдых на островах, молодежь — более дешевые курорты Коста-Брава и Коста-Дорада.

Отмечается также высокий уровень удовлетворенности россиян отдыхом в Испании: 9 баллов из 10 (средний показатель среди всех иностранных туристов — 8,5 баллов), означающий, что большинство из них вернется в страну. Гостеприимство и благоприятный климат Испании также стали для многих россиян решающими факторами в решении по приобретению жилья в стране.

С увеличением спроса россиян на отдых в Испании там возрастает и потребность в изучении русского языка. Постепенно на русском издаются туристические брошюры, ведется гостиничное обслуживание, в ресторанах появляются меню на русском языке. Из года в год продавцы и обслуживающий персонал, которые по роду деятельности общаются с отдыхающими, все больше стремятся освоить русский язык.

В настоящее время открываются новые курсы по изучению русского языка и культуры. Так, в 2012 г. Ассоциация владельцев туристических апартаментов Коста-Дорада (*Asociacion de apartamentos turisticos de Costa Daurada*) начала организовывать бесплатные краткосрочные курсы русского языка, проводимые русскоязычными преподавателями, для специалистов, работающих в сфере туризма и желающих ознакомиться с основами общения с россиянами. Проводятся также семинары по русской культуре, знакомящие с традициями, обычаями и предпочтениями россиян. В ближайшее время подобные курсы планируется организовывать и в Жироне. В 2012 г. эта ассоциация перевела свой сайт на русский язык.

Россия заинтересована в добрососедских отношениях с Испанией, как страной, входящей в Евросоюз и блок НАТО. В отдельных экономических отраслях российско-испанские связи весьма успешны — это агропромышленный комплекс и туризм.

Российский агропромышленный комплекс по сравнению с испанским еще нетвердо стоит на ногах, во многом уступает ему. И многосторонний испанский опыт в этой области экономики по-прежнему востребован и может быть успешно использован.

Основными причинами увеличения числа российских туристов в Испании являются активность российских туроператоров в Испании, развитие экономических и культурных связей между двумя странами, упрощение визового режима, работа испанских туристических агентств в крупных российских городах, увеличение количества авиарейсов и маршрутов между государствами.

Если еще совсем недавно взаимодополняемость российской и испанской экономик понималась (и воспринималась) как обмен сырьевых товаров на промышленные изделия, то сейчас этого недостаточно. Сегодня необходим качественно иной подход, нацеленный на формирование общего торгово-экономического, инвестиционного, научно-технологического, инновационного и гуманитарного пространства. Это — главный исторический вызов, брошенный нашим двум странам самим временем, все более жесткими условиями глобальной конкуренции. На наш взгляд, необходима интенсификация межрегиональных связей. Сотрудничеству между отдельными испанскими и российскими регионами следует придать более структурированный и систематический характер. Полезным может стать образование межрегиональных торговых палат, учреждение региональных представительств, проведение промышленных выставок и деловых встреч, регулярный обмен информацией об имеющихся коммерческих и инвестиционных возможностях.

Уже сложившаяся практика взаимоотношений двух стран, использование разнообразных форм сотрудничества дают право надеяться, что дальнейшее партнерство России и Испании будет продолжаться в интересах обеих сторон и может дать более позитивные результаты.

Список литературы:

1. Торгово-экономические связи России и Испании, направление их развития // <http://catalog.fmb.ru/spain10.shtml>
2. Аникеева Н., Дубинин Ю. Москва-Мадрид: вехи сотрудничества// Международная жизнь. 2011. № 3. С. 112.

3. Яковлев П.П. Внешняя политика Испании и формирование многополярного мира // Латинская Америка. 2011. № 10. С. 30.

4. Корчагин К., Рубинчик А. На пути к стратегическому партнерству: к 40-летию Торгового соглашения между Россией и Испанией // Международная жизнь. 2012. № 9. С. 37.

5. Банки России воспользуются интересом россиян к недвижимости в Испании // <http://www.tmhouses.com/ru/2013/05/05/%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B8-%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8-%D0%B2%D0%BE%D1%81%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D1%83%D1%8E%D1%82%D1%81%D1%8F-%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B5%D1%81%D0%BE/>

6. Успех выставке недвижимости в Испании обеспечили русские бизнесмены // <http://spaininvestor.com/Views/TextosWebForm.aspx?IdTexto=182>

7. Источник: El (pequeno) gran milagro del million de turistas rusos. El pais, 06.1.2013. // http://economia.elpais.com/economia/2013/01/05/actualidad/1357415281_849435.html

8. Жижанова Ю.Н. Феномен российского туризма в Испании // Латинская Америка. 2014. № 1. С. 64

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ МИГРАЦИИ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ И ВОЗМОЖНОСТЬ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РФ

Белов Ф.Д.

К.э.н.,

эксперт ФГАУ ИНФОРМИКА

Аннотация:

В условиях глобализации мировой экономики, мобильности международных потоков интеллектуальной миграции и возрастающей конкуренции на мировом рынке трудовых ресурсов за ее привлечение, государство должно принимать адекватные меры, которые обеспечили бы эффективное регулирование эмиграционных и иммиграционных потоков этого сегмента российского рынка труда, и способствовали бы дальнейшему росту экономики страны.

Ключевые слова: международный опыт, регулирование, трудовая миграция, высококвалифицированные специалисты.

Страны-реципиенты для того, что бы создать благоприятные условия для приезда высококвалифицированных мигрантов, а не просто трудовых мигрантов, желающих найти работу за границей, разрабатывают и применяют разнообразные программы по регулированию миграции. Для иностранных специалистов, в которых заинтересованно конкретное государство, существует возможность упрощенного оформления документов, необходимых для трудоустройства, и по отношению к ним, действуют более либеральные требования для въезда в страну.

Одним из ключевых элементов новой иммиграционной политики стран Запада является развитие учебной миграции. Во многих из них существуют всевозможные программы, проводящиеся на государственном уровне, по привлечению иностранных студентов по окончании ими высших учебных заведений в этих странах.

Высшие учебные заведения выступают важным источником высококвалифицированных мигрантов для компаний, занимающихся поиском персонала.

Нужно отметить, что США традиционно стимулируют иммиграцию через образование. Так, сейчас в США учатся 22% всех, получающих образование за рубежом, в Великобритании — 11%, в ФРГ — 10%, доля России примерно 3%. США начали стимулировать рост учебной миграции еще с середины 70-х гг. прошлого века. В 2004/05 уч. г. чистый доход, полученный США от обучения иностранцев, составил 13, 491 млрд долл.

В целях, направленных на обеспечение лидерства США в области международного образования, была создана сеть бесплатных консультационных центров на всем постсоветском пространстве и Восточной Европе, расположенных практически во всех крупных городах, расширена стипендиальная поддержка по программам Фулбрайта и Гилмана, запущена новая программа «Языковой инициативы национальной безопасности». В целом это свидетельствует о том, что в Америке прекрасно осознают, что активность на мировом рынке образовательных услуг — это не только борьба за финансовые ресурсы и квалифицированные кадры, это еще и действенный инструмент внешнеполитического влияния.

В последние несколько лет в Европе также иностранным студентам предоставляется возможность изменения статуса и получения разрешения на работу, исходя из их квалификации. Ранее они должны были покинуть страну по завершении учебы (Германия, Франция, Великобритания, Норвегия).

Среди положений миграционной политики Германии присутствует необходимость развивать подготовку иностранных студентов и стажеров (программа «18 плюс») и привлекать видных деятелей науки как в форме временной, так и постоянной миграции. Это важный компонент иммиграционной стратегии, поскольку он дает Германии определенные преимущества в конкурентной борьбе за квалифицированных специалистов.

В Австралии студенты образуют вторую по величине группу временных мигрантов (после туристов) и четвертую по величине статью экспорта. В стране существует 7 категорий студенческих виз, предоставляющих возможность изучения английского языка, включая обучение в австралийской школе для детей школьного возраста, получения профессионального образования, высшего образования, ученой степени и пр. Важным нововведением стало предоставление возможности студентам, обучавшимся в Австралии не менее года и получившим диплом или иное подтверждение квалификации, обращаться с запросом о получении визы на постоянное пребывание.

Рассмотрение и обобщение опыта регулирования трудовой интеллектуальной миграции показало также, что в силу несоответствия предъявляемого спроса на специалистов высокой квалификации в современных отраслях экономики и возможностей его удовлетворения за счет внутренних резервов системы образования и национального рынка труда усиливается конкурентная борьба за привлечение определенных категорий специалистов и студентов на международном рынке.

Таким образом, с международной миграцией квалифицированных работников в развитых странах связывают получение реальных выгод от распространения знаний и привлечения человеческого капитала в быстроразвивающихся передовых отраслях экономики.

К настоящему времени страны — экспортеры квалифицированного труда начинают играть все более активную роль не только в проведении политики получения доходов, но и мер по возврату

своих соотечественников — как важнейшего фактора производства современной экономики. Ими разрабатываются стратегии выхода на данный рынок и получения на нём максимальных преимуществ в целях национального развития. Для того, чтобы поощрять и стимулировать обучающихся за рубежом, особенно лучших из них, вернуться работать на родину или служить ей в иных формах, правительства этих стран предпринимают шаги на государственном уровне, выражающиеся в создании обратной связи (моста) между специалистами, находящимися в стране и за рубежом, а также разрабатывает нормативы, в том числе по оказанию им материальной поддержки. Постепенно складывается система оказания услуг квалифицированным мигрантам, возвращающимся на родину, которая включает содействие в их трудоустройстве, организацию их отправки к месту работы, обустройство, организацию их отпуска на родине; помощь в создании собственных предприятий и предоставление информации о возможностях вложения капиталов; нострификацию полученных за рубежом дипломов и ученых степеней; подачу апелляций на получение стартового капитала для проведения научных исследований (Китай, Индия, Тайвань).

Например, в Индии мигранты непосредственно участвуют в развитии страны: с одной стороны, играют центральную роль в разработке «альтернативной стратегии развития», вкладывая рискованный капитал в экономику, а с другой — повышают инвестиционную привлекательность Индии и способствуют росту экспорта, например программного обеспечения и сопутствующих ему услуг. Высокая конкурентоспособность индийских специалистов обеспечивается первоклассной подготовкой и знанием английского языка.

Для тех мигрантов, кто возвращается введено освобождение от налогов при трудоустройстве и создании бизнеса на 5 лет.

Во многих странах используется возможность «виртуального участия» в национальном строительстве, которая сегодня облегчается множеством интерактивных технологий, обеспечивающих обмен знаниями и превращение специализированных знаний и опыта в экономический, социальный и культурный капитал. Данное направление стало актуально для стран Африки, где создаются и работают сети экспертов и предпринимателей в области компьютерных технологий из африканских специалистов, проживающих в Европе и Северной Америке.

Аналогичным образом в рамках инициативы ЮНЕСКО «Ученые без границ» координируется процесс оказания краткосрочных волонтерских услуг ушедшими на пенсию преподавателями и профессорами, желающими оказать помощь преподавателям в избранных университетах у себя на родине.

Анализируя политику в области регулирования международной интеллектуальной миграции Российской Федерации на современном этапе, автор выделил характерные черты государственной миграционной политики, такие как:

- важным направлением этой политики становится легализация мигрантов;
- статус «предпочтительных» миграционных партнеров приобретают граждане бывших советских республик, имеющих безвизовый режим въезда с Россией;
- принятая в 2006 г. Государственная программа по оказанию содействия добровольному переселению в РФ соотечественников, проживающих за рубежом;
- регулирование трудовой миграции становится приоритетным направлением государственной миграционной политики;
- повышение миграционной привлекательности России за счет либерализации миграционного законодательства, что важно в условиях нарастания (как в мире в целом, так и на постсоветском пространстве) конкуренции за людские ресурсы, особенно за их интеллектуальную составляющую.

В то же время автор считает, что либерализация миграционного режима в отношении граждан стран СНГ должна сопровождаться разработкой действенных мер и инструментов, обеспечивающих приток в Россию не просто трудовых, а квалифицированных ресурсов.

С точки зрения концептуальных подходов государственная деятельность в миграционной сфере может тогда считаться эффективной и отвечающей интересам страны, когда она, во-первых, исходит из реально складывающейся миграционной ситуации, во-вторых, оценивает эту ситуацию в контексте существующих тенденций и перспектив социально-экономического и демографического развития, в-третьих, опирается на приоритеты, определяемые общей стратегией развития страны, и на их основе разрабатывает и использует весь комплекс механизмов регулирования миграци-

онных процессов, включая правовые, административные, экономические, информационные и т.д.

Неотъемлемой частью миграционной политики должно стать регулирование и организация экспорта рабочей силы из России в контексте извлечения пользы для российской экономики.

На наш взгляд использование государством международного опыта в этой сфере возможно, в частности, путем заключения двусторонних соглашений со странами — реципиентами рабочей силы, гарантирующих социальные и юридические права российских трудовых мигрантов; совершенствования российского миграционного законодательства в той его части, которая регулирует вопросы внешней трудовой миграции; стимулирования денежных переводов мигрантов на родину; повышения ответственности частных агентств по трудоустройству за рубежом и привлечения их к реализации двусторонних соглашений; проведения информационных кампаний для мигрантов; создания условий для обеспечения возвратного характера трудовой миграции и т.д.

Целесообразность такого подхода заключается, прежде всего, в расширении каналов легального трудоустройства для российских граждан. Это будет иметь своим результатом как социальные преимущества так и экономические выгоды (денежные переводы трудовых мигрантов на родину, приобретение нового производственного опыта, знаний и т.д.).

Проведенное исследование показало, что международный опыт государственной политики в этой сфере строится в зависимости от направления потоков и качества трудовых ресурсов, что в международной практике государственного регулирования трудовой миграции происходит расширение стратегических мер и инструментов, направленных на привлечение специалистов высокой квалификации из-за рубежа.

Регулирование миграционными процессами — как внутренними, так и международными — должно носить системный характер, т.е. быть «встроено» в общую систему управления государством и находиться в тесной взаимосвязи с политикой в области социально-экономического развития, профессиональной подготовки и занятости населения, национальных отношений, а также с демографической политикой и политикой национальной безопасности.

В миграционной политике России, касающейся привлечения трудовых ресурсов из-за рубежа, приоритетом пользуются наши бывшие соотечественники. В то же время каждый компонент этого направления должен реализоваться на практике с учетом конкретной ситуации.

В данном случае целесообразно воспользоваться международной практикой, связанной с упрощенной процедурой въезда и гарантий определенных льгот для такого кадрового контингента.

Интеграция мигрантов в российскую экономику должна стать важным элементом миграционной и экономической политики.

Научная миграция напрямую затрагивает вопросы обеспечения национальной безопасности в рамках ее новой составляющей — интеллектуальной. В этих условиях необходимы целенаправленные и четкие меры в этой проблемной сфере.

Наиболее важной составляющей этого направления является регулирование интеллектуальной эмиграции. В современных условиях закрыть для высококвалифицированных кадров возможности выезда, объясняя это необходимостью соблюдения государственных интересов невозможно. Поэтому на этом направлении государству целесообразно использовать уже накопленный в этой сфере международный опыт.

Выступая гарантом трудоустройства временного трудового мигранта по возвращению на родину, государство сможет препятствовать превращению временной миграции в безвозвратную. В противном случае отток квалифицированных специалистов из страны будет только обострять ситуацию на рынке труда и вынуждать россиян искать альтернативные, далеко не всегда безопасные пути выезда на работу в другие страны.

Данная проблема тесно связана с процессами учебной миграции.

Нужно иметь в виду и процесс присоединения нашей страны к так называемому Болонскому процессу. Приравнивание российских дипломов к западным, при том, что повысит их конвертируемость, может способствовать «утечки умов» за рубеж. Признание наших дипломов на Западе — это снятие еще одного ограничительного барьера против отъезда талантливых ученых, прежде всего молодых, за границу.

В принципе обучение студентов за рубежом это хорошая тенденция, так как они имеют возможность не только приобрести но-

вые знания, повысить квалификацию, но и получить доступ к современным научным школам, усовершенствовать иностранный язык, становятся более востребованными на рынке трудоустройства.

Факторами, которые могли бы служить стимулом для возвращения студентов домой являются:

- высокий уровень заработной платы;
- достойная и стабильная занятость;
- наличие высокоуровневой профессиональной среды;
- условия для профессионального роста и карьеры;
- зарубежные командировки и международные профессиональные контакты;
- доступ к передовому оборудованию;
- широкие возможности для исследовательской деятельности.

На данный момент большинство из этих факторов еще недоступны. Поэтому проблема «утечки умов» является очень актуальной и серьезной на современном этапе экономического развития страны и её благополучия в целом.

Таким образом, перед Россией стоит достаточно жесткая альтернатива: она либо продолжает курс на эксплуатацию природных ресурсов в качестве стратегической линии своего экономического развития и интеграции в мировую экономику, либо, не отказываясь, разумеется, от развития ТЭК, делает ставку на науку и научно-технический прогресс, на высококвалифицированные кадры. Современные конкурентные преимущества экономики, возможности ее модернизации определяются накопленным в стране и реализованным интеллектуальным потенциалом, т.е. на ресурсы, которые пока еще продолжают оставаться одним из важных конкурентных преимуществ нашей страны.

Именно люди, с их образованием, профессиональным опытом и квалификацией, определяют возможности и границы необходимых перемен в современной экономике.

Список литературы:

1. Рязанцев С.В., Ткаченко М.Ф.: Мировой рынок труда и международная миграция/ М., Экономика, 2010,
2. Евростат, (электронный ресурс). — Режим доступа: <http://err.eurostat.ec.europa.eu/>. (Дата обращения 1.11.2014)

3. Immigration Statistics/ Department of Homeland Security US, (Электронный ресурс). Режим доступа: <http://www.dhs.gov/> (Дата обращения 14.05.2014)

4. Доклад о развитии человека/Международная миграция и развитие/ООН, (электронный ресурс). Режим доступа: <http://www.un.org/ru/development/migration/system.shtml>. (Дата обращения 14.05.2014)

ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЕ И ГЕОЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ СИРИИ

Белова А. Ю.
Пирожкова А.С.
ШУ-401

Институт мировой экономики и бизнеса РУДН

Аннотация:

Статья посвящена сирийской войне, за которой уже больше трёх лет с тревогой и надеждой наблюдает весь мир. Небольшое арабское государство на Ближнем Востоке, последняя светская диктатура среди исламских революций и монархических режимов в регионе, союзница шиитского Ирана, так нелюбимого в арабском мире и США — всё это о Сирии. О движущей силе нынешнего военного конфликта только за последний год было написано свыше тысячи статей. Однако авторы оказываются противоречивы в своём мнении, ведь истина для каждого своя. Мы попытались проанализировать и представить нашу точку зрения в отношении Сирийского конфликта.

Ключевые слова: ближний Восток, сирийский конфликт, гражданская война, сунниты и шииты, теория управляемого хаоса.

Исторически Ближний Восток — это горячая точка на карте мира. Ещё с древних времен здесь сошлись интересы Запада и Востока. Что касается 20-го века, то военные конфликты в этом регионе не утихают. Прежде всего, это касается территории современной Сирии. Конфликт, который продолжается с 2011 года, остается в центре внимания мирового сообщества по сей день.

Если обратить внимание на исторические аспекты государства Сирии, то можно заметить, что эта страна всегда являлась объектом постоянных иноземных нашествий, в виду её расположения на перекрёстке торговых путей между Месопотамией, Малой Азией, Египтом и Аравией. С ходом времени ситуация не менялась, а только набирала обороты. Последнее военное столетие Сирии является тому отличным примером.

Существует ряд ключевых вопросов, которые возникают при анализе гражданской войны в Сирии. Что послужило катализатором столь кровопролитной и затянувшейся войны? Какова позиция мировых лидеров? Чем может обернуться военное противостояние и когда ждать его завершения? Для того, чтобы получить ответы на эти вопросы, необходимо проанализировать страну изнутри — национальный состав, религия, географическое и экономическое положение, а также обратить внимание на интересы внешнего мира в данном конфликте. Ответы на эти вопросы спрятаны, как в богатейшей истории самой Сирии, а именно: национальный состав, религия, географическое и экономическое положение страны, так и в интересах внешнего мира.

Национальный состав Сирии очень богат. Кроме арабов, которые составляют большую часть населения, в стране проживают курды, армяне, туркмены, турки, черкесы, цыгане и другие народы. Основной массой населения являются мусульмане. Главным образом сунниты и шииты из разных сект. Противоречие между мусульманами-шиитами и мусульманами-суннитами является острой проблемой еще с древности. Раскол в исламе возник почти четырнадцать веков назад, сразу же после смерти пророка Мухаммада и сейчас наблюдается очередной всплеск напряжённости [1].

Конфликт начался с того, что в феврале 2011 года оппозиция выступила за изменение конституции в Сирии и отмену однопартийной системы. «Баас» являлась правящей партией. Президентом Сирии на тот момент был Башар Асад, сын Хафеза Аль-Асада, который руководил страной на протяжении 30 лет, пока в 2000 году не скончался. Башар Асад правит страной с 2000 года по настоящий момент. Следует отметить, что 97% населения страны лояльно относились к своему президенту в 2007 году на выборах. На последних

выборах, которые состоялись в этом году, были представлены три кандидата и вновь, как и в 2007 году, уверенную победу одержал Башар Асад. Можно долго и обстоятельно рассуждать о том, что два других кандидата в президенты были фигурами скорее «декоративными», чем реальными, что выборы проводились в условиях полыхающей гражданской войны, не на всей территории, а лишь в провинциях, подконтрольных правительственным войскам, но, тем не менее, большинство проголосовавших сирийцев поддержали действующего президента.

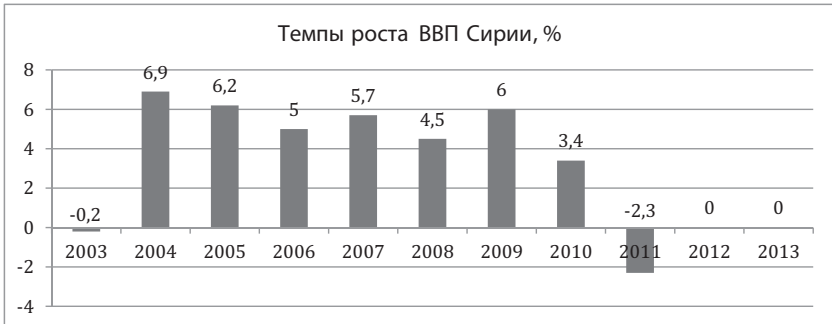
Еще одной из причин недовольства суннитов было то, что большинство руководящих постов в стране занимают шииты, к которым так же принадлежит и сам Башар Асад [2].

Очень быстро конфликт перерос в военное противостояние между правительственной армией и Сирийской свободной армией, которая согласна была пойти на переговоры по урегулированию конфликта лишь при условии ухода Асада.

Мировое сообщество имеет разные мнения по поводу событий, происходящих в Сирии. Странником оппозиции являются такие страны как США, Турция, Франция, Великобритания и другие страны ЕС, а так же Саудовская Аравия и Катар. Эти страны, объединившись в «Совет друзей Сирии» оказывают материальную, техническую, информационную и главное — военную помощь оппозиционерам. При этом, США и его союзники-сателлиты, не признают правящий режим Башара Асада легитимным и все заседания «Совета» проводятся без участия представителей законного правительства Сирии. После появления в СМИ информации о том, что в августе 2013 года сирийские войска применили химическое оружие, мировое сообщество с подачи спонсоров сирийской оппозиции заговорило о необходимости военного вмешательства в Сирийский конфликт. Страны-члены БРИКС, Иран и некоторые Латиноамериканские страны выступают против насильственной смены власти и поддерживают переговоры властей и оппозиции. Именно Россия выступила гарантом и модератором переговоров между сирийскими властями и международным сообществом о полном уничтожении химического оружия Сирии, что позволило избежать прямого силового вмешательства в сирийскую гражданскую войну.

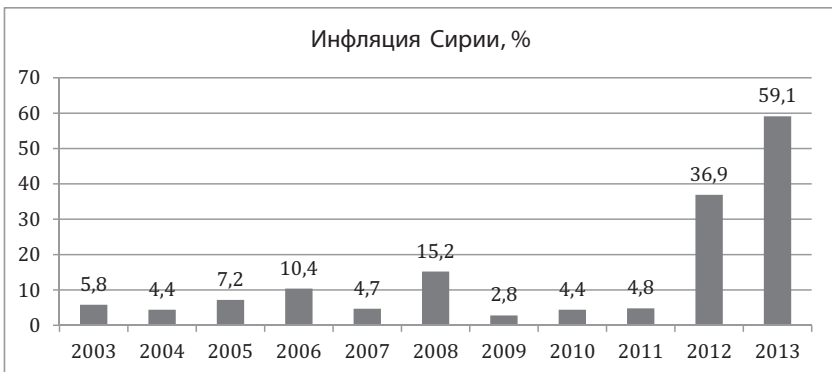
Никаких экономических предпосылок для начала гражданской войны в Сирии не было. Это была динамично развивающаяся арабская страна с растущей экономикой.

Прежде всего, прямым тому доказательством будет служить относительно стабильный уровень ВВП, до момента начала военного конфликта. Впервые за 8 лет, в 2011 году показатель уровня ВВП упал до минимальной отметки 2,3%.



Источник: Мировая экономика. «Темпы роста ВВП Сирии». <http://www.ereport.ru/>

Объём ВВП является не единственным показателем, который доказывает, что гражданская война 2011 нанесла значительный ущерб экономике Сирии. Стоит обратить внимание на такие показатели, как уровень инфляции и безработицы в стране, а также на население Сирии.



Источник: Мировая экономика. «Инфляция Сирии». <http://www.ereport.ru/>



Источник: Мировая экономика. «Уровень безработицы Сирии». <http://www.ereport.ru/>



Источник: Мировая экономика. «Население Сирии». <http://www.ereport.ru/>

Изучив официальную статистику можно отметить, что до наступления гражданской войны все показатели находились на достойном уровне и в стране наблюдался стабильный экономический рост. Отсюда следует вывод, что экономическая ситуация в Сирии никак не могла стать предпосылкой начала страшного и кровопролитного конфликта. Причина лежит явно не в социально-экономической плоскости.

Ближний Восток находится под пристальным вниманием Запада на протяжении довольно долгого промежутка времени. Примерно в конце Второй Мировой войны была обозначена его важ-

ность для геополитических интересов Соединенных Штатов. Одной из причин является энергетическое богатство региона, которое с годами будет постоянно возрастать.

Одним из направлений внешней политики США является обеспечение доминирующей роли Штатов в мире. Для подавления режимов, которые способны нанести ущерб американским интересам используется теория управляемого хаоса. Начало было положено в 2003 году, когда действующий президент США решил развернуть план «Большой Ближний Восток» — масштабные демократические реформы в Странах Ближнего Востока и Северной Африки [7].

События, происходящие в Сирии, можно назвать одним из пунктов в этом плане. Сценарий всегда одинаков: сначала начинается раскочка кризисной ситуации и развязка внутрисударственного конфликта, затем разорение страны за счет гражданской войны или ее распад, а после — появление Запада в качестве миротворца и смена неугодной политической власти.

Кроме расширения сферы влияния имеются и другие причины заинтересованности Запада в Сирийской войне — она является желанной для поставщиков оружия. Суммы, которые могут быть получены компаниями-производителями оружия и боеприпасов, исчисляются миллиардами долларов.

Сирия является экспортером нефтепродуктов, но не запасы нефти в Сирии являются целью тех, кто поддерживает вооруженный конфликт. Война в Сирии снижает конкуренцию, повышая рейтинги других-стран производителей, таких как США, Катар и Саудовская Аравия. Крупные инвесторы охотнее будут вкладывать средства в развитие компаний в стабильных странах. К этой тройке можно было бы добавить и Россию, если бы не некоторые говорящие сами за себя факты.

Сотрудничество России и Сирии имеет свою особую историю. Во времена СССР Сирия являлась основным стратегическим партнером Союза на Ближнем Востоке. Сирия получала экономическую, политическую и военную помощь от СССР. Советские специалисты принимали активное участие в развитии Сирийской промышленности, сельского хозяйства, разработки месторождений нефти. В свою очередь, сирийские граждане получали полноценное образование в гражданских и военных ВУЗах СССР. Отметим, что

это сотрудничество началось ещё до того, как к власти пришла действующая правящая партия «Баас». В 1971 году в городе Тартус была размещена военная база советского военно-морского флота, которая располагается там и в настоящее время, обслуживая военно-морские суда правопреемника СССР — РФ. В 1980 году был подписан договор «О дружбе и сотрудничестве между СССР и Сирийской Арабской Республикой». Две страны являлись настоящими партнерами. К сожалению, постепенно отношения между ними стали уменьшаться.

В настоящий момент для России крайне нежелательна смена политического режима в Сирии. В случае его падения, Россия может лишиться единственной военной базы в Средиземном море, что было бы огромным минусом для Российского геостратегического положения. Кроме этого, огромным вызовом станет газовый вопрос. Маленькое государство Катар является третьей в мире страной по запасам газа. Его разведанные запасы — 25 260 млрд м³. На первом месте Россия — 43 300 млрд кубических метров, на втором Иран — 29 610 млрд м³. В силу географического положения Катара транспортировка газа обходится очень дорого. В случае смены политического режима у Катара появится возможность проложить трубопровод через территорию Сирии к Турции и подключиться к «Голубому потоку», чтобы транспортировать газ в Европу. В этом случае Европа сможет закупать катарский газ, стоимость которого будет ниже российского.

Збигнев Бжезинский, бывший советник президента США по международным делам, в 2013 году выдвинул провокационное заявление о том, что Саудовская Аравия, Катар и западные союзники — зачинщики конфликта в Сирии. Выше мы подробно остановились на интересах США и Катара. Если говорить о Саудовской Аравии, то можно отметить, что ей выгодно убрать Сирию и Иран (Иран является союзником Сирии) как политического противника, который стоит на пути Аравии к лидерству в Арабском Мире.

В конце февраля 2012 года был проведен референдум, на котором решался вопрос о принятии новой конституции Сирии. В голосовании приняли участие 57% населения, из них 90% проголосовали «за» новую конституцию. Согласно нововведениям, Сирия объявляется демократическим государством, гарантируются права и свободы человека. Был закреплен принцип многопартийности и

гарантируется равноправие политических партий. Если вспомнить зарождение сирийского конфликта, то станет ясно, что главное требование оппозиции с большими усилиями было удовлетворено, но сама оппозиция призывала не принимать участие в референдуме. Удивительным стало то, что западные страны, пропагандирующие демократию, назвали референдум «игрой правящего режима» на фоне продолжающегося насилия в стране [8].

Военный конфликт в Сирии уже давно вышел за пределы страны. В СМИ встречается информация о наличии в Сирии военных из разных стран, таких, как Великобритания, Пакистан, Афганистан, Саудовская Аравия и Катар, которые воюют на стороне Сирийской свободной армии. Есть террористические группировки, которые имеют отношение к «Аль-Каиде» — исламистской террористической организации, группировка «ИГИЛ» — «Исламское государство Ирана и Леванта», военизированная ливанская «Хизбалла», палестинское исламистское движение «Хамас» и многие другие. Есть информация о российских специалистах, находящихся в числе правительственной армии. Между мировыми державами идёт информационная и пропагандистская война.

Остается надеяться, что в скором времени сирийский конфликт придет к своему логическому справедливому завершению.

Данная работа была проделана с целью определения основных предпосылок сирийского конфликта для того, чтобы понять, кому была необходима столь кровопролитная война.

Было установлено, что конфликт начался в феврале 2011 года, когда оппозиция (сунниты) выступила за изменение конституции в Сирии и смену однопартийной системы. Также сунниты были недовольны тем, что большинство руководящих постов в стране занимают шииты, к которым принадлежит президент страны Башар Асад. Стоит отметить, что противоречие между мусульманами-шиитами и мусульманами-суннитами является остро стоящей проблемой ещё с древности.

В ходе изучения официальной экономической статистики мы определили, что никаких экономических предпосылок для начала гражданской войны в Сирии не было. Это была динамично развивающаяся арабская страна с растущей экономикой. Следовательно, причина лежит не в социально-экономической плоскости.

Ближний Восток находится под пристальным влиянием Запада на протяжении долго промежутка времени. Ещё в конце Второй Мировой войны была обозначена его важность для геополитических интересов Соединённых Штатов. Одной из причин является энергетическое богатство региона.

Мы пришли к выводу, что события, происходящие в Сирии, можно назвать одним из пунктов в плане действующего президента США — «Большой Ближний Восток», направленного на расширение сферы влияния Соединённых Штатов.

К другим причинам заинтересованности Запада в Сирийской войне можно отнести: то, что война является желанной для поставщиков оружия, так как полученные суммы от сбыта оружия исчисляются миллиардами; война в Сирии снижает конкуренцию, повышая рейтинг других стран производителей, таких как США, Катар и Саудовская Аравия.

Подведя итог можно сказать, что конфликт имеет затяжной характер и, несмотря на исход войны, Сирия окажется отброшенной в своём развитии на десятилетия.

Список литературы:

1. Российский совет по международным делам. «Шииты и сунниты: опасность большой войны от Сирии до Пакистана». <http://russiancouncil.ru/>
2. РИА-новости. «Сирия: в чем суть конфликта». <http://ria.ru/world/20130826/958749095.html#ixzz3NHouJ2CC>
3. Мировая экономика. «Темпы роста ВВП Сирии». <http://www.ereport.ru/>
4. Мировая экономика. «Инфляция Сирии». <http://www.ereport.ru/>
5. Мировая экономика. «Уровень безработицы Сирии». <http://www.ereport.ru/>
6. Мировая экономика. «Население Сирии». <http://www.ereport.ru/>
7. Дергачев В.А. «Геополитика. Русская геополитическая энциклопедия. 2010–2014», Большой Ближний Восток. <http://dergachev.ru/Russian-encyclopaedia/index.htm>
8. РИА-новости. «Референдум по конституции в Сирии». http://ria.ru/trend/syria_referendum_26022012/

КОМПАНИИ СПЕЦИАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ (SPV): СТРУКТУРА, МЕХАНИЗМ РАБОТЫ И СХЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Бутба М.Р.

ШМ-501

Мировая экономика ИМЭБ РУДН

Аннотация:

Объектом данной работы является рассмотрение компаний специального назначения (SPV), которые играют важную роль в эффективном функционировании глобальных финансовых рынков.

Основными целями данной статьи являются: определение финансовой роли компаний специального назначения; особенности их функционирования.

Ключевые слова: SPV, секьюритизация, оригинатор, кредитный риск, инвестиционный банк, активы, дополнительное финансирование.

В данной статье рассматриваются компании специального назначения (SPV), которые играют важную роль в эффективном функционировании глобальных финансовых рынков. Они позволяют крупным корпорациям справиться с решением конкретных задач путем получения финансов, переноса рисков и выполнения конкретных инвестиционных проектов.

Для начала определим, что такое SPV и каков механизм работы данной компании. Компания специального назначения (SPV) или специализированное подразделение предприятия (SPE) это самостоятельная правовая единица, которая создается для специальной, определенной цели другой организацией, являющейся спонсирующей фирмой. SPV может принимать форму корпорации, траста, товарищества или акционерным обществом с ограниченной ответственностью. SPV может выступать как дочерняя компания спонсирующей фирмы либо обособленная SPV, которая не объединена со спонсирующей компанией по части налогов, отчетности и некоторых юридических вопросов. А именно, не отвечает по обязательствам учредителей, обладает собственным балансом, имеет воз-

возможность оформлять сделки от своего имени, выступать истцом и ответчиком в суде.

Фирма, создающая Компанию специального назначения (SPV), именуется спонсором или оригинатором. Оригинатор переносит часть своих активов в SPV для разграничения своей деятельности и проведения ряда определенных операций. Дистанцированные активы или вид деятельности не подвержены рискам, которые присущи спонсирующей (основной) компании. Значимое влияние оказывает отдаленность между основной компанией и SPV. При отсутствии необходимой дистанции между основной компанией и вновь созданной последняя будет являться не SPV, а дочерней компанией основной. SPV выполняют только те операции для которых она предназначена, она не может принимать самостоятельные решения, правила которые регулируют SPV тщательно определяют пределы ее деятельности. По сути, у компании специального назначения нет штата работников и фактического местоположения. SPE, по существу, выступает в качестве депозитария для определенной группы активов в секьюритизации, и, в свою очередь, выпускает ценные бумаги на рынок, которые в последствие покупают инвесторы. В последствии, средства полученные от продажи ценных бумаг направляются на финансирование инвестиционных проектов основной компании.

Как правило, баланс SPV обладает следующими характеристиками:

- Слабая капитализация
- Отсутствует штат работников.
- Административные функции компании исполняет доверенное лицо (trustee), которое следует строго определенным правилам, касающихся получению и распределению прибыли, и никаким другим.
- SPV не должна быть признана банкротом в случае невозможности по каким-либо причинам осуществить выплаты владельцам выпущенных SPV облигаций;

Создание SPV обеспечивают три группы лиц:

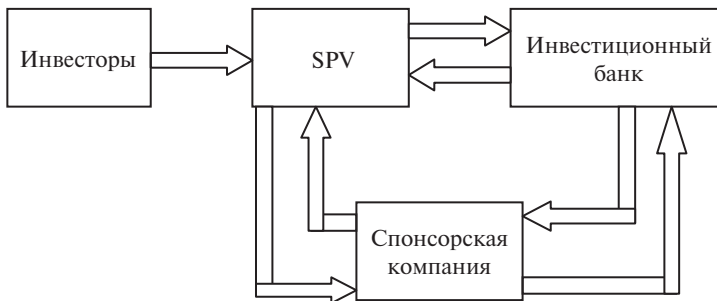
Бенефициары (акционеры) — это лица, которые создают SPV, передают компании

обязательства и права, обеспечивают формирование собственного капитала компании.

Инвесторы (Спонсоры, Кредиторы) — лица, обеспечивающие финансовые потребности SPV путем предоставления кредитов или приобретения облигаций.

Получателями (проектными компаниями) являются компании SPV, которым передаются активы, обязательства и права от бенефициаров и финансовые ресурсы — от инвесторов.

В свою очередь, не стоит упускать тот факт, как SPV, создаются при том условии, если у партнеров присутствуют общие долгосрочные цели, в процессе которых происходит распределение выгод и рисков. При отсутствии данных условий, создание SPV не имеет смысла.



Источник: PWC

На данной диаграмме показана типичная структура SPV используемая для получения финансирования.

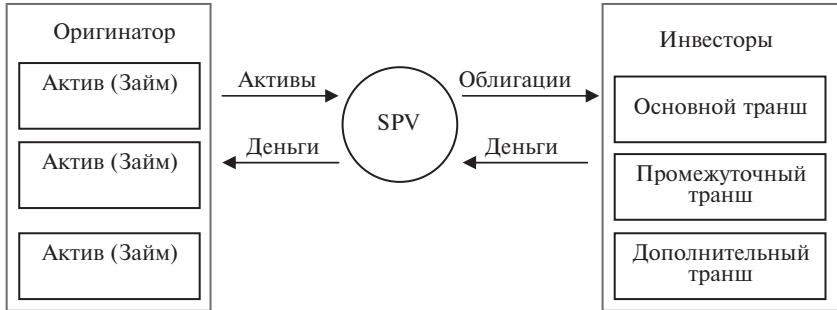
Главная корпорация создает SPV (его филиал) для продажи активов, находящихся на ее балансе в SPV и получения финансирования через SPV.

SPV получает средства на покупку актива путем долгового финансирования от независимых инвесторов. SPV осуществляет круговую транзакцию путем переноса полученных денег сначала в главную корпорацию, а затем в инвестиционный банк. Активы текут в противоположном направлении от основной корпорации в SPV, а затем в инвестиционный банк и обратно в главную корпорацию, таким образом, эффективно отменяя друг друга.

С того момента как SPV владеет активами, которые затем становятся залогом по выпущенным ценным бумагам, кредиторы оце-

нивают кредитное качество залога, а не кредитное качество корпорации. Как следствие, становится возможным снижение стоимости фондирования. Например, эмитент не-инвестиционного уровня мог бы получить финансирование на уровне инвестиционного класса путем переноса активов в SPV.

На следующей диаграмме между тем иллюстрируется, как типичный SPV структурировано в секьюритизации.



Источник: PWC

Базовые активы или займы приобретаются компанией специального назначения (SPV), затем группируются в транши и продаются для того, чтобы удовлетворить предпочтения широкого круга инвесторов в отношении кредитного риска.

SPV — это юридическое лицо, как правило, устанавливается в качестве «сиротской компании» с долей установленной в благотворительном фонде и профессиональными директорами, предоставленными административной компанией для того, чтобы сохранить независимость между базовыми активами и Оригинатором, а также, для получения гарантии, что активы SPV не появляются на балансе Оригинатора.

Финансовая роль SPV заключается в первую очередь в капитализации активов (обязательств). Создание SPV способствует совместному финансированию проекта, оптимизации налоговых обязательств, а также распределению рисков.

Основной механизм работы SPV характеризуется следующим способом: основная компания выпускает векселя, которые покупает SPV, затем SPV предоставляет займ основной компании.

Когда наступает время погашения облигаций, основная компания платит по векселям и возвращает заемные средства в компанию специального назначения. SPV, в свою очередь, погашает свои обязательства по облигациям перед инвесторами. Таким образом, срабатывает механизм. В принципе деньги в основную компанию могут и не переводиться. Просто на полученные от эмиссии облигаций средства SPV может приобрести необходимые для реализации проекта фирмы—учредителя активы (к примеру, оборудование или сырье).

SPV, как правило, создается таким образом, что она «защищена от банкротства» — это означает, что активы, проданные SPV, не являются рисковыми, даже если и SPV и компания, чьи активы участвуют в секьюритизации, станут неплатежеспособным. Также, если SPV не имеет прочих задолженностей кроме кредиторской задолженности и кредитов обеспеченными активами, SPV вряд ли станет неплатежеспособным в результате ее собственной деятельности.

Что касается непосредственно разделения рисков, SPV может использоваться для того, чтобы переместить риск предприятия от материнской компании на компанию специального назначения (SPV) и, в частности, изолировать финансовый риск в случае банкротства или дефолта. Это опирается на принцип «защищенности от банкротства», по которому SPV работает в качестве отдельного юридического лица, не связанного с фирмой-спонсором. Что в свою очередь оспаривается в последнее время, так как пост финансовый кризис сопровождался несколькими судебными решениями о необходимости объединения активов и денежных средств SPV с исходной фирмой.

Плохое управление рисками или их неправильное толкование при использовании SPV является основным фактором в ряде громких неудач. Приведем примеры некоторых из них.

В 1994 году корпорация Tower Financial использовала SPV чтобы скрыть огромные потери и зависить прибыль, прежде чем компания объявила о банкротстве.

К 2000 году, компания Enron создала сотни SPV для того, чтобы скрыть задолженности от неудачных сделок и проектов насчитав-

ших миллиарды долларов. В то же время, стоимость акций Enron продолжала расти и компания объявила о крупной прибыли. Когда эти долги были раскрыты, цена акций упала с 90\$ до менее чем 1\$ в течение нескольких недель в 2001 и акционеры понесли убытки в размере почти 11 миллиардов долларов.

В свою очередь, Bear Stearns, являвшийся одним из крупнейших инвестиционных банков в 2007 году, оказался в центре ипотечного кризиса, пытаясь скрыть огромную сумму задолженностей через SPV. В 2008 году банк объявил о необходимости в дополнительном финансировании и впоследствии был продан JP Morgan Chase.

Банкротство Lehman Brothers в 2008 выявило существенные структурные недостатки в документации SPV, особенно в структурированных финансовых сделках, где корпорация действовала как Контрагент по свопу.

Учитывая высокую частоту неудач в течение последних двух десятилетий, весьма вероятно, что это может произойти снова.

Список литературы:

1. «Creating an understanding of Special Purpose Vehicles»: PwC, 2010: http://www.pwc.com/en_GX/gx/banking-capital-markets/publications/assets/pdf/next-chapter-creating-understanding-of-spbs.pdf
2. «Special Purpose Entities (SPEs) and the Securitization Markets», The Bond Market Association; International Swaps & Derivatives Association; Securities Industry Association, 01.02.2012.
3. Thomas S Kiriakos, David S Curry, «Asset securitisation and the effect of insolvency on special purpose vehicles» Mayer Brown LLP, 2009.
4. «Criteria for Special-Purpose Vehicles in Structured Finance Transactions», Fitch Rating, 05.2012.: www.fitchratings.com
5. Gary Gorton, Nicholas S. Souleles, «Special Purpose Vehicles and Securitization», The Wharton School University of Pennsylvania, 24.09.2011.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ ВЬЕТНАМА: СОСТОЯНИЕ И МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Ван Тхиен Хао

магистр

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

В статье проанализировано положение Вьетнама в части накопления, обслуживания и управления государственным долгом в период 2006—2012 гг. Сегодня государственный долг Вьетнама находится с точки зрения экономической безопасности страны на безопасном уровне — менее 65% ВВП. Однако проблема состоит в учете государственного долга, который существенно занижен в следствии того, что во вьетнамском законодательствах не включается предпринимательский долг в определение госдолга, что приводит к неправильной и недостаточной оценке ситуации госдолга страны. Кроме того есть проблемы с эффективностью управления госдолгом.

Ключевые слова: госдолг, внешний долг, дефицит бюджета, Вьетнам

Государственный долг в большой степени воздействует на социально-экономическое развитие, поэтому неэффективное управление госдолгом ведет к долговому кризису, что отрицательно влияет на экономику страны. Для государств, у которых есть проблема с госдолгом, кризис, происшедший в европейских странах в начале 2010 года, считается предупреждением о необходимости внедрять эффективные меры в управлении госдолгом. Политика управления госдолгом является важной частью бюджетной политики стран мира, в том числе и Вьетнама.

Появление Закона об управлении госдолгом в 2010 году во Вьетнаме ознаменовало важный поворотный момент в управлении государственным долгом во Вьетнаме. В период 2006—2012 гг. госдолг (в основном внешний долг) Вьетнама значительно быстро повышался, в 2006 году государственный долг составил 43,1% к ВВП.

Тем не менее, к 31.12.2012 г. долг увеличился на 55,7% к ВВП. В настоящее время, если даже Вьетнам неэффективно управляет долгом, то появление долгового кризиса не исключается. Правительство предусматривает госдолг на 2015 г. примерно 60—65% к ВВП [6, с. 12]. По мнению экспертов Экономического Комитета Национального Собрания, такие цифры слишком большие и превышают пределы безопасности. Правительство и другие государственные органы пока рассматривают опыт других государств, чтобы найти подходящие меры в целях управления госдолгом. Поэтому исследование на тему «Государственный долг Вьетнама: состояние и механизмы регулирования» является актуальным.

Поскольку имеется высокий спрос на инвестиции в процессе развития услуг индустриализации и модернизации страны и прочее негативных колебаний в мировой экономики, а также внутренний спрос вызвано государственным расходом имеет тенденцию к росту. В период 2006—2012 гг., наблюдалась тенденция увеличение госдолга Вьетнама: к концу 2006 года госдолг составляет около \$25,4 млрд составили 43,1% от ВВП. Тем не менее, 31/12/2012 долг увеличился до более чем 68 млрд долларов (почти в 3 раза) составили 55,7% от ВВП [2, с. 8]. Однако, если внешний долг корпоративного сектора (в основном в государственной собственности предприятия), не гарантированный государством долг в банковской системе государственного предпринимательского сектора, задолженности по облигациям, не гарантированных правительством других государственных предприятий, вырастут, то государственный долг Вьетнам может достигнуть 95% ВВП, что значительно превышает порог безопасности (65% ВВП [5, с. 5]), угрозы устойчивости государственного долга Вьетнама.

По сравнению с 2006 г. в 2012 год госдолг в расчете на 1 человека увеличился на \$301,51 в год и составил \$765,87 на человека в год. Если сравнивать с аналогичными показателями в других странах, например, \$817,22 (в Китае), \$808,52 (Индонезия), \$4.626,4 (Малайзия), \$1.195,29 (Филиппины), \$2.261,78 (Таиланд), то эта цифра не высока [4, с. 7]. Однако, душевые показатели госдолга Вьетнама на период 2006—2012 гг. увеличились более чем в 2 раза за 6 лет. Это указывает на возрастающую нагрузку госдолга страны на население.

Таблица 1

Государственный долг Вьетнама за период 2006—2012 гг.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Госдолг (млн \$)	25393,97	31171,50	36363,93	43120,00	55121,37	61212,60	68451,64
Внешний долг (млн \$)	18500,48	22304,94	24461,52	34673,81	42210,06	48665,19	50509,20
Госдолг на чел на год (\$)	301,51	365,98	422,78	496,68	628,40	691,34	765,87
Госдолг к ВВП (%)	43,1	45,00	44,3	48,5	55,5	52,2	55,7
Внешний долг к ВВП (%)	31,4	32,2	29,8	39,00	42,5	41,5	41,1
Изменение Госдолга (%)	18,84	22,75	16,66	18,58	27,83	11,05	11,83

По состоянию на 31/12/2012 структура долгов: государственные долги составили 77,6%, гарантированные государственные долги — 20,9% и местные государственные долги — 1,5%. Государственный долг составляет значительную долю в общей структуре долга, потому что дефицит бюджета высокий и длится в течение многих лет в то время как среднегодовой экономический рост, как правило, не высокий. Средний дефицит бюджета в период 2010—2012 гг. составляет 5% от ВВП, особенно дефицит бюджета 9% ВВП в 2009 году.

В структуре государственного долга Вьетнама внешний долг всегда составлял значительную долю (на него приходится более 70% в общей структуре долга), при этом наблюдается тенденция ее увеличения. В 2008 году в связи с влиянием мирового финансового кризиса, внешняя задолженность значительно сократилась (с 32,2% ВВП в 2007 году до 29,8% ВВП в 2008 году). После восстановления мировой экономики, внешняя задолженность страны значительно увеличилась — 39% ВВП в 2009 году и 42,5% ВВП в 2010 году. Как видно, внешний долг Вьетнама в структуре общего долга сократился, так как финансовые рынки в мире имеют волатильность. Тем не менее, по отношению к ВВП, внешний долг за последние 3 года несколько снизился: с 42,5% ВВП в 2010 году до 41,5% ВВП в 2011 г. и в 2012 г. Объем внешнего долга к ВВП со-

ставляет 41,1% [2, с. 10]. Это согласуется со стратегией развития средне и долгосрочных кредитов, и займов правительства. Вполне возможно, что внешний долг к ВВП Вьетнама находится в безопасном диапазоне (менее 50% [5, с. 5]).

Большая доля внешнего долга в структуре долга Вьетнама делает экономику сильно зависимой от мировой экономики, а также определяет потенциальные риски и процентные ставки. Внешний долг Вьетнама в основном исходит от кредиты ОПР. Согласно Министерству финансов страны, госдолг составлял 74,67% ОПР в 2009 году. Многие кредиты ОПР являются давними кредиты с льготным процентным ставками.

В последние годы, структура внешнего долга правительства Вьетнама в разных валютах является относительно стабильным и диверсифицированной структурой. Если рассматривать в разрезе валют по состоянию на декабрь 2012 года, то иностранного долга правительства Вьетнама в основном состоит из сильных валют, таких как JPY (38,25%), SDR (26,64%), USD (22,95%) и EUR (9,22%). Обязательства в иностранной валюте другой составляли лишь очень небольшой процент (менее 2,94%) [2, с. 23]. В теории это может быть ограничено валютным риском, уменьшением давление на иностранные обязательства или погашения задолженности правительства. Однако на самом деле эта структура также является потенциальным риском колебания на мировых финансовых рынках.

Государственный долг определили во многом место Вьетнама в кредитном рейтинге страны с 2005 года. По данным агентства кредитных рейтингов — Moody's, Standard & Poor's (S&P) и Fitch Ratings, то кредитный рейтинг Вьетнама в период 2005—2007 гг. является Вa3 (ВВ), в период 2007—2011 гг. из-за кризиса и общего экономического спада в мировой экономике, кредитный рейтинг упал до уровней В1 (В+), а в период 2011—2012 гг. экономический рост постепенно восстанавливается, возможно предотвращении инфляции, поэтому кредитный рейтинг Вьетнама был повышен до Вa3 (ВВ) уровня [7, с. 5]. Рейтинг страны оценочным образом показывает состояния национальной платежеспособности страны и уровни ее национального престижа. Если рейтинг высокий, то Вьетнам может легче занимать деньги на международных рынках с низким процентным ставкам.

В настоящее время государственный долг Вьетнама — стабилен, по оценке организации Moody's, S&P, Fitch. Если сравнивать с другими странами в регионе, таких как Индонезия (национальный кредитный рейтинг является Ba2 (BB-)), Филиппины (национальный кредитный рейтинг является Ba3 (BB-)), то кредитный рейтинг во Вьетнаме (национальный кредитный рейтинг является Ba3 (BB)) выше, чем в других странах [7, с. 6].

Меры по регулированию государственных долгов во Вьетнаме за период 2006—2012 гг. получили результаты:

Во-первых, в течение длительного времени, дефицит бюджета Вьетнама высок, в период 2006—2012 гг. дефицит бюджета превзошел в среднем 5-ти% барьер. Государственный долг в тот период был необходим для удовлетворения спроса, а также следовало компенсировать дефицит и сбалансировать развитие бюджета.

Во-вторых, в соответствии со стратегией управления долгом в среднесрочной и долгосрочной перспективе, государственный долг Вьетнама находится в безопасных пределах. По состоянию на 31/12/2012 государственного долга Вьетнама в ВВП составляет 55,7% (менее безопасный уровень управления составляет 65% от ВВП [5, с. 5]), отношение внешнего долга к ВВП составляет 41,1% (менее безопасный уровень управления составляет 50% от ВВП [5, с. 5]).

В-третьих, иностранные кредиты — это в основном средние и долгосрочные кредиты с низкими процентными ставками и на длинных отсрочках.

В-четвертых, разнообразие структуры кредита, особенно в последние годы обменного курса Вьетнама и доллара относительно стабильные.

В-пятых, внешнего долга снизилась в последние годы, с 42,5% в 2010 году, затем снизилась до 41,5% в 2011 году и 41,1% в 2012 году. Это согласуется с стратегическими управлениями средне- и долгосрочной задолженности правительства Вьетнама с целью избежать неблагоприятных воздействий на рыночную экономику, когда случатся негативные изменения в мировой экономике и в сфере валютных курсов [5, с. 12].

В-шестых, форма привлечения капитала становится все более разнообразной и более гибкой. Кроме дополнительных капиталов в помощи, и выпуска облигаций иностранными кредитами между-

народных финансовых институтов, разработаны формы мобилизации инвестиционного капитала и иного развития. Не говоря уже о форме государственно-частного партнерства (ГЧП), к концу 2012 года в общей сложности 45 проектов были проведены с общим объемом инвестиций 8,3 млрд долл. США. Особенно в период с 2010 по 2012, общий объем иностранных инвестиций в форме ГЧП составляет 4,8 млрд долл. США [1, с. 15].

В-седьмых, введение Закона об Управлении государственным долгом (который был действителен с 01/01/2010) можно считать поворотным моментом в управлении и использовании государственного долга. Закон также запущен указом правительства об управлении государственным долгом, которые имеют четко определенные роли и обязанности каждого отдела в стратегической планировании и управлениями государственным долгом определенным образом и это очевидно.

Тем не менее, ещё не решаются многие актуальные вопросы, такие как:

Во-первых, нынешний мир не имеет общих стандартов на счет безопасности для государственного долга, однако в зоне евро, наибольший Европейский долг, которое применяются для всех стран, в блоке составляет менее 60% ВВП, и в соответствии с рекомендациями Азиатского банка развития (АБР) государственного долга Вьетнама должны оставаться ниже 50% от порога ВВП [7, с. 27].

Во-вторых, по программам государственных инвестиций, государственный долг Вьетнама передается через инвестиционные проекты, направленные на улучшение инфраструктуры, которые создают основу для устойчивого экономического развития. Тем не менее, использование долга во Вьетнаме не является эффективным. Механизмы, используемые для управления средствами, не синхронизированы, недалеко от планирования, оценки проектов, встречные фонды снизили эффективность государственных инвестиций. Кроме того, коррупция в государственных инвестиций по-прежнему имеют значительное место (в большинство проектов от 5% до 20% от общей стоимости крупных проектов), это определило значительное падение в ОПР на юге Вьетнама в последние годы [3, с. 12].

В-третьих, рынок облигаций был задуман и разработан, однако в основном важен внутренний выпуск облигаций и отсутствие ликвидности. Выпуск облигаций с целью перемещения долга затормо-

зил поток капитала, таким образом перестал стимулировать экономическое развитие.

В-четвертых, понятие государственного долга Вьетнама не включает в себя долг государственных предприятий, которые не ценят масштаб государственного долга Вьетнама, а также механизмы для предупреждений ограничены, на примере случай группы судостроительной промышленности (Vinashin) Вьетнама, тогда банкротство повлияло на долги — 4 млрд долл. США: это отличный урок для Вьетнама.

В-пятых, Вьетнам находится в процессе индустриализации — для модернизации страны необходимо огромная потребность в капитале, но, вероятно, не хватает бюджета, таким образом, вынуждены были сделать так, что правительство должно было оказывать давление на рост государственного долга.

В целом государственный долг во Вьетнаме в последние годы по-прежнему ниже порога безопасности, что отвечает требованиям компенсирования дефицит бюджета и инвестирования в экономическое и социальное развитие. Но в будущем, при том что индекс госдолга имеет тенденцию к увеличению в связи с увеличением капиталовложений для экономического развития, это вызывает тревогу. Иностранные коэффициенты долга имеет тенденцию к снижению в течение последних лет, это хороший знак для безопасности долгов Вьетнама.

Реализация экономической политики и законодательства, направленной на управление долгом, принесут в будущем положительные результаты, но кроме этого, есть и другие проблемы, которые должны быть преодолены. Для устойчивой в плане развития экономики Вьетнама необходимо сокращение государственного долга до уровня ниже 50% от ВВП, а также дальнейшее укрепление системы управления с эффективным использованием кредита.

Список литературы:

1. Данным Всемирного банка (ВБ) по инвестициям в форме государственно-частного партнерства в Азиатско-Тихоокеанском, (на вьетнамском языке).

2. Министерство финансов Вьетнама, внешний долг № 7 (2010); Бюллетень государственных долгов № 1, № 2 (2012), (на вьетнамском языке)

3. ОПР, ПИИ: Государственный долг и коррупция во Вьетнаме, Лам Ван Ве, Журнал экономического развития (02/10/2013), (на вьетнамском языке).

4. Поддержание постоянного госдолга во Вьетнаме, Нгуен Тхи Нью Нгует, журнал: Экономика 24 часа (13/02/2013), (на вьетнамском языке).

5. Решение № 958/QD-ТТг 27/7/2012 премьер-министра Вьетнама по стратегии государственного долга и национальной внешней задолженности на 2011-2020 годы и видение до 2030 года, (на вьетнамском языке).

6. Согласно докладу Экономического комитета Национального собрания Вьетнама в 3-й сессии, Национального собрания Вьетнама 13-го созыва (21/06/2013), (на вьетнамском языке).

7. Статус государственного долга и управления государственным долгом во Вьетнаме, Хоанг Нгок Нанг Хонг — Департамент по вопросам управления долгом и внешнего финансирования (Министерство финансов Вьетнама), журнал: журнал финансов Вьетнама (17/09/2013), (на вьетнамском языке).

ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

Вдовин Д.А.

Аспирант кафедры МЭО
Экономический факультет РУДН,

Аннотация:

В статье анализируются предложенный Правительством план развития Дальнего востока России. Особое внимание уделено реформам социальной сферы ДФО. Автором приводятся конкретные предложения по изменению законодательства в этой сфере.

Ключевые слова: Дальний восток, ДФО, стратегия развития, социальная сфера

Как известно, Россия — страна региональных контрастов, условия развития регионов и областей страны продиктованы насле-

дием СССР посредством континуитета и не дальновидных социально-экономических реформ «левых» Правительств «Гайдара — Кириенко». Селективная политика развития регионов сводилась не к комплексу, а к максимизации прибыли и рентабельности при полном отсутствии инновационной составляющей. Данный подход привел к существенным различиям в экономической жизни регионов. Во многом, Дальневосточная специфика обусловлена:

1) Этапное освоение: первичное — аборигенного, вторичного — государственно-российского.

2) Удаленность от центров развития на большом промежутке времени.

3) Исторические перипетии новейшей истории от установления советской власти, до социально-экономических реалий начала 90-х годов.

4) «Пестрые» климатические условия.

5) Приграничное положение макрорегиона, причем отсутствует общая граница с территориями государств СНГ и бывшего СССР.

Многочисленные факты российской действительности убеждают в том, что современное «единое экономическое и социальное пространство» страны ощутимо разделено границей между Дальним Востоком и остальной территорией России. Во многом, административное деление от 2000 года вызвано данным фактором, с целью увеличения бюджетного усвоения и максимизации отдачи от региональных инвестиций.

На сегодняшний день, площадь Дальнего Востока России составляет 6 169 329 км², что составляет 36,08% площади всей страны (самый большой по площади федеральный округ). Территория Дальневосточного федерального округа совпадает с территорией Дальневосточного экономического района. Единственный федеральный округ и экономический район, у которых совпадают, как состав, так и наименование. Численность населения округа по данным Росстата составляет 6 226 640 чел. (2014). Плотность населения — 1,01 чел./км² (2014). Городское население — 75,28% (2014).

Нет ни одного макрорегиона России, который был бы столь важен для сохранения суверенитета и стабильности страны, как рассматриваемый, но ни один регион не является и столь уязвимым. В «Стратегии социально-экономического развития Дальнего востока и Забайкальского региона до 2025 года» (далее «Стратегия»)

отражены основные вектора развития макрорегиона России — это развитие конкурентных преимуществ регионов, повышение уровня жизни, усиление интеграции пространства в торговые потоки из Азии, наращивание объемов производства конечных продуктов, повышение рентабельности малого бизнеса совместно с ослаблением давления со стороны надзорных органов. Производительность труда в расчете на одного занятого в экономике Дальнего Востока и Байкальского региона в 4 раза ниже, чем в Японии, в 6 раз ниже, чем в США, в 2,5 раза ниже, чем в Южной Корее, и в 5 раз ниже, чем в Австралии, а также указанная производительность труда ниже среднероссийской. Потребление первичных энергоресурсов на территории Дальнего Востока и Байкальского региона на единицу валового регионального продукта в 2,5 раза выше, чем в среднем по Российской Федерации, электрической энергии — в 1,8 раза, а нефтеемкости — в 2 раза. Структура топливно-энергетического баланса крайне неэффективна. Стоит отметить, что индексы производительности труда, индекс энергопотребления, индекс эффективности энергоснабжения сильно зависят от цен на энергоресурсы, а они не постоянны. Высокая цена на энергоресурсы для населения не есть главный фактор роста цен конечной продукции, а неизменный рост в год от года на определённый процент. Это влияет на себестоимость продукции в среднесрочной перспективе, повышает производственные риски для предприятий, что в условиях формирования финансовой устойчивости малого и среднего бизнеса крайне важно. Резюмируя, необходима четкая ценовая стабильность в области энергоснабжения, когда повышения запланированы и население, как и предприниматели заранее знают, сколько они будут платить за подачу энергоносителей в долгосрочной перспективе (от 3-х лет и более).

Степень интегрированности экономики субъектов Российской Федерации, расположенных на территории Дальнего Востока и Байкальского региона, можно охарактеризовать как невысокую. В большей степени интегрированы отдельные южные территории Дальнего Востока и Байкальского региона, объединенные единой транспортной и энергетической инфраструктурой. Согласно структуре платежному балансу страны около 30% в Федеральный бюджет вносят таможенные органы. Ввиду географической близости к главному экономическому центру мира (Китай — Ю-В. Азия), фактор

транзита и поставок приобретает еще большую величину. Причем условия, созданные посредством участия в «азиатских» интеграциях, такие как АТЭС, АСЕАН предполагают это. Последний раунд переговоров с китайской стороной по поставкам газа и нефти и о строительстве трубопроводной инфраструктуры, предполагает грядущее увеличение товарооборота на ближайшие десятилетия до исторического максимума.

При этом вклад экономики субъектов Российской Федерации, расположенных на территории Дальнего Востока и Байкальского региона, в экономику Российской Федерации незначителен. В то же время на территории Дальнего Востока и Байкальского региона добыча олова составляет 100%, алмазов — более 98%, золота — 67,5%, улов рыбы и добыча морепродуктов — 65% общероссийского объема.

За прошедшие годы сложился наиболее интенсивный по России отток населения с территории Дальнего Востока и Байкальского региона. Сокращение численности населения на Дальнем Востоке и в Байкальском регионе сопровождается его дальнейшей концентрацией в городских населенных пунктах и старением населения. В большинстве стран Азиатско-Тихоокеанского региона демографическая ситуация развивается с положительной динамикой — численность населения растет, доля молодого населения не опускается ниже критического уровня.

В действительности уровень жизни на Дальнем Востоке далеко не самый низкий в России. Например, по уровню автомобилизации (то есть по числу автомобилей на тысячу человек) Сахалинская область, Приморский и Камчатский края входят в число российских лидеров, незначительно уступая только Москве, Санкт-Петербургу, Московской и Калининградской областям. Ситуацию с обеспеченностью жильем тоже можно назвать приемлемой. Жилая площадь в расчете на одного жителя во многих дальневосточных городах больше, чем в Москве. Нужно четко понимать различие между низким и не привлекательным уровнем жизни.

В столице Дагестана, Махачкале, есть многое: от обеспечения жилплощадью — до работы, но рядовой россиянин не рискнет мигрировать в эту область страны. Все причины можно определить в одну группу — стабильность.

Еще одним преувеличением является тезис о массовом нашествии жителей Китая на российский Дальний Восток. На самом деле, китайцы отказываются от продолжительной миграции в связи с суровыми климатическими условиями и стремительным ростом приграничных территорий Поднебесной — Ляонин, Цинлинь, Хенлунцзян. Хотя интерес китайцев отчетливо виден в сфере торговли, строительства, добычи полезных ресурсов.

Что действительно следует считать проблемой, так это то, что жизнь в регионе представляется российским гражданам бесперспективной, не престижной, а часто и временной. Потерян драйв, который присутствовал в ходе освоения территории Российской империей и во времена СССР. Иначе говоря, жизнь стала «тоскливой». И эту ситуацию не переломит ввод в строй нескольких новых крупных месторождений. Между тем справиться с таким настроением крайне важно. Без этого невозможно закрепление населения и интенсивное развитие территории.

Что делает жизнь на Дальнем Востоке непривлекательной? Запросы населения гораздо шире, чем вопрос исключительно финансов.

Проблема транспортной доступности региона. Гражданская инфраструктура, удаленность региональных центров, как между собой, так и от Центральной России. Проблема усугубилась из-за развала системы водного пассажирского транспорта внутри региона. Высокая цена на гражданские авиаперевозки не главный критерий, малая разветвленность маршрутной сети и недостаточная частота рейсов, дают представление о фундаменте проблемы. Среднестатистический полет по маршруту в не сезон отпусков и праздников: «Магадан — Москва — Магадан» обойдется пассажиру 35—40 тыс. руб. Для сравнения стоимость перелета «Бостон — Лос-Анджелес» 14—18 тыс. руб. в зависимости от авиакомпании.

Мало возможностей для отдыха и развлечений. Полеты в отпуск раз в год не решают эту проблему. Все чаще, причем не только в отпуск, но и на выходные, жители приграничных регионов едут отдыхать в Китай. Адекватной альтернативы нет даже в таких крупных городах, как Хабаровск и Благовещенск.

Уже на протяжении нескольких лет во многих регионах доминирует китайская продукция, вызывающая существенные нарекания у населения («резиновые овощи» и т.п.). При этом в советские

времена уровень самообеспечения Дальнего Востока по основным видам продуктов питания был гораздо выше.

В последнее время усилилась тенденция, в соответствии с которой все решения в крупных компаниях принимаются в Москве. Туда переводят центральные офисы даже те, у кого весь реальный бизнес сконцентрирован на Дальнем Востоке. Поэтому люди не видят серьезных карьерных перспектив для роста внутри дальневосточных подразделений. Часто присутствует ощущение, что они нужны лишь для технического обслуживания интересов московских и иностранных компаний, выкачивающих ресурсы из региона («винтики» в чужой машине).

Решение социальных проблем создаст необходимый фундамент для роста рынка. Какие возможные реформы могут помочь с решением этих вопросов?

На данный момент население ДВФО составляет 6 млн человек, что составляет около 5% от населения РФ. Согласно этому отношению можно сделать вывод — фиксальная отдача для бюджета держится на уровне 5%. Нужно рассмотреть возможность отмены налога с физических лиц. Возможно, при условии оседлости проживания — от 3 лет и более для граждан РФ, а потенциальный 5% доход для бюджета покрыть за счет европейской части России.

Если говорить о населении ДВФО, то стоит отметить, что плотность крайне низкая. Проблему может решить предоставление гражданства, но не через определенный период, а по фактическим признакам оседлости. Но при этом нужно необходимо квотировать регионы, сохраняя рациональность.

Говоря о Дальнем Востоке, нельзя не затронуть тему бренда и его продвижения. Значимость рекламы крайне важно — это видно на примере США (18 век — Аризона, Техас, Калифорния), Китая (20 век — Цзилинь, Ляонин, Хэйлунцзян). Продвижения бренда территории, реализация которой поможет устранить негативные эффекты от восприятия региона как «далекой, отсталой окраины России» и придать Дальнему Востоку новый современный облик. Такая программа должна радикально отличаться от подобных программ других российских территорий значительной ориентацией не на внешнего, а на внутреннего потребителя. При этом необходима организация плотной работы с федеральными СМИ над полноценным включением региона в общую новостную повестку. Для

решения такой задачи потребуются постоянное создание качественных информационных поводов и их продвижение в журналистской среде. Возможно, координацию такой системной имиджевой работы могло бы взять на себя Министерство РФ по развитию Дальнего Востока. В целом же крайне важно широкое вовлечение местного населения в решение проблем региона, создание ощущения общего дела. Должны быть сформулированы четкие и понятные людям целевые показатели, по крайней мере, на десять лет и запущена их активная пропаганда. Только в случае реальной и широкой поддержки местным населением предпринимаемых властями инициатив возможно ускоренное возрождение российского Дальнего Востока.

Список литературы:

1. <http://www.gks.ru/> — Федеральная служба статистики
2. <http://www.dfo.gov.ru/index.php?id=80> — Стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года.

ВОЕННО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ С ПАРТНЕРАМИ ПО ГРУППЕ БРИКС В ОБЛАСТИ БОЕВОЙ АВИАЦИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Гилькова О.Н.

Аннотация:

Развитие отечественного рынка военно-авиационной техники на современном этапе является стратегическим национальным интересом Российской Федерации, в том числе для укрепления межгосударственных связей России. Сегодня основное внимание уделяется внедрению новых форм экономического сотрудничества, способных учитывать интересы партнеров в развитии собственного ВПК. За последние десять лет сформировался целый ряд стран, отношения с которыми у России в военно-технической сфере вышли на уровень стратегического партнерства, в частности с Индией,

Китаем, Бразилией и ЮАР — так называемыми странами-членами объединения БРИКС.

Ключевые слова: военно-авиационная техника (ВАТ); ОАО «Рособоронэкспорт»; БРИКС — группа из пяти стран: Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика; ВВТ — вооружения и военная техника; ВПК — военно-промышленный комплекс.

На сегодняшний день Россия является одним из основных мировых производителей и экспортеров военно-авиационной техники (ВАТ). Поставки (ВАТ) в структуре российского экспорта вооружения и военной техники (ВВТ) составляют до 52%. Экспорт российской ВАТ является одним из наиболее значительных и стабильных источников получения валютной выручки государственным бюджетом страны.

Однако мировой рынок ВАТ является, в основном, рынком межгосударственной торговли в связи с тем, что покупателями на нем выступают государства, в то время как отдельные военно-промышленные компании действуют здесь в качестве производителей и поставщиков. Таким образом, мировой рынок ВАТ является весьма политизированным рынком. Кроме того, в последние годы основные мировые импортеры ВАТ помимо технической и экономической стороны сделки стали уделять повышенное внимание и чисто политической составляющей контракта, которая включает в себя предоставление «гарантий безопасности» страной — экспортером стране-импортеру.

В настоящее время одним из наиболее приоритетных направлений внешней политики России является работа в группе БРИКС. В пользу такого выбора говорит, в первую очередь, то, что БРИКС — это альянс единомышленников в мировых процессах, роль которого возрастает вместе с экономическим «весом» государств-членов объединения. Сегодня БРИКС — это 25% мирового ВВП, 18% международной торговли и 45% населения Земли. При этом экономики стран-членов БРИКС являются взаимодополняемыми. Этот фактор может быть успешно использован для ускорения роста и модернизации экономик всех участников БРИКС, включая Россию. Принимая во внимание растущий индустриальный, техноло-

гический и научный потенциал стран БРИКС, военно-техническое сотрудничество России с этими государствами должно выйти на качественно новый уровень, который предполагает глубокую производственную кооперацию, совместные научно-исследовательские разработки, создание эффективной системы сервисного и послепродажного обслуживания и общий выход на рынки третьих стран.

Удачным примером подобного рода взаимодействия является сотрудничество России со своим наиболее важным партнером — Индией, где Россия не ограничивается поставками готовых образцов российских вооружений. Все больший вес получает проведение совместных НИОКР и лицензионное производство, в том числе для поставки техники в третьи страны. Совместное производство позволяет снижать издержки по изготовлению продукции, получать и внедрять новые технологии, в том числе двойного назначения, рационально выстраивать трансферт технологий из оборонной в гражданскую сферу. Следует отметить, что Индия является стратегически важным партнером России, так как именно это государство является крупнейшим в мире импортером как ВВТ, так и ВАТ. Только за период с 2006 г. по 2010 г. Индией было приобретено авиационной техники на \$7,9 млрд, причем 82% индийского импорта было произведено в России. По прогнозам ОАО «Рособоронэкспорт», в рамках заключенных в 1996 г. контрактов на разработку и поставку ВВС Индии, 90 многоцелевых истребителей Су-30МКИ (глубокая модернизация учебно-боевого Су-27УБ) и ещё 140 машинокомплектов для лицензионной сборки этой машины на мощностях индийской авиастроительной корпорации Hindustan Aeronautics Limited (HAL). Россия может ежегодно поставлять в Индию ВАТ на сумму не менее \$1,7 млрд. Не стал исключением и прошедший год, в течение которого «Рособоронэкспорт» подписал несколько контрактов с Индией на сумму более \$1,7 млрд. К наиболее крупным относятся контракты на дополнительную поставку вертолетов Ми-17В-5, авиационных двигателей и бортового оборудования к самолетам Су-30МКИ, а также партии техкомплектов к Су-30МКИ. При этом большинство экспертов в области ВАТ сходятся во мнении, что, по крайней мере, в ближайшие 20 лет Су-30МКИ останется самым массовым истребителем ВВС Индии. После подписания в декабре 2012 года в ходе визита

в Индию Владимира Путина очередного контракта по Су-30МКИ общее число законтрактованных машин этого типа составило 272. Более 150 из них уже поставлено индийским ВВС. Следует отметить, что Су-30МКИ предстоит модернизация по двум программам, одна из которых предполагает коренное обновление авионики, включая установку РЛС с АФАР. Вторая программа заключается в оснащении уникальными российско-индийскими ракетами «Бра-Мос». Поставщик Су-30МКИ — корпорация «Иркут» — в сотрудничестве с индийской корпорацией HAL развернул необходимую инфраструктуру для проведения капитального ремонта Су-30МКИ, поставленных в начале 2000-х гг. Таким образом, Су-30МКИ на длительный период останется наиболее успешной программой российского ВТС, а валютные поступления не ограничатся оплатой за поставленные самолеты и самолетоконструкторы. Мировой опыт свидетельствует, что доход от модернизации, ремонта и других форм послепродажного обслуживания примерно соответствует выручке от первичной поставки техники. Кроме того, наиболее современной машиной истребительного парка ВВС Индии после 2020 г. станет перспективный российско-индийский истребитель FGFA (по прогнозам специалистов количество таких машин будет превышать 200 единиц). Основным же истребителем авиации останется МиГ-29К/КУБ. В настоящее время их поставлено 20 (16 — по контракту 2004 г. и четыре — по контракту 2010 года). Действующие соглашения позволяют довести количество этих самолетов до 45. Дальнейшее наращивание группировки будет зависеть от темпов реализации национальной программы строительства авианосцев. Эксперты не исключают, что РСК «МиГ» сможет получить дополнительные заказы на МиГ-29К/КУБ. Наконец, вероятно появление в составе ВВС Индии еще одного истребителя пятого поколения, возможность создания которого прорабатывается в рамках программы АМСА. Эта машина будет относиться к классу МиГ-29, что объективно открывает «окно возможностей» для сотрудничества с Россией.

Кроме того, на сегодняшний день Индия обладает значительным парком российских военных вертолетов. В Индию были поставлены 4 многоцелевых транспортных вертолета Ми-26, 7 Ми-25 (экспортный вариант Ми-24), 5 ударных Ми-25У, 20 Ми-35, 61 Ми-8Т, 94 Ми-17, 7 Ми-8П, 56 Ми-17-1В, 5 Ка-25, 18 Ка-28, 9 Ка-31. Осо-

бо Дели заинтересованы в многоцелевых вертолетах Ми-8/Ми-17. Первые вертолеты Ми-8 поступили на вооружение ВВС Индии в 1971 году, а Ми-17 — в 1985 г. Эти вертолеты прекрасно ведут себя в горной местности, хорошо показали себя в индо-пакистанском конфликте 1999 г. Вертолеты Ми-8 и Ми-17 успешно решают боевые задачи в сложных условиях высокогорья и при экстремально низких температурах. Это важно для Индии, имеющей спорные территории на высокогорном леднике Сиачен. В 2008 г. правительство Индии заказало 80 вертолетов Ми-17В-5. Стоимость соответствующего контракта составила \$1,2 млрд. Первая партия из четырех Ми-17В-5 была передана заказчику в сентябре 2010 г., а полностью контракт должен быть выполнен к концу 2014 г. несколькими поставочными партиями.

Таким образом, преобладающее российское присутствие на рынке ВАТ Индии в обозримой перспективе сохранится. Очевидно также и то, что Индия стремится увеличить в своем парке долю авиации национального производства. Но, как уже было отмечено, Россия в свою очередь сумела своевременно отреагировать на тенденцию развития национальных программ Индии и предложить взаимовыгодную стратегию углубления сотрудничества. Ни одна из западных стран не смогла наладить аналогичного сотрудничества с Индией.

Второе место по объему импорта российской ВАТ с середины 2000-х гг. занимает Китай (в начале 1990-х гг. Китай был наиболее крупным импортером российской ВАТ). Россия поставляет в Китай боевые самолеты Су-27, Су-30 и Ил-76. Основной же статьей импорта являются российские авиационные двигатели. По приблизительной оценке ОАО «Рособоронэкспорт», в 2013 г. авиадвигатели составляли около 90% российского экспорта вооружений в Китай. Исходя из стоимости авиационного двигателя в \$3—5 млн за единицу, а также проводимую в Китае локализацию производства деталей для истребителей «Су», можно сделать вывод, что Россия вправе рассчитывать на, как минимум, \$300—500 млн ежегодно от экспорта этого вида вооружений, так как технологический уровень Китая в настоящее время пока не позволяет выпускать собственные авиационные двигатели, пригодные для длительной эксплуатации. Китай выпускает силовые установки WS-10 для самолетов J-10 и J-11, однако их надежность, тяга и величина межремонтного ре-

сурса значительно уступают российским АЛ-31. В 2012 г. Китай приобрёл 150 двигателей АЛ-31Ф, которые устанавливаются на истребители Су-27, поставленные ранее этой стране, а также на их китайские доработанные копии семейства J-11. Тогда же китайская сторона приобрела 123 силовые установки АЛ-31ФН, которые ставятся на самолеты J-10. Кроме того, осенью 2011 г. был подписан контракт на поставку Китаю 184 двигателей Д-30КП-2 для транспортников Ил-76, бомбардировщиков Н-6 (копия Ту-16) и нового транспортника Y-20. В 2013 г. Китай приобрёл у России 140 авиадвигателей АЛ-31Ф, устанавливаемых на истребители Су-27/30, а также китайские измененные копии таких самолетов J-11. Сумма сделки составила \$700 млн В 2012 г. Россия подписала контракт с КНР на \$600 млн на поставку 52 многофункциональных вертолета к концу 2014 г. В перспективе Китаем рассматривается закупка истребителей палубного базирования Су-33, предназначенных для авианосцев ВМС НОАК. Это произойдет, если китайская копия J-15 не сможет соответствовать требуемым характеристикам. Помимо этого так же рассматривается возможность закупок многофункциональных истребителей Су-35.

Некоторое ограничение Китаем сотрудничества с Россией по закупкам ВАТ связано, в первую очередь, со значительным ростом возможностей китайского ВПК, который успешно ведет собственные разработки и при этом копирует большинство образцов российского вооружения. Смена статуса Китая с импортера на экспортера на мировом рынке ВАТ началась несколько лет назад. Уже в 2012 г. Китай переключился на поставки собственной оборонной продукции за рубеж. Поставки китайской ВАТ в 2008—2012 гг. осуществлялись в 37 стран мира, включая Алжир, Аргентину, Боливию, Камбоджу, Чад, Гану, Иран, Руанду и Замбию. Клиенты китайского оборонно-промышленного комплекса покупали истребители F-7MG (доработанная копия советского МиГ-21) и JF-17 Thunder, учебно-боевые самолеты K-8 Karakorum и вертолеты Z-9 (лицензионная версия европейского AS365/AS565), транспортники Y-12. Увеличение объемов поставки китайской ВАТ за рубеж было обеспечено не только низкой стоимостью техники, но и тем, что правительство Китая успешно заимствовало у крупнейших экспортеров оружия некоторые методы работы на внешнем рынке, включая

сопутствующие услуги. Так, на протяжении последних нескольких лет Китай активно развивает в странах Африки и Латинской Америки сеть сервисных центров по послепродажному обслуживанию и модернизации военной техники.

В целом, согласно прогнозам экспертов ОАО «Рособоронэкспорт», в течение следующих 10-20 лет рынок Китая для российской ВАТ будет, в основном, ограничиваться поставкой запасных частей и комплектующих, заменой отдельных систем, а также поставкой авиационных двигателей.

Военно-техническое сотрудничество между Россией и Бразилией в области ВАТ началось только в 2008 г., когда бразильский тендер выиграл вертолет Ми-35М, опередивший итальянского «Мангуста» и европейского «Тигра». В ноябре 2008 г. Бразилия выразила намерение приобрести 12 российских ударных вертолётов Ми-35 М. В начале 2009 г. был подписан соответствующий контракт. Стоимость контракта оценивается приблизительно в \$150 млн. В 2011 г. Россия экспортировала в Бразилию 6 боевых вертолётов Ми-35М. В 2012 г. из России в Бразилию были поставлены 3 боевых вертолёта Ми-35М. В конце 2010 г. российский холдинг «Вертолёты России» с транспортным многоцелевым вертолётом Ми-171А1 выиграл тендер, который проводила нефтегазовая компания Petrobras. В настоящее время вертолёты Ми-171А1, полученные по тендеру Petrobras, эксплуатируются компанией Atlas Taxi Aegeo как транспортные вертолёты для грузоперевозок в труднодоступных районах амазонской сельвы. Эти вертолеты идеально подходят для климатических условий района Амазонки, они летают в условиях 45-градусной жары и почти стопроцентной влажности. Бразильская компания Helipark Taxi Aegeo с 2012 года эксплуатирует многоцелевой вертолет Ка-32А11ВС. Он применяется для перевозки промышленных грузов на внешней подвеске, однако его возможности значительно шире. Соосная схема несущей системы дает Ка-32А11ВС преимущество в точности висения и маневренности, что необходимо при выполнении монтажных операций высокой сложности, например, при строительстве линий электропередачи в амазонской сельве. В рамках визита в Россию президента Бразилии Дилмы Русефф в декабре 2012 г. был заключен первый экспортный контракт об основных условиях поставки новых российских вер-

толётов Ка-62 для бразильской коммерческой компании Atlas Taxi Aegeo. В общей сложности бразильская компания может получить до 14 Ка-62.

До настоящего момента спросом со стороны Бразилии пользовалась именно вертолетная техника. Однако, учитывая тот факт, что бразильская армия — самая крупная и наиболее оснащенная в Латинской Америке, а по военным расходам страна входит в двадцатку мировых лидеров, России было бы логично разрабатывать совместные проекты в области штурмовой и военно-транспортной авиации, так как Бразилия имеет серьезные наработки в этом направлении. Например, бразильские штурмовики Super Tucano компании Embraer довольно популярны в мире, их используют для контрпартизанской борьбы и борьбы с наркомафией. Кроме того, в 2015 г. Россия планирует принять участие в бразильском тендере на закупку 120 истребителей, в котором представит истребитель поколения 4++ Су-35. Его важнейшие преимущества — стоимость поставки и низкие эксплуатационные расходы. К тому же Россия предлагает программу по передаче технологий в качестве оффсетных программ. Это означает полный цикл работ не только по техобслуживанию, ремонту и модернизации самолета, но и его производство в Бразилии.

До недавнего времени ЮАР оставалась единственной страной БРИКС, не закупавшей ВАТ российского производства. Однако в 2014 г. между странами начались переговоры о поставке в ЮАР минимум 60 боевых вертолетов на замену устаревающего парка южноафриканского Министерства обороны. Сейчас в ЮАР используются вертолеты французского производства. Одним из первых шагов к выходу на южноафриканский рынок стало открытие сервисного центра по ремонту и обслуживанию вертолетов российского производства в Йоханнесбурге. Парк вертолетов гражданского сегмента российского производства в Африке насчитывает приблизительно 600 единиц — это вертолеты типов Ми-8/17 и Ка-32. Обслуживание такого парка требует организации современной системы сервисной поддержки в регионе. На базе созданного в Йоханнесбурге сервисного центра планируется построить крупный региональный центр, который в перспективе будет способен осуществлять послепродажное и сервисное обслуживание всех моделей вертолетов российского производства в регионе. Наряду с

выведением на южноафриканский рынок гражданской вертолетной техники, Россия намерена продвигать военные машины разных типов (например, Ка-62, Ми-171А2, Ми-38). Открыв сервисный центр в Йоханнесбурге, Россия сделала первый шаг к развитию военно-технического сотрудничества с ЮАР в этой области.

Таким образом, отношения России с партнёрами по группе БРИКС строятся на различной основе в зависимости от достигнутого уровня доверия. В то время как Россия уже имеет позитивный опыт сотрудничества с Индией и Китаем, Бразилия и ЮАР являются многообещающими рынками, так как эти государства, по сути, в настоящее время являются региональными державами. Стратегическая цель России состоит в том, чтобы обеспечить присутствие практически во всех сегментах мирового рынка ВАТ. Поэтому так важно наращивать сотрудничество и взаимодействие со всеми странами БРИКС.

Список литературы:

1. <http://www.aviaport.ru/news/MilitaryAviation/> — авиапортал «Военная авиация»
2. <http://www.cast.ru/> - журнал «Экспорт вооружений»
3. БРИК как новая форма многосторонней дипломатии//Международная жизнь, 2010
4. «Dreaming With BRICS: The Path to 2050» — Economic Research from the GS Financial Workbench» at <http://www.gs.com>

ОФШОРНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ЦЕНТРЫ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДЕОФШОРИЗАЦИИ

Гицба А.Д.

ШМ-501

Мировая экономика ИМЭБ РУДН

Аннотация:

В работе рассматриваются особенности офшорных финансовых центров, деофшоризация мировой экономики и применение анти-офшорной политики различных странах мира.

Ключевые слова: офшорные зоны, оншор, ФАТФ, ОЭСР, «черный список» деофшоризация, антиофшорная политика.

На сегодняшний день офшорная компания — это один из стандартных инструментов налогового планирования. Иными словами, это компания, которая находится в безналоговой или низконалоговой юрисдикции (офшорной зоне), и используется в различных схемах минимизации налогов. Такие схемы вполне могут быть стопроцентно законными. Однако офшорные компании, как и любой другой инструмент, могут использоваться и в незаконных целях. Но прежде чем перейти к законным и незаконным целям использования офшорных зон, дадим определения основным терминам.

Многие часто путают термины офшорные зоны и офшоры. Офшорные зоны — это страны с облегченным или нулевым налогообложением для иностранных компаний, которые были зарегистрированы в этих государствах. А офшоры — это компании, осуществляющие свою деятельность за пределами страны регистрации (офшорных зонах). Очень часто применяются такие термины как офшорные центры, офшорные финансовые центры или же офшорные юрисдикции. Единой классификации офшорных зон нет. Однако иметь представление о некоторых ограничениях, которые накладывают те или иные юрисдикции на коммерческую деятельность иностранных компаний, все-таки следует. Офшорные зоны учитываются согласно спискам национальных банков различных стран мира и Международного валютного фонда.

Далее будем ориентироваться на список Центрального Банка Российской Федерации. Он почти схож с перечнем по версии МВФ, однако является более расширенным из-за некоторых государств и территорий, непризнанных Международным валютным фондом как офшорные.

Список Центрального Банка Российской Федерации делится на 3 зоны. Такое разграничение можно объяснить степенью доверия к регламентированию финансовых операций. К первой группе относятся зоны, не требующие резервирования средств для их проведения, во второй группе необходим резерв в размере 25%, в третьей — 50%.

Офшорные финансовые центры подразделяются на три группы по двум основным критериям (по требованиям к отчетности и на-

логовому режиму и по возможности идентификации реальных владельцев).

Первая группа — это зоны, не требующие отчетности. В данных центрах преобладает высокая степень конфиденциальности реальных владельцев. Более 1/3 всех существующих офшоров зарегистрировано именно в странах данной группы. Главным условием регистрации в данной зоне является запрет на ведение коммерческой деятельности в юрисдикции. В офшорные центры первой группы входят такие страны как: Панама, Британские Виргинские острова, (BVI — British Virgin Islands), Багамы, Каймановы острова, Белиз.

Ко второй группе относятся те зоны, где деятельность компаний находится под строжайшим контролем. Однако в таких зонах имеются значительные налоговые льготы. Более высокие требования, предъявляемые к офшорам, повышают уровень лояльности в бизнесе, что, в свою очередь, позволяет находить более серьезных партнеров, поскольку ТНК и банки неохотно идут на сделки с организациями, зарегистрированными в офшорных центрах первой группы. Ко офшорным юрисдикциям второй группы относятся: Гибралтар, Ирландия, Сейшелы, Остров Мэн, Гонконг.

По сути, третья группа — это вовсе не офшорные зоны. В этих странах иностранные компании имеют право со значительными налоговыми льготами заниматься коммерческой деятельностью. Очень часто для обозначения фирм, зарегистрированных в таких странах, применяется понятие «оншор».

К офшорным юрисдикциям третьей группы относятся: США, Англия, Кипр. Например, в США можно не платить федеральные налоги нерезидентам, в случае если их деятельность никак не связана с операциями внутри страны. Если обнаруживается нарушение, компания может потерять статус «офшора».

За последние годы в связи с общей глобализацией международного бизнеса роль офшорного сектора в мировой экономике возросла, так же как и озабоченность мирового сообщества с вытекающими отсюда потенциальными угрозами для мировой финансовой системы. Если раньше борьба с офшорами велась исключительно внутри страны и являлась делом каждого отдельного государства, то сегодня она приобретает более глобальный характер. Теперь в ней принимают активное участие, а скорее даже

возглавляют ее, такие международные организации как ОЭСР, ФАТФ, а также ООН, ЕС и другие.

Пожалуй, претензии, предъявляемые к офшорным зонам, можно свести к двум основным:

1. Нечестная налоговая конкуренция.
2. Содействие криминалу (прежде всего, в «отмывании» денег).

Данные обвинения носят совершенно разный характер, и соответственно борьба по ним ведется по двум различным направлениям. Разработка первой линии проводится во главе ОЭСР, а второй — ФАТФ. При этом получается, что речь идет о борьбе не с офшорами как таковыми, а именно с данными негативными явлениями. Следует отметить, что в обоих случаях имеются претензии и к государствам, не являющимся офшорными, таким как США — по линии ОЭСР, или России — по линии ФАТФ. Но все же более ярко вышеперечисленные проблемы проявляются именно в офшорных зонах. Поэтому на них и сосредоточено особое внимание этих международных организаций.

Еще со времен зарождения современных офшорных зон правительства развитых стран (которые в наибольшей степени недовольны их деятельностью) ведут более или менее интенсивную борьбу против офшоров и их пользователей соответственно. Составление «черных списков» офшорных юрисдикций, из которых компании затем подвергаются той или иной дискриминации при проведении операций с резидентами данной страны, является типичным способом такой борьбы.

Например, 2 апреля 2009 года ОЭСР опубликовала «черный», «серый» и «белый» списки офшорных зон с точки зрения их соответствия международным стандартам обмена финансовой информации. При этом международное сообщество объявило о своей готовности применения конкретных санкций по отношению к странам из «черного» и серого списков. К примеру, введение повышенных требований к раскрытию информации о переводимых туда капиталах; обращение в международные финансовые институты, такие как Всемирный банк и Международный валютный фонд, с просьбой отказаться от инвестиционных проектов в таких офшорных центрах и другие.

Состав данных списков быстро изменился, что свидетельствует об эффективности использования подобных методов антиофшор-

ной политики. Почти сразу же исчез «черный» список, «серый» сократился с 38 до 2 юрисдикции (остались Ниуэ и Науру). Престижный «белый» список, помимо фигурантов бывших «серых» и «черных» списков, пополнился рядом других юрисдикций, первоначально не учтенных ОЭСР.

Также следует выделить и другие знаковые меры, принятых или же намечаемых в антиофшорной политике мирового сообщества.

1. Для того чтобы заставить швейцарские банки раскрыть информацию об имеющихся зарубежных банковских счетах американских налогоплательщиков, власти США прибегают к административному давлению.

2. Покупка «серых» CD-дисков у частных лиц властями ФРГ с информацией о гражданах Германии, уклоняющихся от уплаты налогов.

3. Закон о зарубежных счетах в США — Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA), принятый в 2010 г., по которому финансовые организации во всем мире обязаны раскрывать сведения о счетах частных американских налогоплательщиков и компаний, которые американцы прямо или косвенно контролируют на 10%. На самом деле FATCA представляет собой механизм, направленный на предотвращение уклонения от уплаты налогов с доходов, которые получают американские граждане и резиденты за пределами США. Для этого банки, брокеры, инвестиционные фонды и даже некоторые страховщики должны заключать соглашения с Налоговым управлением США (IRS) и выступать в качестве налоговых агентов по операциям американских налогоплательщиков.

4. Успешные налоговые амнистии для офшорных капиталов, проведенных в США, 2009 г., 2011 г.; Италии, 2009—2010 гг.; Великобритании, 2009—2010 гг.

5. Новые Общие правила против финансовых злоупотреблений — General Anti-Avoidance Rules (GAAR), принятые Великобританией в марте 2012 г., которые требуют различать ответственное налоговое планирование и агрессивное уклонение от уплаты налогов.

6. Введение так называемого налога на финансовые трансакции. Первой страной, которая ввела такой налог в 2012 г., была Франция. В начале 2013 г. Еврокомиссия разрешила еще 10 странам ЕС ввести налог на финансовые операции. Это Германия, Австрия, Бельгия,

Греция, Португалия, Словения, Италия, Испания, Словакия и Эстония. Согласно предложению Еврокомиссии, сделки по приобретению облигаций и акций будут облагаться налогом 0,1%, сделки с производными инструментами — 0,01%.

7. Создание Eurofisc, общеевропейской системы по борьбе с уклонением от уплаты налогов, по решению министров внутренних дел и юстиции стран Евросоюза (октябрь 2010 г.).

8. Призыв Великобритании и Германии (ноябрь 2012 г.) к сотрудничеству в деле укрепления международных стандартов налоговых выплат, не позволяющие международным компаниям экономить на них. Власти Великобритании объявили о том, что большинство крупнейших транснациональных компаний (Starbucks, Facebook, Apple, Amazon, Google и Ebay), которые работают в их стране, фактически не платили налогов.

9. Разработанный в ЕС план действий по усилению борьбы с налоговыми гаванями и офшорами, а также с уклонением от уплаты налогов внутри ЕС. Среди предлагаемых мер — создание Общей консолидированной базы для корпоративных налогов — Common Consolidated Corporate Tax Base (ССТВ), позволяющей в значительной степени ограничить возможности недобросовестной налоговой конкуренции в Евросоюзе.

Следует особо отметить изменения в законодательстве, вносимые офшорными зонами для повышения прозрачности своей деятельности и обмена информацией с налоговыми органами заинтересованных стран. Примечателен пример подписания в мае 2013 г. ведущими офшорными юрисдикциями — Каймановыми, Бермудскими, Британскими Виргинскими островами, Гибралтаром, островами Гернси, Джерси и Мэн — соглашений с Великобританией, а также Германией, Францией, Италией и Испанией (государствами так называемой группы G5) об автоматическом обмене налоговой информацией.

В Швейцарии с 1 февраля 2013 года вступил в силу закон «О международной административной помощи по налоговым делам», который по сути означает конец знаменитой швейцарской банковской тайны. Закон позволяет иностранным налоговым органам направлять запросы швейцарским властям о банковских счетах иностранцев, которые пытаются избежать налогообложения у себя дома. С 2015 г. Люксембург начнет обмениваться информацией о вла-

дельцах счетов в местных банках с другими странами ЕС. С 1 июля 2013 г. сокрытие доходов от уплаты налогов будет считаться преступлением и в Сингапуре.

Также, новой тенденцией стал рост общественного недовольства налоговыми неплательщиками, которые используют офшоры. Сообщение, появившееся в апреле 2013 года об антиофшорном расследовании Международного консорциума расследовательской журналистики (ICIJ), является в данном случае очень важным моментом. Консорциум планирует постепенно выложить в Интернет информацию о почти 130 тыс. офшорных компаний и трастов из более чем 170 офшорных зон. Это крупнейшая и, скорее всего, не совсем случайная утечка сведений об офшорах, которая когда-либо появлялась в свободном доступе.

Общий объем этой информации, уже названной Offshore leaks, более чем в 160 раз превышает объем документов Госдепартамента США, опубликованных Wikileaks в 2010 г. В исследовании участвовали более 80 журналистов из 46 стран, работающих в The Guardian, BBC, Le Monde, Suddeutsche Zeitung, Washington Post, CBC, Le Soir и иных изданиях. Журналисты изучили более 2,5 млн документов, в которых содержались сведения о владельцах офшорных счетов. Эти материалы моментально вызвали повышенный интерес правительственных структур в Бельгии, Германии, Греции, Южной Корее, Канаде, США, Франции, Индии и многих других странах.

И, наконец, принятый на саммите G20 в Санкт-Петербурге договор о глобальной системе автоматического обмена налоговой информацией, BEPS — Base erosion and profit shifting (размывание налоговой базы и перемещение прибыли). Все страны Большой Двдцатки взяли на себя обязательства делиться абсолютно любой информацией, касающейся налогов даже без запросов налоговых органов любой страны Двдцатки, а в будущем — и вообще любой страны. Другими словами, у государств, разделяющих данные принципы больше нет тайн друг от друга — если что-то о каких-либо финансовых потоках стало известно одному из них, автоматически это стало известно всем. Даная практика всеобщей налоговой открытости будет новым международным стандартом.

Как показывает практика, международное давление на офшорные зоны может оказаться вполне эффективным. Однако основные меры воздействия принимаются на уровне национальных законо-

дательств, используя при этом и рекомендации международных организаций. Так все зависит от желания самих стран хотят они с этим бороться или нет.

Список литературы:

1. Захаров А. (2012). Европа против офшоров: первый реальный шаг // Forbes. 10 дек. (Zakharov A. (2012). Europe Against Offshores: The First Real Step // Forbes. December 10.)

2. Хейфец Б. А. (2008). Офшорные юрисдикции в глобальной и национальной экономике. М.: Экономика. (Kheyfets B. A. (2008). Offshore Jurisdictions in Global and National Economy. Moscow: Ekonomika.)

3. The Economist (2013). Tax Havens: The Missing \$20 Trillion / A Special Report on Offshore Finance. February 16.

4. FATF (2000). Report on Non-Cooperative Countries and Territories, [www.fatf-gafi.org/ dataoecd/57/22/33921735.pdf](http://www.fatf-gafi.org/dataoecd/57/22/33921735.pdf).

5. www.oecd.org

6. Secret Files Expose Offshore's Global Impact / ICIJ. 2013. April, www.icij.org/offshore/secret-files-expose-offshores-global-impact

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ СТРАН-ЧЛЕНОВ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА ПО УРОВНЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ, 2003—2013 ГГ.

Голубева А.М.

ЭЭМ-601

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

Европейский Союз является ведущим интеграционным объединением, оказывающим большое влияние на мировую экономику в целом. Наряду с этим, интеграционные процессы, характерные данному объединению, в значительной степени влияют на динамику развития стран-членов, как создавая барьеры, так и оказывая поддержку на пути их социально-экономического развития. В связи с этим, страны, входящие в Европейский Союз, являются разнородными по уровню социально-экономического развития.

Ключевые слова: типы стран Европейского Союза, социально-экономическое развитие.

Европейский Союз является ведущим интеграционным объединением, оказывающим большое влияние на мировую экономику в целом. Наряду с этим, интеграционные процессы, характерные данному объединению, в значительной степени влияют на динамику развития стран-членов, как создавая барьеры, так и оказывая поддержку на пути их социально-экономического развития. В связи с этим, страны, входящие в Европейский Союз, являются разнородными по уровню социально-экономического развития.

Сравнивая статистические данные, показывающие состояние и уровень социально экономического развития европейских стран, можно проследить изменения, происходившие в экономике, как отдельных стран Европейского Союза, так и всего Европейского Союза в целом.

Для решения этой задачи была проведена многопризнаковая классификация стран, входящих в состав Европейского союза.

Классификация проводилась по следующим показателям: ВВП на душу населения по паритету покупательной способности валют (евро) [I], уровню безработицы (%) [II], наличие доступа к Интернету (%) [III] и уровню младенческой смертности (промилле) [IV]. Были выбраны именно данные показатели, так как они описывают экономическую и социальную ситуации стран ЕС. Показатели стран были распределены на ранги. При сложении рангов показателей по стране выводился общий ранг, по которому страна попадала в ту или иную группу. При ранжировании данных показателей, страны ЕС были распределены на три группы. В первую группу вошли страны с наилучшими показателями, а в третью с наихудшими [5]. Рассмотрим каждую группу в отдельности.

Лидером первой группы стран является Люксембург г. Проанализировав статистику, можно выявить, что данная страна отличается наилучшими показателями и сильно отличается от остальных стран. Например, ВВП на душу населения у Люксембурга составляет 67 900 евро, что превосходит страны из первой группы, а также лидирующие страны второй группы больше чем в 2 раза. Люксембург маленькая страна, расположенная между ФРГ и Францией. Она является одним из финансовых центров Европы, поэтому

данной стране характерен высокий уровень жизни. В Люксембурге высоко развита такая отрасль промышленности, как черная металлургия, благодаря богатым месторождениям железной руды. В соответствии с многопризнаковой классификацией в первую группу входят так же такие страны как Дания, Германия, Нидерланды Швеция, Ирландия, Финляндия, Великобритания, Австрия и Франция. В данной группе можно обратить внимания на группу стран, которые выделяются на фоне остальных — это Дания, Германия, Нидерланды и Швеция. Хотелось бы отметить, что, ВВП на душу населения у них примерно одинаков, а уровень безработицы в Германии и Нидерландах на порядок ниже, чем в Дании и Швеции. Уровень доступа к интернету близок к 95%, что говорит о развитости инфраструктуры данных стран. В странах, попавших в первую группу, существуют различия по выбранным показателям. Так уровень безработицы в Германии и Люксембурге составляет 5,3% и 5,9% соответственно, в то время как в Ирландии данный показатель равняется 13,1% по данным на 2013 год. Франция, всегда находившаяся во второй группе (в период с 2003 по 2011 гг.), в 2013 году попала в 1 группу стран, несмотря на нехарактерный для данной группы уровень безработицы (10,3%) и значение ВВП на душу населения по ППС. Рассматривая доступ к сети интернет видно, что во Франции и Ирландии этот показатель не дотягивает до 85% и составляет 82%, а, например, в Нидерландах только 5% населения не имеет доступ к интернету. Оценивая показатель «% младенческой смертности» можно заметить, что данные варьируются от 2,4% до 4,1%. Сравнивая этот показатель с данными стран из третьей группы, где он может доходить до отметки 9,0%, можно смело сказать, что эти страны является лидерами, хотя наилучшие показатели наблюдаются у скандинавских стран — Швеции и Финляндии, а также Люксембург, занимающий лидирующие позиции практически по всем показателям. В целом, можно сделать вывод о том, что страны первой группы являются высокоразвитыми державами. Также необходимо учесть и другие факторы. Германия, на данный момент, является локомотивом всего Европейского Союза. Столица Великобритании является мировым финансовым центром. В Нидерландах расположен один из портов мирового значения — Роттердам. В Австрии развита химическая, нефтехимическая промышленность, а также на высоком уровне находится машиностро-

ение. А Швеция и Финляндия относятся к скандинавским странам, которые славятся своей экономикой, социально-направленной политикой и высоким уровнем жизни. Эта группа на 2013 год является экономическим ядром Европейского Союза [4].

К странам второй группы относятся: Бельгия, Чехия, Эстония, Италия, Словения, Литва, Мальта, Польша, Венгрия, Хорватия, Латвия. Несмотря на относительно не высокие показатели развития стран, коэффициент младенческой смертности не очень высок и сопоставим с коэффициентом стран первой группы. Исключение составляют Мальта и Латвия, здесь он равен 5,3 и 6,3 промилле.

Необходимо отметить одну страну, которая выделяется на фоне остальных и является лидером данной группы — Бельгию. Эта страна лидирует практически по всем показателям и значения данных показателей сопоставимо с данными первой группы, но в соответствии с многопризнаковой классификацией и методикой ранжирования, данная страна была отнесена ко второй группе. Рассмотрев ВВП на душу населения мы увидим, что у Бельгии данный показатель составляет 30 500 евро, что на больше чем на треть превышает аналогичный показатель Литвы, Чехии и Эстонии, которые тоже отнесены ко второй группе. По данному показателю можно выделить Италию, ВВП на душу населения которой на 2013 год составил 25200 евро. Сравнив Бельгию, например, с Францией, членом первой группы, видно, что по всем показателям, кроме доступ к интернету Бельгия в выигрышном положении. Дело в том, что согласно статистическим данным, Бельгия имеет пограничные значения рассматриваемых показателей и если бы некоторые из данных, например процент доступа домохозяйств к интернету, был на 2% выше, или ВВП на душу населения был бы на несколько тысяч евро больше, то суммарное количество рангов удовлетворило бы уровню первой группы. В основном, для стран второй группы характерно довольно высокие показатели, по сравнению с «оставшимся миром», но среди стран Европейского Союза они занимают лишь среднее положение.

В третью группу в основном входят страны Восточной Европы и Южной Европы, такие как Словакия, Испания, Кипр, Португалия, Греция, Румыния, Болгария. Показатель ВВП на душу населения в этой группе является небольшим, по сравнению с остальными группами. Исключение составляет Испания, где ВВП на душу

населения составляет 24 500 евро. Если рассмотреть остальные показатели данной страны, то можно отметить высокий уровень безработицы, который составляет 14,0% в среднем, а у некоторых стран, в частности Греции и Испании составляет 27,5, 26,1% соответственно, что является огромной отрицательной величиной. Вдобавок доступ к интернету в этих странах имеют не больше 75% населения, а в некоторых чуть больше половины. Совокупность невысоких значений показателей определило место Испании и Греции в третьей группе стран Европейского Союза. На самом деле, в последнее время данные страны не могут похвастаться хорошими показателями как экономического, так и социального характера, что подрывает доверие к некогда великим державам. Остальные страны, а именно показали самые низкие данные по выбранным показателям среди стран-участниц Европейского Союза.

Подводя итоги, можно сделать следующий вывод, в 2013 году в Европейском Союзе прослеживается абсолютное лидерство одной страны, а именно Люксембурга. Однако, не стоит забывать. Что такие высокие показатели достигнуты, за счет офшорных функций страны. Остальные страны первой группы также имеют довольно высокие показатели, но все же отстают от лидера. Во второй группе стран также существует неоднородность, в лидеры вышла Бельгия, по значениям показателей максимально приблизившаяся к странам, входящим в первую группу. В третью группу отнесены страны с наименьшими значениями показателей. Также в третью группу были отнесены Испания, Португалия и Греция, которые давно являются членами ЕС по сравнению с остальными странами данной группы, но, несмотря на это, не смогли продемонстрировать достойных значений, что свидетельствует о проблемах в данных странах. Хорватия, недавно вступившая в ряды ЕС, опережает некоторые страны, являющиеся членами ЕС давно, и находится во второй группе [1].

Рассмотрим, какие изменения происходили между группами в течение последних десяти лет. Начнем с первой группы. Особых изменений в данном секторе не наблюдается, за исключением перемещений двух стран — Франции и Бельгии. Франция была в лидерах в 2003 году, но по данным на 2009 год она переместилась во вторую группу. Можно предположить, что основную роль сыграл финансово-экономический кризис, повлиявший на большинство

стран и на Францию в частности. В 2013 году она вновь вернулась в лидеры. Рассматривая Бельгию, можно заметить, что в 2003 и 2009 годах эта страна находилась в первой группе и лишь в 2013 году была отнесена ко второй. Здесь роль сыграли особенности многопризнаковой классификации, некоторые показатели имеют пограничное значение, некоторые равноценны значениям, которые характерны для первой группы, по сумме рангов Бельгия была отнесена ко второй группе. В данной конкретной ситуации это не означает, что она во многом уступает странам первой группы. Хотелось бы отметить еще одно яркое перемещение — Ирландия. По данным на 2013 год эта страна нашла свое место в группе лидеров, т.к. по выбранным показателям она соответствует странам первой группы. Единственный показатель, который выбивается из статистики — уровень безработицы, он все-таки слишком высок для данной категории (13,1%). Зато ВВП на душу населения по ППС у Ирландии составляет 32500 евро, благодаря чему она может конкурировать с такими странами как Швеция, Германия и Нидерланды по данному показателю.

Рассматривая вторую группу стран за взятый период можно отметить, что есть определенное количество стран, стабильно обособившихся в данной нише: Италия, Словения, Мальта, Чехия. На протяжении 10 лет они стабильно занимают второе место, что сигнализирует о стабильности развития в разрезе выбранных показателей. Хотя необходимо отметить, что значения показателя «уровень безработицы», например, в Италии и Словении иллюстрируют отрицательную динамику, что противоречит выводу о стабильном развитии всех показателей. Весовые изменения за 10 лет претерпели такие страны как Греция, Кипр и Португалия. Находясь во второй группе в 2003 году они стабильно находятся в числе аутсайдеров, начиная с 2009 года по настоящее время, некогда великие державы не смогли оправиться после мирового финансового кризиса и обстановка только ухудшается. Большинство выбранных показателей показывают отрицательную динамику, а по некоторым вообще нет данных. Отдельно хотелось бы отметить такую страну как Хорватия. В 2003 и 2009 году, будучи кандидатом на вступление в ЕС, она переместилась из третьей группы во вторую и став полноценным членом ЕС 1 июля 2013 года она прочно освоилась во второй группе стран. Похожая ситуация наблюдается и в Венгрии.

Что касается третьей группы стран, можно также выделить ее перманентных членов, а именно Румынию, Болгарию, Испанию. По уровню развития данные страны отстают от остального Евросоюза и изменения в динамике показателей не могут отразить реальных улучшений, которые смогли бы помочь данным представителям ЕС подняться на ступень выше и занять достойное место в следующей группе стран. В противовес им две страны, а именно Латвия и Литва, которые на протяжении большей части рассматриваемого периода (2003—2009 гг.) находились в третьей группе, а по данным на 2013 год вырвались вперед и заняли свое место во второй группе. Им удалось увеличить ВВП на душу населения по ППС, снизить уровень безработицы и значения коэффициента младенческой смертности, что повлекло за собой межгрупповое перемещение этих стран вперед в многопризнаковой классификации социально-экономического развития [3].

Отдельного анализа заслуживает ряд показателей, связанных с доходами населения стран-членов ЕС. По показателю совокупная заработная плата Германия занимает лидирующую позицию, значение ее показателя составляет 1124810 млн евро, что превышает показатель Мальты примерно в 407 раз. За Германией следует Великобритания (860 683 млн евро) и Франция (782804 млн евро). Что касается стран, с низким показателем совокупной заработной платы, то здесь следует выделить Эстонию, значение показателя составляет 5987 млн евро, что более чем в 187 раз меньше, чем у страны с максимальным совокупным уровнем заработной платы. Также, низкое значение показателя у Латвии, оно составляет 7632,7 млн евро. Отдельно стоит отметить Люксембург, несмотря на то, что по многим показателям в многопризнаковой классификации данная страна занимает лидирующие позиции, показатель совокупной заработной платы составляет всего 17813,6 млн евро.

По показателю доля работающих лиц с минимальной заработной платой от общего числа работающих лидирующие позиции занимают Швеция (2,51%), Эстония (3,76%), Финляндия (5,85%) и Франция (6,08%). Наибольшее количество лиц с минимальным уровнем заработной платы зафиксировано в Латвии (27,81%) и Литве (27,24), что превышает рассматриваемый показатель у лидирующих стран в среднем на 24 п. п. Однако, значение данного показателя у Германии и Великобритании также находится на очень

высоком уровне и составляет 22,24% и 22,05% соответственно, несмотря на то что по совокупному уровню заработной платы эти страны входят в пятерку лидеров. Такое распределение может быть обусловлено большим миграционным притоком, характерным для Германии и Великобритании, так как мигранты готовы получать низкую заработную плату. Также это говорит о том, что в данных странах высокая дифференциация населения по уровню социально-экономического развития. Примерно на этом же уровне находится показатель Польши (24,16%) и Болгарии (22,01%) [2].

Что касается показателя среднего дохода населения, то здесь максимальное значение (Люксембург — 33301 евро) превышает минимальный (Румыния — 2066 евро) в 16 раз. Низкие значения показателя характерны Болгарии (2924 евро), Латвии (4702 евро) и Литве (4698). Например, показатель Латвии меньше показателя Великобритании на 26% и Франции на 34%.

По показателю доля населения с доходами ниже прожиточного минимума наилучшее значение у Чехии — 8,6%. Этот показатель ниже максимального (Греция — 23,1%) на 14,5 п. п. Высокие значения рассматриваемого показателя характерны для Румынии (22,4%), Болгарии (21%), Литвы (20,6%), Испании (20,4%) и Латвии (19,4%). В Германии и Великобритании доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, также довольно высока и составляет 16,1% и 15,9% соответственно. Стоит отметить, что у всех стран ЕС значение данного показателя превышает допустимое пороговое значение в 7%, установленное для сохранения экономической безопасности стран мира.

Таким образом, мы видим, что за последние 10 лет Европейский союз претерпел некоторые изменения, касаемо социально-экономического развития стран-членов. Есть примеры как положительной динамики и развития, так и отрицательных тенденций и стагнации. С одной стороны это доказывает, что помимо льгот и преференций, которые страны получают от членства в столь масштабном и мощном страновом объединении, они также получают новые обязательства и своеобразную планку уровня социально-экономического развития, которой они должны соответствовать. Некоторые страны справляются с данными условиями и двигаются вперед в развитии, некоторые, не могут успеть за остальными и тянут всю систему назад. Однако, очевидно одно —

ЕС характерна сильная дифференциация в уровне социально-экономического развития стран, входящих в него. Каждый член ЕС оказывает воздействие на весь союз, от каждого, пусть и в разной степени, зависит общая ситуация, и, прикладывая больше усилий можно добиться лучших результатов и вывести ЕС на новый уровень развития.

Список литературы:

1. http://ec.europa.eu/regional_policy/country/prordn/index_en.cfm — сайт Еврокомиссии
2. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database — Евростат
3. <http://www.wto.org> — сайт Всемирной торговой организации
4. World Development Indicators 2013
5. Холина В.Н. География. Профильный уровень. 10 кл. — М.: Дрофа, 2008. С. 190

РОССИЙСКО-КИТАЙСКИЕ ОТНОШЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Горбачев М. Н.

ШУ-401

Международный менеджмент ИМЭБ РУДН

Аннотация:

В данной статье автор доказывает, что на мировой арене Китай из мирового гиганта постепенно превращается в сверх державу и становится для России на и важнейшим партнером. Показано, что ключевым фактором сближения выступают одинаковые позиции по многим вопросам мировой политики. Россия и КНР занимают лидирующие позиции в таких международных структурах, как Шанхайская организация сотрудничества, БРИКС и т.д. Также автор утверждает, что мировое давление стран Запада и США путем санкций на Россию дало мощнейший толчок к углублению стратегического партнерства между государствами. На основе анализа трансформации двусторонних отношений в постбиполярный период,

характеристики основных направлений отношений и изучения конфликтогенных факторов во взаимоотношениях автор выявляет тенденции рассматривает перспективы российско-китайского сотрудничества.

Ключевые слова: Россия, Китай, мировая политика, стратегические интересы, Шанхайская Организация Сотрудничества, БРИКС, партнерство.

Отношения стратегического взаимодействия и партнерства Китая и России стали первыми в истории установления стратегического партнерства Китая с великими державами. Ключевым аспектом двустороннего взаимодействия являются общие стратегические интересы Китая и России. Прежде всего, стоит отметить, что оба государства пока еще находятся на пути к пост-индустриальному обществу. Поэтому для них обоих являются важными благоприятные условия для развития, мирная окружающая обстановка, для сосредоточивания на проблемах созидательного строительства и экономического развития. Поэтому КНР даже выступила инициатором в создании прочных правовых взаимоотношений между двумя странами и прекращении территориальных споров с РФ. Также можно выделить заинтересованность Китая в России как источнике пресной воды [2, с. 4].

Острым для Китая стоит вопрос продовольственной безопасности, и Россия в этой связи являет особый интерес для Китая, ввиду наличия огромных запасов плодородной и неосвоенной земли. Локомотивом двустороннего сотрудничества можно назвать энергетический сектор. Следующим аспектом является приток молодых квалифицированных кадров из России в Китай.

Кроме экономических интересов, можно выделить взаимную заинтересованность в сотрудничестве для решения целого ряда международных вопросов, в том числе поддержания мира, стабильности и безопасности в мире. И для укрепления международной позиции каждой из сторон важным фактором является российско-китайское стратегическое партнерство. Стоит отметить общность в международном законодательстве Китая и России. Касательно перспективного сотрудничества России и Китая в противостоянии политике Запада в вопросах вмешательства во внутренние дела

(Югославия, Ливия, Египет, Ирак, Афганистан, Сирия, Украина), то здесь КНР проводит политику, обоснованную прагматическими интересами [1, с. 55]. Китай стремится не отягощать себя многими обязательствами, которые он не в состоянии реализовать.

Анализируя подходы к проблемным вопросам мировой политики, можно выявить, что Китай и Россия в последнее время часто занимают одинаковую позицию, отстаивая необходимость многополярного мира. При этом Пекин, поддерживает Москву в Совбезе ООН, когда она накладывает вето на резолюции, выдвинутые США, но практически никогда сам не противостоит Вашингтону, если Москва отказывается от противостояния. Также фактором сближения можно выделить и то, что на международной арене страны сталкиваются со схожими проблемами: например, КНР подвергается политике сдерживания со стороны США, как и Россия.

Обе страны активно взаимодействуют между собой на глобальном уровне в рамках БРИКС и на региональном — в рамках ШОС [4, с. 58]. Стоит отметить, что вследствие приверженности КНР во внешней политике принципам прагматизма, он предпочитает избегать союзов, альянсов, а Россия, в свою очередь, на фоне событий в Украине, была фактически устранена из G8, произошло обострение отношений с НАТО и ЕС. Также, в рамках БРИКС можно отметить перспективы в создании совместно с другими странами БРИКС аналога МВФ и Всемирного банка для «развивающихся стран» [2, с. 5]. Быстрый рост Китая и возвращение России к статусу великой державы дают этим странам возможность отстаивать альтернативный путь к модернизации и развитию.

Следующим региональным форматом сотрудничества выступает взаимодействие в сфере безопасности в рамках Совещания по взаимодействию и мерам доверия в Азии, Асеановского регионального форума по вопросам безопасности, Шанхайской организации сотрудничества. Взаимодействие РФ и КНР в рамках механизмов безопасности является наиболее активным и действенным в «шанхайском процессе». Одновременно в рамках Шанхайской организации сотрудничества между РФ и КНР существуют различные подходы: Россия хочет, чтобы ШОС играла большую роль в решении военно-стратегических вопросов, зато Китай стремится к тому, чтобы эта организация больше внимания уделяла торгово-экономическому сотрудничеству в регионе, способствуя расширению

китайского экономического присутствия в Средней Азии. Данные разногласия проявили себя на саммите ШОС в июне 2014 года, когда Китай в очередной раз начал действовать в направлении создания экономического пояса Великого шелкового пути, что категорически не приемлет Россия [1, с. 46]. Также недовольство Кремля вызвала обсуждаемая идея создания банка развития ШОС.

Российско-китайские отношения, для которых характерно сближение позиций по многим вопросам международной жизни, объективно ограничены потенциальными противоречиями между интересами сторон. Среди основных факторов, которые, можно считать потенциально разъединительными называют: дисбаланс, образовавшийся между активизацией политических контактов и темпами продвижения в экономической сфере; взаимное недоверие и подозрительность, включая российскую обеспокоенность неконтролируемой китайской экономической и демографической экспансией в Сибирь и Дальний Восток. Также стоит отметить, что камнем преткновения между государствами остается Средняя Азия. Путем продвижения проекта «Евразийского союза» постсоветских республик и подписания двусторонних соглашений Россия стремится противостоять вторжению КНР в традиционно российскую зону влияния в здесь [4, с. 76]. Стоит также выделить обеспокоенность России активностью Китая в Арктике, которая для России выступает одним из наиперспективнейших источников энергетических ресурсов.

В экономической сфере, прежде всего стоит отметить встречу глав правительств России и Китая Дмитрия Медведева и Ли Кэцзяна в Москве 13 октября 2014 г. По её итогам было подписано около 40 документов о двустороннем сотрудничестве [3, с. 49]. Главным достижением стало межправительственное соглашение о сотрудничестве в сфере поставок природного газа по восточному маршруту. Также существенный толчок к развитию получил банковский сектор, который пострадал в связи с санкциями. Можно отметить активное сотрудничество в сфере строительства железных дорог. Еще можно выделить проведения экономических форумов. В частности, на 9-ом были озвучены объемы инвестиций и, по словам заместителя председателя Госсовета КНР Ван Яна, прямые инвестиции Китая в Россию выросли на 73% за восемь месяцев 2014 г. По сравнению с прошлогодними показателями, а в прошлом году

они увеличились в 6 раз и превысили совокупно 4 млрд долларов [1, с. 52]. Также, к сожалению, можно отметить, что Россию можно назвать «сырьевым придатком». С 2011 г. она поставляет в Китай сырую нефть. За это время уже поставлено более 40 млн тонн сырья и ведутся переговоры о наращивании объемов нефтяного экспорта [2, с. 7]. Кроме этого, Россия поставляет в КНР электроэнергию и уголь. В военной сфере можно отметить проведение уже третьих по счёту масштабных совместных военно-морских учений — «Морское взаимодействие 2014» [1, с. 48]. Также стоит отметить, что в Китае уже несколько лет действует контактная группа, которая отвечает за взаимодействие военно-морских сил России и Китая.

Таким образом, проанализировав всё вышеизложенное, можно сделать следующий прогноз развития российско-китайских отношений: стратегическое партнерство будет иметь тенденцию к углублению, обе стороны будут находить тактические возможности объединения по таким ключевым вопросам, как ограничение санкций ООН против Ирака, углубление сотрудничества с Ираном. Российско-китайское партнерство в этих сферах способно выступить существенным раздражающим фактором, который будет влиять на политику США и Европы. Поэтому потенциальное объединение РФ и КНР в основных вопросах мирового порядка дня вызывает обоснованные опасения в странах Запада и США.

Список литературы:

1. Лукин А. Китай: опасный сосед или выгодный партнер? // Pro et Contra. 2007, № 6 (39), ноябрь-декабрь. С. 88.
2. Россия—Китай: диалог развивается. Посол РФ в КНР С.С. Разов// Россия—Китай. — № 6. —2013. —С. 3.
3. Россия—Китай и США—Китай: отношения нового типа (научный доклад). — М.: ИМЭМОРАН, 2010. — С. 30.
4. Тренин Д. Верные друзья? Как Россия и Китай воспринимают друг друга. Моск. Центр Карнеги. — М., 2012.—С. 64.

СЕПАРАТИСТСКАЯ АКТИВНОСТЬ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ: ПРИЧИНЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Гришаева А.А.

Цыкалова Е.А.

ШМ-301

Мировая экономика ИМЭБ РУДН

Аннотация:

Статья посвящена анализу особенностей сепаратизма в Европейском Союзе со стороны экономической науки. Под этим новым углом сепаратизм был рассмотрен как политическое явление, интегрирующее с экономической сферой. Были исследованы вопросы, может ли экономический интерес являться причиной сепаратизма и какие экономические последствия влечет за собой рассматриваемое явление. В настоящее время во всем мире все больше проявляют себя сепаратистские движения, а цепной характер реакции других стран на это явление делает данную проблему еще более острой, всеобъемлющей и актуальной. В данной статье экономические особенности сепаратизма будут рассмотрены на примере следующих стран Евросоюза и их регионов: Каталония-Испания, Шотландия-Великобритания, Корсика-Франция.

Ключевые слова: Великобритания, Европа, Европейский Союз, Испания, Каталония, Корсика, политика, сепаратизм, Франция, Шотландия, экономика.

Тенденция сепаратизма наблюдается в совершенно различных по своим характеристикам странах, в том числе в экономически развитых регионах Европейского союза, таких как Каталония (Испания), Шотландия (Великобритания), Корсика (Франция), Уэльс (Великобритания), Валлония (Бельгия), Фландрия (Бельгия), страна Басков (Франция, Испания), Падания (Италия), Саамы (Финляндия, Норвегия, Россия, Швеция). В любых, даже экономически процветающих странах появляются диспропорции в региональном развитии и социально-экономические проблемы.

Сочетание национальных и региональных проблем провоцирует активную вспышку недовольства различных слоев населения проводимой правительством политикой и, следовательно, — стремление региона к политическому обособлению от государства или получению большего объема полномочий в его составе, что является сущностью сепаратизма. Основным побуждающим мотивом к формированию сепаратистских настроений является необходимость в реальной политической и экономической власти в своем регионе. Следовательно, первопричиной появления сепаратизма можно считать ошибочную политику государства.

Проявление сепаратизма в развитых и развивающихся странах различно по целям, социальной базе, методам и формам проведения. В странах с высоким уровнем экономического развития и стабильной политической системой этнический фактор представляет собой всего лишь фон, на котором очень четко видны региональные диспропорции. Здесь главная цель сепаратистов — не политическое отделение от государства, а такое преобразование настоящей политической системы, чтобы полностью изменить равновесие полномочий в сторону региональных органов управления. Их активность легальна, они могут выступать вместе с прочими политическими оппозиционными партиями.

Каталония (Испания)

Здесь националистические партии открыли целую культуру экономического национализма. Их стратегии требуют отделения от Испании ввиду ряда причин.

Во-первых, Каталония является одним из наиболее развитых регионов Испании. Даже в период кризиса доля безработицы в Каталонии была ниже, чем в целом по Испании: 24% и 26% соответственно. Примерно та же ситуация наблюдается при сравнении показателей роста ВВП: в период кризиса ВВП Каталонии снизился на 0,8%, а ВВП Испании — на 1,2%. Кроме того, Каталония имеет выгодное географическое расположение с большим количеством туристических достопримечательностей, пляжей, лыжных курортов [1].

Также важно оценить долю экономики Каталонии в экономике всей Испании: доля Каталонии в общем ВВП — 20%, 25% налоговых поступлений, 35% экспорта, в частности, 45% экспорта высо-

котехнологичного оборудования. 70% экспорта и импорта товаров Испании проходит по территории Каталонии [2].

В то же время, Каталония получает лишь 11% общей суммы государственных инвестиций. Кроме того, сепаратистские настроения в регионе поддерживаются Catalan Business Circle, объединением 700 предприятий малого и среднего бизнеса в Каталонии [3]. Еще одна экономическая причина сепаратистских настроений в Каталонии — различия в экономических моделях: каталонские компании — экспортоориентированные, инновационные, в то время как остальные испанские компании — масштабные, находящиеся в собственности государства.

Более того, согласно подсчетам Института Статистики Каталонии, за 10 лет регион вложил в казну Испании вдвое больше, чем Евросоюз. И, как заявил глава Агентства по инвестициям в Каталонии, «Мы не хотели бы вносить вклад в экономику Испании, контрпродуктивную для нашего региона» [4].

Каковы возможные экономические последствия отделения Каталонии от Испании? В условиях нынешнего режима финансирования, Каталония теряет эквивалент 8,5% от ВВП в год. Если эта сумма денег оставалась бы в Каталонии как независимом государстве (*independentistas*), ежегодная экономия была бы колоссальной.

Однако независимость вызовет значительные изменения, некоторые из которых ослабят экономику Каталонии. В первую очередь, Каталония останется за пределами ЕС. Это вызовет катастрофические последствия: во-первых, сепарация негативно повлияет на отношения региона с областями Испании (на долю которых приходится больше половины торговли), а также на торговые тарифы со странами ЕС, начнется перевод предприятий в другие области и сокращение инвестиций, уменьшится величина налоговых поступлений и будет наблюдаться рост безработицы.

В настоящее время государственный долг Каталонии — самый большой в Испании. В случае обретения регионом независимости к нему прибавится доля испанского долга, приходящаяся на Каталонию в разделе активов.

Будет ли независимая Каталония жизнеспособной с экономической точки зрения? В теоретической модели вполне будет, учитывая территорию и продуктивный объем производства. Тем не менее, если рассмотреть ситуацию в динамике, независимость бу-

дет настоящим самоубийством. Только после многих лет Каталония восстановит свой текущий экономический уровень.

Шотландия (Великобритания)

Хотя в 1999 году Шотландия получила полномочия в проведении собственной политики, право принятия экономических решений все еще частично остается в ведении британского правительства. Это создает некоторое напряжение, в основном по поводу распоряжения природными ресурсами Шотландии. Территориальные воды Шотландии, особенно Северное море, содержат огромную часть богатых запасов шельфовой нефти Соединенного Королевства.

Также ведется много споров о том, какое значение имеет Шотландия для бюджета Великобритании: является ли она «чистым вкладчиком» или же наоборот, «выгодоприобретателем». По словам Билла Уилсона, члена Национальной партии Шотландии шотландского парламента, Шотландия должна получить контроль над своей экономикой и монетарной политикой, потому что экономический цикл Шотландии не соответствует циклу английской экономики в целом.

Важное место в исследовании причин и последствий сепарации также занимает анализ значения экономики Шотландии для экономики Великобритании: валовая добавленная стоимость в Шотландии составляет 20,013 фунтов стерлингов — второй по величине показатель в стране. Производительность труда в Шотландии составляет 97,4% — вторая величина в Великобритании, а процент занятости — самый высокий по стране — 73,5%. Доходы домохозяйств в Шотландии составляют 16267 фунтов стерлингов, что также является вторым по величине показателем в стране.

Шотландия производит около 90% нефти и газа Великобритании, обеспечивая налоговые поступления в 10—15 млрд евро. [5] Если доходы от нефти направить в казну Шотландии, регион был бы в состоянии покрыть дефицит бюджета. Кроме того, в Шотландии также расположено наибольшее количество гидроэлектростанций, и в случае отделения Шотландии остальная часть Великобритании могла бы рассматривать вариант импорта электроэнергии из других государств.

Однако промышленное производство в Шотландии падает уже четвертый год подряд. Уровень безработицы растет в течение последних пяти лет на 8% и выше. Каковы же могли быть возможные экономические последствия отделения Шотландии от Великобритании?

Во-первых, неопределенность в отношении экономических перспектив и валютных механизмов могла бы стать ударом по экономике Шотландии, а также Великобритании в целом. Возможно, бизнесмены приняли бы решение о развитии своей деятельности за пределами Великобритании.

Во-вторых, в случае отсоединения от королевства Шотландия автоматически стала бы вторым по масштабу торговым партнером Великобритании после США, а банки и предприятия могли бы начать значительно сокращать свое присутствие, чтобы максимально снизить риск от возможных валютных реформ в Шотландии.

Однако, согласно итогам референдума, Шотландия осталась в составе Соединенного Королевства, что было одобрено как главами Великобритании, так и иностранными политиками. По мнению некоторых экспертов, ситуация с референдумом Шотландии — всего лишь политический ход, направленный на расширение автономии Шотландии в составе Великобритании. Например, премьер-министр Соединенного Королевства Дэвид Кэмерон в ходе своего визита в марте 2014 г. в Шотландию обещал, что, если на референдуме жители Шотландии выскажутся «против» независимости и выступят «за» делегирование полномочий между государством и регионом, Шотландский парламент получит полномочия варьировать процентную ставку подоходного налога на 10 процентных пунктов по трем группам разделения доходов [6].

Кроме того, у Шотландских властей появится исключительное право взимать гербовый сбор с продажи собственности и налог на захоронение ТБО. Они также получают право делать государственные займы по капитальным расходам на сумму до 2,2 млрд фунтов в год. Будет гарантироваться участие Шотландии в комитете по охране недр Короны, который контролирует право на эксплуатацию континентального шельфа Шотландии и биоресурсов прибрежных вод. Таким образом, можно предположить, что проведение референдума в Шотландии оказалось хорошо продуманным политиче-

ским мероприятием, направленным на получение больших привилегий и самостоятельности во внутренних делах.

Корсика (Франция)

Остров Корсика — один из беднейших регионов Франции, с доходами ниже среднего по стране. Одним из основных источников дохода является туризм, который обычно обеспечивает остров более 1 млрд долларов в год [7]. Как один из 22 регионов Франции, Корсика имеет свое собственное региональное правительство.

В мае 2010 года в интервью Франсуа Альфонси, член Европейского парламента и представитель про-автономной Партии Корсиканской Нации, скептически отнесся к существующей системе правления. «У нас есть свой парламент, но его полномочия очень ограничены. А человеком, имеющим самую большую власть на Корсике, остается префект» [8]. Префект — это государственное должностное лицо, назначаемое президентом Франции. Группа, ответственная за большинство актов насилия на Корсике на почве сепаратистских настроений с 1979 года был Фронт Национального Освобождения Корсики, который поддерживает установление независимого государства. В их тактику входит взрыв зданий, включая банки, отели, почту. Их атаки сводились в основном к масштабному повреждению имущества, экономическому ущербу, а не к человеческим жертвам.

В отличие от регионов, рассмотренных ранее, Корсика, напротив, отличается слабо развитой экономикой: в островном регионе Франции доходы в значительно ниже, чем в континентальной Франции, кроме того, здесь проживает большое количество пенсионеров и лиц, получающие средства из государственного бюджета, что на 2% выше, чем в среднем по провинциальным регионов Франции. Как следствие, повышается уровень государственных расходов. На промышленных предприятиях наблюдается нехватка сотрудников. Из 1524 учреждений в 671 из них не было сотрудников, а только 11 — компании с более 50 работников в 2012 году. На некоторых предприятиях официально нанят только один работник. Также на острове наблюдается распространение сезонной безработицы.

Вместе с тем, Корсика испытывает значительный приток мигрантов и показывает тенденцию старения населения — по прогнозам более 30% населения будет находиться в категории 60+.

Независимость готовы отстаивать не более 1/3 населения острова [9]. По мнению специалистов, автономия поставит Корсику на грань банкротства. Существовать без поддержки Франции территория не сможет. Поэтому, вероятно, попытки французского правительства решить вопрос корсиканского сепаратизма в обозримом будущем ни к чему и не приведут.

Подводя итоги выполненного исследования, можно заключить, что на основе проведенного анализа экономических аспектов сепаратизма в определенных регионах Европейского Союза была выявлена его специфика и связанные с ней причины и цели данного политического явления. Как показал анализ, экономический интерес может являться причиной сепаратизма, а на основе сравнения некоторых экономических показателей (в том числе прогнозных) до и после отделения региона, были сделаны выводы о влиянии сепаратизма на экономику самого региона и страны в целом.

Кроме того, было выявлено, что последствия отделения региона от страны могут быть в определенной степени катастрофическими, поскольку результатом сепаратизма может стать появление на карте Европы изолированных, небольших по территории государств с неустоявшейся и не адаптированной к новым условиям экономикой и системой управления, с потерянными интеграционными связями с такими международными организациями как ВТО и ООН.

Также, согласно мнению некоторых экспертов, тенденции к независимости в некоторых регионах являются продуманным политическим ходом, направленным на получение региональными органами дополнительных привилегий, финансовой помощи и предоставления более широкого объема властных полномочий.

В подведении конечного итога по вопросу сепаратизма как актуального явления можно сказать, что объективным источником регионального сепаратизма является экономическая, социально-политическая и духовно-идеологическая самодостаточность регионального пространства. Региональный сепаратизм не существует

без стремления к созданию собственной экономики, идеологии, политики, образа жизни, ментальности. Он делает ставку на предельную самодостаточность региона и создает политику, альтернативную государственной региональной политике.

Список литературы:

1. Catalonia independence for business lights is best economic option all round <http://www.theguardian.com/world/blog/2012/nov/22/catalonia-independence-business-economy-spain>
2. Daily question: How big is Scotland's economy and what's important to it? <http://www.bbc.com/news/uk-scotland-28761179>
3. Indicadors de conjuntura econ mica <http://www.idescat.cat/>
4. Les services de l' tat en Corse du Sud <http://www.corse.pref.gouv.fr/>
5. Main comparisons: Economy <http://www.ons.gov.uk/ons/guide-method/compendiums/compendium-of-uk-statistics/economy/index.html>
6. Separatist movements: a global reference/ Brian Beary, 2011, CQ Press
7. The Economic Consequences of European Separatism http://world-economic.com/articles_wej-226.html
8. РСМД: Будущая карта Европы http://russiancouncil.ru/in-ner/?%20id_4=275#top
9. Традиция сепаратизма: Вечная борьба за независимость Корсики <http://www.chaskor.ru/p.php?id=9308>
10. [1] Indicadors de conjuntura econ mica <http://www.idescat.cat/>
11. [2] [3] [4] Catalonia independence for business lights is best economic option all round <http://www.theguardian.com/world/blog/2012/nov/22/catalonia-independence-business-economy-spain>
12. [5] Main comparisons: Economy <http://www.ons.gov.uk/ons/guide-method/compendiums/compendium-of-uk-statistics/economy/index.html>
13. [6] Main comparisons: Economy <http://www.ons.gov.uk/ons/guide-method/compendiums/compendium-of-uk-statistics/economy/index.html>
14. [7] [8] Separatist movements: a global reference/ Brian Beary, 2011, CQ Press
15. [9] Les services de l' tat en Corse du Sud <http://www.corse.pref.gouv.fr/>

РЕАЛИЗАЦИЯ КИОТСКОГО ПРОТОКОЛА В РОССИИ: ДИНАМИКА ВЫБРОСОВ ПАРНИКОВЫХ ГАЗОВ И ВЛИЯНИЕ МЕР ПО ОГРАНИЧЕНИЮ ЭМИССИИ ПАРНИКОВЫХ ГАЗОВ НА РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

Грошева В.П.

ЭЭМ-601

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

Статья посвящена проблеме загрязнения атмосферного воздуха в России и влиянию мер по ее решению в рамках Киотского протокола. Проведенный анализ динамики выбросов парниковых газов за 1990—2012 года в России показал, что применение активных экономических мер по сокращению эмиссии парниковых газов в электроэнергетике приведет к серьезным сдвигам в технологической структуре, заметному увеличению инвестиционной и ценовой нагрузки в отрасли на экономику.

Ключевые слова: парниковые газы, электроэнергетика, устойчивое развитие, экономика, Киотский протокол.

Проблема изменения климата обозначилась давно, но вот попытки ее решения стали появляться лишь в конце XX века. Результатом переговоров мирового сообщества о возможных мерах борьбы с этим стала Рамочная Конвенция ООН об изменении климата (РКИК) 1992 г. [1] и Киотский протокол (КП) 1997 г. [2] к ней. На III Конференции Сторон Рамочной Конвенции ООН об изменении климата в г. Киото в декабре 1997 г. был принят Киотский протокол к РКИК, который зафиксировал определенные количественные обязательства по сокращению выбросов парниковых газов для промышленно развитых стран и стран с переходной экономикой. Россия ратифицировала Киотский протокол в ноябре 2004 года, став 128-ой по счету страной-участницей протокола [2]. Но именно благодаря решению России Киотский протокол обрел законную силу. Это автоматически привело к вступлению Протокола в силу 16 фев-

раля 2005 года [2]. В конце 2005 года в Монреале, Канада, состоялась очередная Конференция сторон Рамочной конвенции ООН об изменении климата (РКИК) и первое Совещание сторон Киотского протокола. На этом Совещании сделаны важнейшие шаги по созданию институциональной базы для работы механизмов Протокола: одобрены Марракешские соглашения, созданы исполнительные органы для реализации проектов совместного осуществления (ПСО) и пр. [3] Также на Конференции сторон РКИК приняты заявления, необходимые для начала переговоров по пост-Киотскому периоду [10].

Россия обязалась сохранить среднегодовые выбросы в 2008—2012 годах на уровне 1990 года [16]. В период с 1990 по 2000 гг. выбросы парниковых газов в России неуклонно снижались в результате падения производства. К 2000 г. выбросы снизились относительно 1990 г. почти на 40%, среднегодовое снижение выбросов составило 4,8%. В среднем выбросы были ниже уровня 1990 г. на 31,1%. В период с 2000 по 2012 гг. выбросы росли под воздействием роста производства и к 2012 г. выросли по отношению к 2000 г. почти на 8%; среднегодовой прирост выбросов составил 0,8%. В среднем выбросы были ниже уровня 1990 г. на 36,1%. В 2012 г. выбросы были на 34,25% меньше, чем в 1990 г. (рис. 1) [17]. Однако в целом темп роста выбросов был сравнительно невысоким, что связано как с общим повышением энергоэффективности, так и с происходившими в этот период структурными изменениями, в частности, с ростом доли непромышленного сектора в экономике Российской Федерации [14].

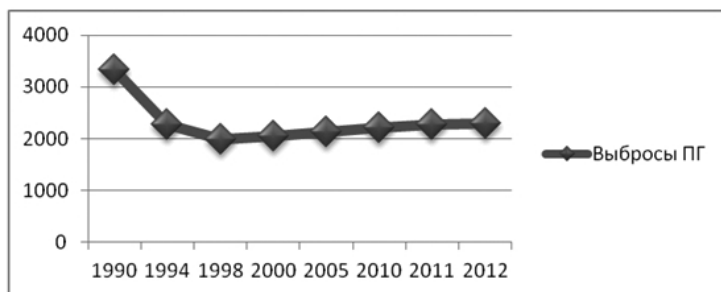


Рис. 1. Эмиссии парниковых газов в России, 1990—2012 гг.

Источник: база данных Росстат

Проблема сокращения парниковых газов (ПГ) носит глобальный и долгосрочный характер. Однако краткосрочность действия Киотского протокола и относительно небольшие обязательства по ограничению эмиссии, принятые странами-участницами, не могут существенно повлиять на общий тренд глобальной эмиссии [7].

Многочисленные прогнозы глобальных и национальных сценариев эмиссии ПГ показывают, что существенные изменения динамики и уровня выбросов возможны только к 2030 году и в более далекой перспективе при условии серьезных технологических изменений в производстве, преобразовании и потреблении различных видов топливно-энергетических ресурсов, обеспечивающих качественное изменение эффективности использования органического топлива, электрической энергии и тепла, масштабное освоение нетопливных, прежде всего нетрадиционных и возобновляемых ресурсов [12].

России, как и всем государствам-участникам Киотского протокола, потребуется сформировать и реализовать долгосрочную (на 2-3 десятилетия) стратегию развития своей экономики и энергетики, нацеленную на масштабное ограничение эмиссии ПГ. Параметры этой стратегии должны в полной мере отвечать требованиям устойчивого развития, обеспечивая максимально возможное снижение экологической нагрузки без ущерба для темпов роста и конкурентоспособности национальной экономики [11].

Особенную актуальность эта задача представляет для России, которая с заметным опозданием подключилась к киотскому процессу и пока окончательно не определила долгосрочную политику и механизмы своего участия в ограничении эмиссии ПГ. [5] Соответственно, экологические факторы пока не рассматриваются как определяющие и значимые при разработке ключевых документов экономической и энергетической политики, таких как долгосрочные программы социально-экономического развития и Энергетическая стратегия страны. Несмотря на то, что до сих пор сохраняется значительный «разрыв» между объемами фактической и допустимой (соответствующей уровню 1990 года) эмиссии ПГ, формирование и реализация активной экологической политики создаст реальный импульс для решения задач повышения энергоэффективности экономики и серьезной технологической модернизации энергетики [8].

В России, как и в большинстве стран, электроэнергетика является ключевой сферой, обеспечивающей решающий вклад в ограничение эмиссии парниковых газов. Являясь крупнейшим потребителем органического топлива, отрасль формирует в настоящее время около трети от общего национального объема эмиссии ПГ. [10] Одновременно с этим, именно электроэнергетика обладает наибольшими среди всех секторов экономики возможностями для реализации изменений в структуре и эффективности использования различных энергоресурсов за счет расширяющегося во времени спектра технологий производства электроэнергии на органическом, ядерном топливе, гидроэнергии и других возобновляемых источниках [10].

Россия занимает третье место в мире по объёму энергопотребления среди стран — крупнейших потребителей энергии (после США и Китая) [18]. Одна из причин высокой энергоёмкости экономики России заключается в том, что значительная часть территории страны находится в холодных климатических поясах. Вторая причина низкой энергоэффективности промышленности и экономики страны заключается в технологическом отставании. Снижение энергоёмкости в России позволит сэкономить 45% потребляемой энергии и снизить выбросы CO_2 в 2 раза. Инвестиции в энергоэффективность экономики дадут возможность снизить энергоёмкость производства, удовлетворить растущий спрос на энергоресурсы и в 3 раза уменьшить капиталовложения, необходимые для строительства новых генерирующих мощностей [16].

За период 2002—2005 гг. за счет реализации энергосберегающих мероприятий в рамках ФЦП «Энергоэффективная экономика» достигнута экономия топливно-энергетических ресурсов 116 млн тонн условного топлива (т.у.т.), из которых на топливно-энергетический комплекс (ТЭК) приходится 59%, на промышленность — 28%, жилищно-коммунальное хозяйство — 16%, транспорт — 9%, сельское хозяйство — 1%. По экспертным оценкам, в результате выполнения указанных мероприятий в сфере энергосбережения сокращение выбросов CO_2 в 2002—2005 гг. составило в среднем 50—60 млн т CO_2 в год [16].

Федеральная целевая программа «Энергоэффективная экономика» на 2007—2010 годы и на перспективу до 2015 года позволит сэкономить 83 млн т.у.т. топлива и сократить выбросы CO_2 на 20 млн

CO₂ в год [12]. Осуществление программы началось с относительно дешевых технологических мероприятий. В их числе повышение эффективности действующего оборудования и снижение потерь электроэнергии в сетях, прежде всего за счет внедрения автоматизированных систем контроля и учета электроэнергии. Реализация программы привела к улучшению показателей эффективности использования топлива и энергии, начиная с 1999 года [14]. Удельный расход топлива на выработку электроэнергии снизился на 1,8 г/кВт·ч, тепловой энергии — на 0,7 кг/Гкал, расход электроэнергии на собственные нужды — на 520 млн кВт·ч или на 2,8%.

Благодаря широкомасштабным мероприятиям по повышению технического уровня эксплуатации оборудования, улучшению структуры производства электрической и тепловой энергии и сокращению удельного расхода топлива на электростанциях РАО «ЕЭС России» в 2002—2005 гг. достигнута экономия топлива в размере 0,72 млн т.у.т., что привело к уменьшению выбросов ПГ на 1,23 млн т CO₂ в год [5].

Проведенные исследования показали, что применение активных экономических мер по сокращению эмиссии парниковых газов в электроэнергетике приведет к серьезным сдвигам в технологической структуре, структуре топливного баланса, заметному увеличению инвестиционной и ценовой нагрузки в отрасли на экономику. Эти изменения, безусловно, будут иметь серьезный межотраслевой и макроэкономический масштаб и потребуют комплексной оценки последствий для всей экономики и ТЭК страны.

Данный факт подчеркивает актуальность тщательного отраслевого и макроэкономического обоснования новой экологической политики России в посткиотский период, которая должна обеспечить реализуемость необходимых инвестиционных решений при приемлемых ценах электроэнергии, не приводящих к потере конкурентоспособности страны и снижению темпов роста ВВП и уровня жизни населения.

Список литературы:

1. Грицевич И. Г. Комплексный план действий по реализации Киотского протокола в России — намерения и реалии. // На пути к устойчивому развитию России. 2005, № 32, с. 11—14.

2. Кокорин А.О., Грицевич И. Г., Сафонов Г.В. Изменение климата и Киотский протокол — реалии и практические возможности. М. 2004, 64 с.

3. Рамочная конвенция ООН об изменении климата (Нью-Йорк, 9 мая 1992 года).

4. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 сентября 2011 г. № 780. «О мерах по реализации статьи 6 киотского протокола к рамочной конвенции ООН об изменении климата»

5. Доклад об очевидном прогрессе в выполнении обязательств Российской Федерации по Киотскому протоколу <http://unfccc.int/resource/docs/dpr/rus1.pdf>

6. Грицевич И. Г., Колесов А.Ю. Национальная инвентаризация выбросов парниковых газов от энергетических процессов в России // На пути к устойчивому развитию, 2004, № 27, с. 34—37.

7. Грабб М., Вролик К., Брэк Д. Киотский протокол: анализ и интерпретация. Пер. с англ. — М.: Наука, 2001.

8. А.Голуб, Э.Петсонк, Опасности климатических изменений и выгоды от участия России в Киотском протоколе. Пер. с англ. — М., Высшая школа экономики, 2004.

9. Пахомова Н.В., Рихтер К.К. Экономика природопользования и охраны окружающей среды: Учеб. пособ. — СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2003.

10. Соловей Ю.В., под ред. А.В.Ханыкова «Киото на пороге России». Москва. ИГ «Юрист». М. 2003.

11. Израэль Ю., Назаров И., Нахутин А. и др. Эмиссия парниковых газов России. — Бюллетень по атомной энергии, 2002, № 3.

12. Ю.А. Израэль, И.М. Назаров, М.Л. Гитарский, А.И. Нахутин, А.Ф. Яковлев Киотский протокол — проблемы его ратификации. — Метеорология и гидрология, 2002, № 11.

13. И. Башмаков и К. Джебма. «Политика, меры и инструменты смягчения последствий изменения климата. Национальный и международный аспекты» ЦЭНЭФ, Москва.

14. Государственный доклад «О состоянии окружающей природной среды Российской Федерации в 2000 году». — М.: Государственный центр экологических программ, 2001.

15. White Paper for Community Strategy and Action Plan «Energy for the Future: Renewable Sources of Energy» 2000, [http://www.agores.org/policy/com/strategy/white paper/default.htm](http://www.agores.org/policy/com/strategy/white%20paper/default.htm).

16. Российский реестр углеродных единиц <http://www.carbon-unitsregistry.ru/>

17. Reuven S. Avi-Yonah and David M. Uhlmann, Combating Global Climate Change: Why a Carbon Tax Is a Better Response to Global Warming Than Cap and Trade. Stanford Environmental Law Journal. 2009.

18. Schakenbach J., Vollaro R., Forte R. Fundamentals of Successful Monitoring, Reporting, and Verification under a Cap-and-Trade Program. / Journal of the Air & Waste Management Association. November 2006.

ГЕОПОЛИТИЧЕСКАЯ РОЛЬ АФГАНИСТАНА: ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Гул Мохаммад С.,

Юсифова Е.С.

ШМ-301

Мировая экономика ИМЭБ РУДН

Аннотация:

В статье рассматриваются основные проблемы, касающиеся геополитической роли Афганистана и обеспечения стабильности в Центрально-Азиатском регионе. Приводится статистика развития страны и влияния западных стран на ситуацию в регионе. Предлагается ряд возможных шагов к решению проблем в стране и регионе в целом.

Ключевые слова: Афганистан; геополитика; безопасность; линия Дюрана; наркооборот; терроризм; Центральная Азия; стабильность в регионе.

Говоря об Афганистане, люди сразу представляют себе страну, где нескончаемо продолжаются военные действия, процветает терроризм и наркоторговля. Но никто не задумывался, что за пеленой всех проблем скрывается страна и ее жители, которые уже устали от нескончаемых войн и конфликтов.

В геополитике многих стран мира чрезвычайно важное место уделяют именно Афганистану. Страна является «сердцем» Центральной Азии, и благодаря этому контролировать и влиять на политику региональных стран становится гораздо проще. Так же страна является звеном сухопутных торговых отношений.

Афганистан обладает относительно большой территорией, которая приблизительно равна площади Франции, Бельгии, Нидерландов и Дании, вместе взятых, [3] запасами природного газа, нефтью, каменного угля. Но, несмотря на это Афганистан — одна из самых экономически отсталых и политически нестабильных стран мира. Основу экономики этой страны традиционно составляет сельское хозяйство.

Бюджет страны за счет внутренних источников ни разу так и не был полностью финансируван, а почти все ее программы экономического развития всегда реализовывались за счет внешнего кредита или помощи.

Несмотря на увеличившийся объем международной торговли (торговый баланс Афганистана в период с 2004—2014 года остается отрицательным с постоянным уменьшением экспорта и увеличением импорта, так как Афганистан не обладает сильной экспортно-ориентированной индустрией), резкий рост инвестиций в Афганистан (начиная с 2004 года, после того как была принята новая конституция и установлены новые направления развития страны, и резкий спад инвестиций в 2009 году, в связи с неудавшимися военными операциями на востоке страны и мирового кризиса 2008 года, при сохраняющемся тренде роста инвестиций в страну), в рост ВВП с 2002 года, Афганистан до сих пор остается одной из самых бедных стран мира, с уровнем ВВП на душу населения \$678,3 млрд по состоянию на 2013 год [2].

Проблема Афганистана и России. Последние пять лет наблюдается резкий рост экспорта из Афганистана в Россию наркотиков, тем самым растет количество наркозависимых от афганского опиума и героина.

В целом, Афганистан из-за непрекращающихся боевых действий и вмешательства иностранных государств в его внутренние дела является сегодня обостряющим источником агрессии, которая напрямую и через государства Средней Азии воздействуют на Россию

и повышают общую нестабильность, подрывающую ее возможности и комплексную мощь.

Проблема Афганистана и Пакистана. Линия Дюрана. Афганско-пакистанские отношения являются довольно сложными, прежде всего из-за противоречивой внешней политики обеих стран. Помимо этого, влияние гражданских властей на территории страны в обоих государствах весьма ограничено. Особенно это заметно в Афганистане, где отдаленные провинции практически не контролируются центральным руководством, которое там заменяют террористические группы. В Пакистане ситуация несколько иная. В нём власть, по сути принадлежит армии.

Основные разногласия связаны с линией Дюрана или как ее еще называют «стена ненависти между двумя братьями». Причина конфликта заключается в том, что Кабул не признаёт её как международную утверждённую границу между Афганистаном и Пакистаном, так она разделяет единые этнические группы. Состоящее в основном из пуштунов афганское правительство занимает позицию, суть которой заключается в том, что принадлежащие Пакистану пуштунские территории должны принадлежать Афганистану. То, что противоречия носят серьёзный характер, подтверждает тот факт, что именно из-за линии Дюрана Афганистан был единственной страной, выступившей против принятия Пакистана в ООН в 1947 г. после провозглашения им своей независимости.

Обеспечение региональной безопасности. Несмотря на свою выгодную стратегическую и геополитическую позицию, Афганистан также представляет собой угрозу для безопасности региональных стран. Среди этих угроз можно выявить следующие:

- Наркоугроза и наркоагрессия, в результате которых более 90% производства самого опасного в мире наркотика (опий) приходится на Афганистан и наблюдается стабильный рост количества зависимых от этих наркотиков;
- Усиление и умножение террористических группировок, с агрессивными тоталитаристскими намерениями, то есть экспорт нестабильности;
- Угроза размещения военных баз вооруженных сил США и НАТО на территории Афганистана.

Все эти проблемы взаимосвязаны. Некоторые из этих угроз принимают глобальный масштаб, поэтому решение вышеуказанных

проблем является актуальным для всего мирового сообщества. США и НАТО принимают всевозможные усилия для решения поставленных проблем, однако, анализируя временной период с 2001 по 2013 года, становится предельно ясно, что под предлогом борьбы с терроризмом усердия военных сил Соединенных Штатов и Североатлантического Альянса направлены на поддержание нестабильности в Афганистане и регионе в целом, ввиду ряда причин:

1. В первую очередь США стремятся к достижению контроля над Россией, Китаем и Ираном;
2. Недопущение реинтеграции стран СНГ;
3. Обеспечение контроля над энергетическими ресурсами;
4. Обеспечение стратегического присутствия в Центральной Азии; [3]

Статистика наркопроизводства показывает, что с 1998 года произошёл резкий рост посевных площадей опийного мака с минимальным показателем в 2001 году при правлении Талибан. И это, несмотря на то, что ключевыми решениями международного сообщества по проблеме наркотиков, принятых на 20-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН, были искоренение незаконных культур и сокращение незаконного культивирования кокаинового куста, каннабиса и опийного мака. Высокий уровень наркопроизводства можно объяснить тем, что в стране очень высокий уровень безработицы — 35—40%, под чертой бедности живут около 36% граждан [4]. Единственным спасением для таких людей становится торговля наркотиками, так как уровень образования тоже низок.

Однако, торговля героином и опиатами является мультимиллионным бизнесом, поддерживаемым со стороны мировых лидеров, которым требуется постоянный и безопасный приток средств. Одной из скрытых причин войны в Афганистане стало стремление США поднять уровень торговли наркотиками и установить над ним прямой контроль. Доходы, получаемые от спонсируемой ЦРУ афганской торговли наркотиками, носят значительный характер. Торговля наркотическими средствами афганского происхождения на международном уровне подразумевает наличие широкой сети посредников. На разных ее уровнях задействованы игроки различного рода, от афганских крестьян, выращивающих мак, до оптовых и розничных торговцев героином на западных взаимозависимых рынках, как европейских, так и американских. Аналогична и ие-

рархия цен на опиаты. К примеру, администрация США признавала, что выручка от продажи героина на международном рынке наркотических средств в сто раз превышает цену, по которой опиум закупают у афганских крестьян [5]. Поэтому не вызывает удивления желание Соединенных Штатов получить под свой контроль всю отрасль опиумной экономики Афганистана, сделав ее источником собственных доходов.

Чертой, отличающей торговлю наркотиками от торговли легальными товарами, является то, что наркоторговля создает основной источник формирования средств не только для организованной преступности, но и для всего аппарата государственного управления США. В свою очередь, ЦРУ, оказывающее протекцию торговле наркотиками, развило комплексную сеть деловых связей с лидерами мировых наркотических криминальных синдикатов. Иными словами, аппарат управления США и крупные бизнес-синдикаты заинтересованы в установлении стратегического контроля над путями сбыта героина и опиатов. В западную банковскую систему вкладываются миллиарды долларов, полученных в результате сбыта героина [6].

Проблематику наркопроизводства зачастую связывают с пуштунскими племенами, которая часто выглядит как «талибы». Давайте разберемся: кто такие талибы?

Талибан — идейное народное ополчение, направленное на внедрение законов Шариата во все сферы жизни общества. Однако, следует отметить, что интерпретация Ислама талибами довольно жесткая и грубая. Не без внимания должен остаться и тот факт, что США и ряд других стран имеет непосредственное отношение к образованию этого движения.

Талибов сегодня можно условно разделить на три типа:

1) «Чёрные талибы» — международные наёмники (арабы и представители других национальностей), которые прибыли в Афганистан из других стран. Эти люди не являются жителями Афганистана и участвуют в войне за деньги.

2) «Серые талибы» — это люди, живущие в Афганистане, которые являются профессионалами войны и практически не занимаются мирным трудом. Однако они не имеют отношения к международному терроризму и тем более к Аль-Каиде.

3) «Белые талибы» — люди, которые вынуждены эпизодически участвовать в военных действиях, потому что экономика страны разрушена, и у них нет других возможностей для того, чтобы прокормить свои семьи [3].

Присутствие Советского Союза и Апрельская революция 1978 года на территории Афганистана, целью которого было установление просоветского правительства, стало поводом для объединения децентрализованных группировок моджахедов, главными из которых были Хезб-и-Ислами, Джамаат-и-Ислами, Вахдат-е-мили, Исламский союз освобождения Афганистана и другие, существовавшие еще во время правления Хафизуллы Амина. Это время политического кризиса в Афганистане, усиления нестабильности в стране и геополитических игр СССР и США. Устранение Хафизуллы Амина и передача власти Бабраку Кармалю по инициативе СССР, установление власти моджахедов при помощи США... С присутствием Советского Союза на территории Афганистана, эта страна претерпевала быстрое развитие. Это не нравилось Пакистанскому правительству, так как поднялся бы вопрос о линии Дюрана, проведенной в 1893 году в результате трех англо-афганских войн, а Советский Союз получил бы выход к Индийскому океану. Это считали недопустимым правительства США и Британии, после ввода советских войск в Афганистан и назначения просоветского президента Бабрака Кармаля Картер объявил: «Советское вторжение в Афганистан — это самая большая угроза миру со времен Второй мировой войны». В это же время появилась «доктрина Картера», в которой говорилось о том, что США не допустит, чтобы Персидский залив контролировался извне [7].

Объединенные группировки моджахедов, завербованные США и Саудовской Аравией и тренируемые на территории Пакистана, начали войну с существовавшим в тот момент правительством Афганистана и контингентом СССР. В итоге, в 1992 году к власти пришел лидер моджахедов Себгатулла Моджаиди, однако продолжались внутренние междоусобицы между этническими пуштунскими, таджикскими и узбекскими группировками Афганистана. Вскоре в тот же 1992 году, на пост президента вступил Бурхануддин Раббани, однако ни Моджаиди, ни Раббани не признали линию Дюрана, и это не положило конец гражданской войне. В конечном итоге, образованное в 1994 году движение талибан в Пакистане, при

оружейной поддержке США, Британии и финансовой со стороны Саудовской Аравии, нацеленное на взятие власти в Афганистане. Придя к власти в 1996 году они тоже не признали линию Дюрана и вышли из-под контроля США, установив свою диктатуру. В то время Осам бин Ладен организовал несколько противоборствующих США точек и происходило идеологическое развитие и распространение терроризма. Правивший в то время Исламским Эмиратом Афганистан, Мулла Омар отказался выдать Осам бин Ладена по требованию США, после прогремевшего теракта в Нью-Йорке. Мы склонны считать это планом Соединенных Штатов по интервенции на территорию Афганистана. Взяв разрешения у ООН, США начали операцию против терроризма и наркоторговли в Афганистане, которая продолжается уже 13 лет и никаких результатов не дает.

Присутствие иностранного контингента на территории Афганистана является стимулом для террористических группировок продолжать свою деятельность, привлекая большее число мусульман с соседних стран и организацию баз в данных странах. Это лишь только укрепляет деятельность террористических группировок и усиливает нестабильность в регионе.

Принимая во внимание все вышеуказанное, логичным остается сделать вывод, что террористы и терроризм в целом является инструментом США по развертыванию военных баз в регионе Средней Азии.

Присутствие вооруженных сил США на территории Афганистана и контроль над странами в Средней Азии имеет под собой тенденцию создания однополюсного мира и, как следствие, глобальной империи. Это утверждение по большей части, волнует Россию и Китай, лучшее геополитическое положение Запада, увеличение его мощи, что является прямой угрозой для безопасности Китая и России.

Мы считаем рациональным следующий вариант развития сценария стабилизации ситуации в регионе:

1. Установление централизованной и единой власти с учетом прав всех этносов, населяющих Афганистан.
2. Форсированная индустриализация страны с уклоном на развитие отечественного производителя.

3. Изгнание из страны международных корпораций и военных баз НАТО по опыту Ливийского лидера Муаммара Каддафи.

4. Рассмотрение вопроса о линии Дюрана.

5. Взаимовыгодное сотрудничество с региональными странами.

Данный план развития Афганистана предусматривает решение вопроса этнических войн в стране, ликвидацию проблемы безработицы, наркоторговли и террористических организаций, путем расширения рынка труда внутри страны, благодаря индустриализации, увеличение роли и места Афганистане в международном сообществе.

Рассмотренные нами темы в настоящей работе имеют чрезвычайно актуальный характер. В решение поставленной проблематики не последнее место имеют Россия и Западные страны для достижения мира и стабильности в данном регионе. Геополитическое положение Афганистана является предметом интереса всего мира и поэтому ожесточенных конфликтов за власть в среднеазиатском регионе. Мы не рассматриваем предложенный нами план развития как единственный и правильный в конечной инстанции.

Все же, принимая во внимание существующую ситуацию в Афганистане, традиционных племенных законов и менталитета афганского общества, политических игр мировой элиты, считаем более рациональным пересмотр политики США и НАТО в среднеазиатском регионе, в рамках заседания ООН с участием ряда стран и предложением нового курса в установлении стабильности в Афганистане.

Список литературы:

1. Афганистан. Справочник. — М., 2000. — С 256 с.
2. <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD/countries/AF?display=graph> — сайт Всемирного Банка
3. <http://www.idmrr.ru/afghandoklad.html> — сайт с содержанием проектно-аналитического доклада «Путь к миру и согласию в Афганистане»
4. <http://afghanistan.ru/doc/55416.html> — новостной сайт Афганистана
5. US State Department quoted by the Voice of America (VOA), 27 February 2004

6. Michel Chossudovsky “The Spoils of War: Afghanistan’s Multibillion Dollar Heroin Trade. Washington’s Hidden Agenda: Restore the Drug Trade”. Global Research, February 15, 2014

7. <http://www.snowball.ru/afgan/?page=history4> — сайт о советско-афганской войне

БОЛОНСКИЙ ПРОЦЕСС И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Гусынина Е.С.

ЭЭМ-601

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

Способность общества формировать, распространять и применять знания имеет решающее значение для устойчивого экономического роста и повышения жизненного уровня населения. Переход к инновационной экономике связан с резким возрастанием роли, значения и распространения образования. При этом качественное изменение претерпевало в первую очередь высшее образование, которое главным образом и обеспечивает основу инновационного общества. Образование стало ведущим фактором развития, так называемым локомотивом экономического роста и одним из важнейших факторов геополитической стабильности. Именно поэтому многие страны сегодня ставят реформы образовательной системы на первые позиции в развитии страны.

Ключевые слова: система образования, высшее образование, Болонский процесс, инновационная экономика.

Динамичные изменения социально-экономических отношений, задача развития конкурентных преимуществ России в современной мировой экономике требуют серьезной модернизации образования, превращения образования в гибкую саморазвивающуюся систему, адекватно отвечающую на вызовы времени и меняющиеся запросы общества. Образование может стать важной движущей силой, которая способна существенно повысить качество жизни граждан в

стратегической перспективе. Для достижения этого необходимо формирование правовой базы, образование институциональных условий модернизации образования.

Болонский процесс — один из наиболее обсуждаемых вопросов в области высшего образования. И это, наверное, не случайно: образование, особенно высшее — та сфера, которая традиционно очень высоко ценилась в обществе. И сегодня при всем разнообразии политических, экономических взглядов, оценки приоритетов развития страны, важность развития образовательной сферы не подвергается сомнению.

Болонский процесс — процесс сближения и гармонизации систем образования стран Европы с целью создания единого европейского пространства высшего образования [1].

Единое образовательное пространство должно позволить национальным системам образования европейских стран взять всё лучшее, что есть у партнеров — за счет повышения мобильности студентов, преподавателей, управленческого персонала, укрепления связей и сотрудничества между вузами Европы и т.д. В результате единая Европа приобретет большую привлекательность на мировом образовательном рынке.

Основные задачи Болонской декларации, которые будут способствовать единению Европы в области образования:

1) введение общепонятных, сравнимых квалификаций в области высшего образования;

2) переход на двухступенчатую систему высшего образования (бакалавриат — магистратура);

3) введение оценки трудоемкости (курсов, программ, нагрузки) в терминах зачетных единиц (кредитов) и отражение учебной программы в приложении к диплому, за основу предлагается принять ECTS (European Credit Transfer System), сделав ее накопительной системой;

4) повышение мобильности студентов, преподавателей и административно-управленческого персонала (в идеале, каждый студент должен провести не менее семестра в другом вузе, желательно зарубежном);

5) обеспечение необходимого качества высшего образования, взаимное признание квалификаций и соответствующих документов в области высшего образования;

- 6) обеспечение автономности вузов;
- 7) введение аспирантуры в общую систему высшего образования (в качестве третьего уровня);
- 8) придание «европейского измерения» высшему образованию (его ориентация на общеевропейские ценности) и повышение привлекательности, конкурентоспособности европейского образования;
- 9) реализация социальной роли высшего образования, его доступность, развитие системы дополнительного образования (так называемое «образование в течение всей жизни»).

Кроме того, в настоящее время становится все более принятым говорить об общеевропейском образовательном и исследовательском пространстве.

В сентябре 2003 года на Берлинской конференции министров образования стран — участниц Болонского процесса, Российская Федерация в лице министра образования РФ Владимира Михайловича Филиппова поставила свою подпись под Болонской декларацией. Это означает, что Россия перестает быть в изоляции и получает возможность влиять на решения, принимаемые участниками Болонского процесса. В наше время внедрение болонской системы образования ощущается все сильнее.

Болонская модель базируется на принципах ответственности каждого человека за содержание и качество своего образования и предполагает существенное изменение устоявшихся в российской системе высшего образования субъектно-объектных отношений. Столь серьезные грядущие изменения не всегда находят понимание у российского образовательного сообщества. Следует отметить, что преимуществами российской системы образования традиционно считаются высокое качество, фундаментальность и системность обучения, потеря этих характеристик уже в большей степени произошла. Кроме того, высказываются опасения, что при внедрении Болонской модели это приведет к утрате специализаций, развалу кафедр и научных школ, сокращению занятости преподавателей. Так же многие считают, что есть опасности более интенсивной «утечки мозгов» в результате присоединения России к Болонскому процессу. Объективно такая опасность существует. Если российские дипломы будут автоматически (или по крайней мере широко) признаваться в Западной Европе, это, конечно, существенно облегчит

трудоустройство наших выпускников в странах — участницах Болонского процесса. Но надо трезво признавать, что процесс оттока специалистов может стать менее активным только тогда, когда отечественные работодатели, включая государство, смогут предложить выпускникам условия работы, сравнимые с теми, на которые они могут в принципе рассчитывать на Западе (достойную оплату труда, возможность работать в области высоких технологий с использованием самого современного оборудования и т.д. и т.п.). В этих условиях можно ожидать не только сокращения оттока отечественных специалистов, но и появления зарубежных претендентов на российские рабочие места, что повысит требования к конкурентоспособности выпускников российских вузов. Любые же запретительные меры, препятствующие «утечке мозгов», вошли бы в прямое противоречие с Конституцией Российской Федерации.

Несмотря на неоднозначные оценки европейского образовательного пространства и неоднородность отечественного высшего образования, очевидно, что развитие Болонского процесса является инструментом гармонизации систем высшего образования стран-участников и может быть взаимовыгодным способом формирования единого европейского рынка высококвалифицированного труда и высшего образования. Участие России в этом процессе может позволить добиться равноправного положения наших вузов и специалистов не только в европейском, но и в мировом сообществе, решить проблему признания российских дипломов и укрепить наши позиции на мировом рынке образовательных услуг. Целесообразно рассматривать участие России в Болонской конвенции как способ реформирования отечественной системы образования, ее сближение с европейской, при условии сохранения фундаментальных ценностей и особенностей и конкурентных преимуществ отечественной системы образования.

Следует отметить, что во всем мире вузы переходят к новым формам обучения. Университеты все смелее стремятся использовать инновационные методы обучения и управления. В контексте этого хотелось бы так же рассмотреть американскую и китайскую системы образования, т.к. не понаслышке вузы этих стран готовят высококвалифицированных специалистов и имеют ведущие вузы. Высшему образованию в США уделяют огромное значение. В-первых, диплом открывает новые жизненные перспективы. Во-

вторых, исходя из практических соображений жителей США, высшее образование обещает более высокий заработок. Столь трепетное отношение позволяет американским ВУЗам на протяжении нескольких столетий занимать топовые позиции в рейтинге лучших университетов мира. Кандидаты, прошедшие обучение в университетах США, пользуются большим спросом на рынке труда.

Образовательная система США очень гибка. Она позволяет студенту подобрать программу, которая бы максимально соответствовала его текущему образовательному уровню и его академическим интересам. К «гибкости» можно отнести и показатель «трансферности» студентов: действительно, перевестись из одного учебного заведения в другое довольно просто, и этим очень многие пользуются. Основной формой учебных занятий является лекция, которая читается для потоков, насчитывающих иногда до тысячи студентов. Понятия «академическая группа» не существует, так как каждый учится по индивидуальной программе и посещает лекции по выбору. Обычно каждому студенту перед лекцией выдается ее конспект, что освобождает студента от ведения конспекта в нашем понимании. Для получения степени бакалавра студенты должны набрать определенное число зачетных единиц и сдать требуемые экзамены. В отличие от степени бакалавра степень магистра в США ориентируется на специализированную деятельность (музыка, управление бизнесом, техника, педагогика и др.). Лица, имеющие степень бакалавра, должны пройти обучение еще в течение 1–2 лет [3].

Высшим этапом подготовки высококвалифицированных специалистов является обучение по докторским программам, ориентированное на четко специализированное обучение и самостоятельное научное исследование. В докторантуру принимаются лица, имеющие, как правило, степень магистра, хотя в отдельных университетах достаточным является степень бакалавра.

Тот факт, что Китай сегодня становится одной из ведущих держав в мировой экономике, вызывает повышенный спрос на изучение китайского языка и получение высшего образования в китайских вузах. Специалисты, владеющие китайским языком, все более востребованы во многих странах мира.

Для тех, кто хочет получить диплом китайского института или университета немалым плюсом является и то, что стоимость жизни

и образования в Китайской Народной Республике значительно ниже, чем в европейских странах и США, но при этом все образовательные программы не уступают стандартам европейских вузов.

В систему высшего образования Китая входят университеты, колледжи и профессиональные высшие школы. Все учебные заведения государственные, но единой программы для всех нет, каждое из них отличается своей специализацией и методикой преподавания. Так есть технические, педагогические, лингвистические и другие институты.

Все образовательные программы подразделяются на три уровня. Первый, базовый, даёт степень бакалавра и длится четыре — пять лет. Второй — заканчивается присвоением степени магистра и предполагает два — три года обучения. Одолевшие третий уровень, становятся докторами. Им приходится учиться ещё три года и в конце обучения они должны самостоятельно выполнить исследовательский проект.

Хочется особо подчеркнуть, что отношение к образованию у китайцев очень серьёзное. Университеты и институты приглашают только лучших специалистов, в том числе и зарубежных. Государство постоянно инвестирует значительные средства в образовательную систему.

По уровню технического оснащения китайские вузы соперничают с передовыми вузами Европы. Все это позволяет говорить, что образование в Китае — это современный, высококлассный, перспективный и пока недорогой продукт.

Система высшего образования Китая уже сегодня может похвастаться международным авторитетом. Китайские выпускники работают в ведущих научных учреждениях в Северной Америке, Европе, Японии, Австралии и других странах. Ежегодно около 20 тысяч выпускников вузов Китая продолжают свое обучение в аспирантуре и докторантуре за рубежом. Много китайских студентов работает в Силиконовой долине, Уолл-стрит, преподает в университетах мирового класса. Китайское правительство подписало соглашения о взаимном признании дипломов с 64 странами и регионами, в том числе с Россией, Англией, Германией, Италией и другими.

Мы говорим о развитии российской системы высшего образования в контексте Болонского процесса, так как выбрали это на-

правление развития нашей системы образования. Но может имеет смысл присмотреться к другим странам, которые в большей или меньшей степени реализуют свои программы удачно. На наш взгляд надо брать пример с лучшего, что есть в других системах, а не с самих стран. Если выделить преимущества, которые на наш взгляд могли бы подойти или дополнить нашу систему, такие как: к примеру, из Китайской системы, возможно было бы перенять сильный контроль и активную роль государства в системе образования, так же жесткую финансовую политику, которая нашей стране необходима; что касается системы образования США, то наиболее привлекательным нам кажется свобода выбора гибкость учебного процесса, что бы соответствовало текущему образовательному уровню студента и его академическим интересам. Если говорить о развитии российской системы высшего образования в контексте Болонского процесса, стоит попытаться выделить те потенциальные выгоды, которые присутствуют в нём для России: благодаря болонским нововведениям, российское образование станет соответствовать реальным вызовам глобализации; в рамках Болонского процесса появится возможность по-новому решить общие вопросы о роли и месте высшего образования в современном обществе, о его рациональных масштабах, о желательной пропорции граждан с высшим образованием в населении страны, о реальных потребностях общества в выпускниках вузов с дипломами бакалавра и магистра; наряду с европейскими университетами российские вузы смогут «привлекать таланты со всего мира»; естественным образом продолжит эволюционировать содержание высшего образования, в едином европейском пространстве высшего образования появится возможность определить общие для европейских стран, в том числе и для России, требования к квалификациям, создать общеевропейские предметные объединения вузов (сети вузов по направлениям подготовки), адаптировать учебные планы к требованиям современного общества; престижность высшего образования в стране будет расти, в частности, под влиянием возможности найти высокооплачиваемую работу в Европе по специальности — у молодёжи появится дополнительный стимул для обучения в вузе; заметно увеличатся масштабы, и поднимется качество владения российскими студентами и преподавателями иностранными языками; несомненной выгодой от Болонского процесса станет пропаганда российской

культуры — значительно большее число европейцев получают возможность изучить русский язык, познакомиться с российской культурой, с педагогическими традициями нашего высшего образования, которые будут органично распространяться среди иностранных студентов и преподавателей, прибывающих в Россию по программам академической мобильности; возрастет общий культурный уровень страны; возможно так же будут подрываться идейные основы межнациональной розни, агрессивности на национальной почве.

В результате анализа, можно сделать вывод, что цели и задачи поставлены перед системой образования в России очень серьезные, реализацию которых мы можем наблюдать уже сегодня. В первую очередь необходим тщательный контроль и активная поддержка государства. На наш взгляд, нужно уделить особое внимание вопросу финансирования, государство должно инвестировать существенные средства в систему образования или как это принято в США привлекать корпорации или домашние хозяйства. Не нужно бездумно копировать процессы образовательных изменений, необходимо черпать все то лучшее и пытаться реализовать в своей стране, но при этом не стоит забывать, что лучшее не всегда может оказаться таким в другом месте. Все это возможно будет содействовать увеличению привлекательности российского образования за рубежом, привлечение иностранных граждан для обучения в российских вузах, что впоследствии приведет к укреплению позиций России на мировом рынке образовательных услуг, расширению зоны геополитического влияния и укреплению безопасности России в целом.

Список литературы:

1. Создание Европейского пространства высшего образования. Коммюнике Конференции министров по высшему образованию (Берлин, Германия, 19 сентября 2003 год)

2. Приказ Минобрнауки от 15.02.2005 № 40 «О реализации положений Болонской декларации в системе высшего профессионального образования Российской Федерации»

3. Джонстоун Д.Б. Система высшего образования в США: структура, руководство, финансирование// Университетское управление: практика и анализ. 2009. № 5—6(28).

4. Федеральный закон «О высшем и послевузовском образовании» в редакции от 24.10.2007

5. <http://www.bologna.ntf.ru/>

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: ОПЫТ ОБЪЕДИНЕННЫХ АРАБСКИХ ЭМИРАТОВ

Дауд О.

ЭЭМ-602

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

Успехи экономической политики ОАЭ подтверждаются многочисленными рейтингами в том числе «Глобальным рейтинге конкурентоспособности». По одной из позиций оценивающую макроэкономическую среду страна заняла 7 место в мире, а в общем рейтинге страна заняла 24 место. За достаточно небольшой период времени ОАЭ удалось создать диверсифицированную экономику. Статья посвящена исследованию опыта ОАЭ в части диверсификации экономики.

Ключевые слова: ОАЭ, экономика, нефть, диверсификация

«Каждый новый день в Африке газель просыпается с мыслью о том, что она должна быть быстрее льва. В тоже время лев знает, что должен догнать газель, чтобы выжить... Я знаю, что дорога к развитию и модернизации сложная, длинная, а путь к следующей ступени развития еще длиннее и сложнее... Больше нет времени на нерешительность и половинчатые цели...»

Премьер-министр и вице-президент
Объединённых Арабских Эмиратов,
правитель Дубая
Мохаммед ибн Рашид аль-Мактум

Объединённые Арабские Эмираты (ОАЭ) расположены в юго-западной части Азии в восточной части Аравийского полуострова. Граничит с Саудовской Аравией и Оманом. Экономика ОАЭ оста-

валась стабильной в течение предыдущих лет, на которые пришелся мировой финансовый кризис и связанные с этим нестабильность, которая отразилась на большей части других стран.

Успехи ОАЭ подтверждаются многочисленными рейтингами в том числе «Глобальным рейтинге конкурентоспособности». По одной из позиций оценивающей макроэкономическую среду страна заняла 7 место в мире, а в общем рейтинге страна заняла 24 место. Все это является подтверждением правильности проводимой политики правительством ОАЭ, которая преследовала своей целью защитить национальную экономику от глобальных рисков и нестабильности.

Сильные стороны экономики ОАЭ, такие как политическая стабильность, внесли вклад в достаточно высокие темпы роста, в развитие привлекательного инвестиционного климата, в стабильность финансового сектора. При этом правительству удалось добиться приемлемых результатов инфляции. В 2012 году инфляция составила 0,66%, начиная с 2007 года (11,72%) данный показатель неуклонно уменьшался.

Экономика ОАЭ по размеру ВВП по данным Всемирного Банка на 2012 года занимала 30 место в мире. Экономика ОАЭ обязана своим успехам запасами нефти, имеющимися на территории страны, однако при этом страна серьезно зависит от цены на нефть, что является серьезной проблемой для страны. Правительство страны предпринимает серьезные шаги для диверсификации экономики. Данный аспект отражается на форме подачи экономической статистики в которой отражаются результаты с учетом нефти и без учёта нефти.

ВВП ОАЭ (см. табл. 1) в 2012 году составил более 383 млрд долл. США, что почти на 10% больше чем годом ранее. В период финансового кризиса ВВП страны сократился примерно на 60 млрд долл. США. Начиная с 2010 года, ВВП экономики рос примерно на 4% в постоянных ценах в год, а в 2011 году уровень ВВП превзошел докризисный уровень 2008 года.

Политика правительства ОАЭ по диверсификации экономики позволила в 2012 году показать хорошие показатели роста (в текущих ценах рост составил 10,1%, а в постоянных 4,4%) (см. рис. 1). Большой вклад в рост экономики страны был внесен так называемым не нефтяным сектором, а туризмом, торговлей, финансовыми

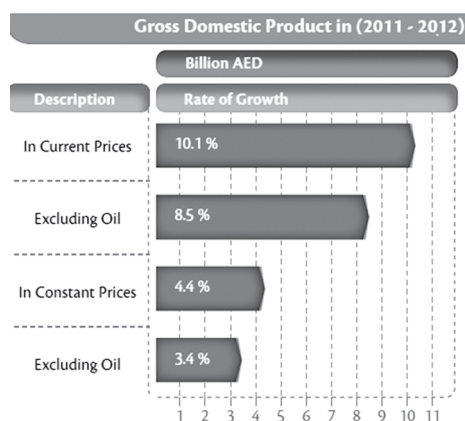
ми услугами, также большой вклад внес строительный сектор благодаря восстановлению рынка недвижимости после кризиса.

Таблица 1

ВВП ОАЭ в долл. США в текущих ценах

2007	257 916 140 791
2008	315 474 644 818
2009	254 803 438 184
2010	287 421 818 966
2011	348 594 945 288
2012	383 799 194 081

Источник: World Bank Group



Источник: Министерство экономики ОАЭ

Рисунок 1

Нефтяные доходы и огромные инвестиции в инфраструктуру позволили создать серьезный фундамент для развития не зависящей от нефтяных доходов экономики, которая без учёта нефтяных доходов выросла на 3,4% по сравнению с 2012 годом.

По данным на 2012 год доля не нефтяного сектора в структуре ВВП составляет 67,3%. Статистические органы ОАЭ разделяют структуру ВВП на производственный сектор (аграрный сектор, нефтяной, промышленность, производство электроэнергии, произ-

водство воды, строительство), производственные услуги(торговля, туристические услуги, недвижимость, транспорт, телекоммуникации, финансовые услуги), сектор услуг(государственные услуги, социальные, индивидуальные). Проанализировав структуру ВВП ОАЭ в 2012 году мы можем увидеть, что доля производственного сектора составляет 55,4%, что на 4,1% выше, чем в 2011 году. Сектор производственных услуг составляет 36,2% от структуры ВВП. Данный сектор продемонстрировал рост в 3,5% по сравнению с 2011 годом. Доля сферы услуг составляет 8,4%, что на 10,1% больше чем годом ранее.

Известно, что современная экономика роста сосредоточилась на технологических инновациях и высоких технологиях. Именно новые технологии, по мнению многих экспертов, могут быть драйверами роста современной экономики.

Правительство ОАЭ реализует так называемую программу «UAE 2021 Vision». Данная стратегия развития предполагает создание диверсифицированной экономики, которая будет основана на инновациях и знаниях. Помимо этого поставлена задача увеличить инвестиции в развитие экспортно-ориентированных секторов экономики, транспорт, телекоммуникации, туризм, ИТ сектор и тд. Особенных успехов удалось добиться в сфере транспорта и телекоммуникаций. Для достижения поставленных целей правительство ОАЭ пытается создать благоприятные условия для ведения бизнеса в стране, активно занимается благоустройством страны для того чтобы в стране было не только комфортно работать но и просто жить.

На данный момент в рейтинге Doing Business 2015 ОАЭ занимают 22 место, за год страна поднялась на три позиции. По таким позициям как получение разрешения на строительство(4 место), подключение к электросетям (4 место), налогообложение (1 место) занимает лидирующие позиции. Проблемными позициями, к примеру, являются такие как получение кредита и защита интересов миноритарных акционеров, однако и в данных сферах страна активно внедряет меры позволяющие улучшить бизнес-климат.

Безусловным лидером в стране по диверсификации экономики и улучшению бизнес климата является Эмират Дубай. За последнее десятилетие Дубаю удалось стать заметным финансовым центром не только региона, но и всего мира. В Дубаи активно развиваются

такие сферы как недвижимость, финансы, производство и рек-спорт.

Прекрасным примером является свободная экономическая зона (СЭЗ) Jebel Ali. Данная зона включает в себя не только различные налоговые и законодательные преференции но и прекрасную инфраструктуру, но и современный порт (самый большой порт когда-либо созданный человеком), также в данном районе реализуется проект аэродропа Dubai World Central. Данный проект, включающий в себя один и самых больших аэродропов мира, современные выставочные, складские, торговые, производственные и жилые площади. К примеру для того чтобы перебросить груз из аэродрота в порт или в обратном направлении потребуются всего 20 минут, а время включая с погрузкой не превысит 4 часов для большинства грузов.

Туризм играет большую роль в успехе экономической диверсификации и в течение 2014 ОАЭ продолжает укреплять свои позиции. 156 отелей Абу-Даби продемонстрировали свой лучший год в истории по количеству посетителей, в то время как в Дубае 634 отеля также отметили значительное увеличение гостей. Другие эмираты стараются не отставать.

Местные авиакомпании Emirates и Etihad являющиеся одними из лидеров авиоперевозок в мире вносят значительный вклад в развитие экономики страны совершенствованием своей инфраструктуры, а также обеспечивают приток туристов в страну. По планам правительства Эмирата Дубай к 2020 году авиакомпания Emirates должна будет вносить около 30% вклада в ВВП Дубая.

В 2020 году в Дубаи пройдет Word Expo. Как ожидается, данное мероприятие привлечет 25 миллионов человек из других стран. Данное событие даст еще один толчок туристической отрасли, строительству, торговле и другим секторам. Появятся тысячи новых рабочих мест.

Торговля всегда занимала особое место в экономической жизни ОАЭ. Безусловно, удобное географическое положение играет важную роль в развитие данной сферы в стране. Однако, не стоит забывать про огромные усилия по созданию самой современной инфраструктуры для нужд торговли. ОАЭ активно инвестирует в развитие своих аэродропов и портов, ведутся работы по созданию

железнодорожного сообщения не только внутри страны но и на всем Аравийском полуострове.

Список литературы:

1. www.wto.org — сайт Всемирной Торговой Организации
2. www.imf.org — сайт Международного Валютного Фонда
3. www.centralbank.ae/ — Центральный Банк ОАЭ
4. www.government.ae/ — сайт Правительства ОАЭ
5. www.mof.gov.ae/ — сайт Министерства Финансов ОАЭ
6. www.economy.ae/ — сайт Министерства Экономики ОАЭ
7. www.uaestatistics.gov.ae — сайт Национального статистического бюро ОАЭ
8. www.customs.ae — сайт Таможенной службы ОАЭ
9. www.weforum.org/ — World Economic Forum
10. www.doingbusiness.org — рейтинг Doing Business
11. www.gcc-sg.org/ — Cooperation Council for the Arab States of the Gulf

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА КУРС НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ И ИНФЛЯЦИЮ В РФ

Дмитриева М.В.

СЭБ-3.11

Аграрный факультет РУДН

Аннотация:

В статье рассматривается влияние санкций ЕС и США на курс национальной валюты России и темпы роста инфляции. Поднимаются вопросы принятия мер антиинфляционной политики и стабилизации валюты.

Ключевые слова: санкции, инфляция, доллар, курс валюты, национальная валюта, меры, падение, глобализация.

В современных условиях углубления глобализационных процессов политика одной страны неизменно отражается на другой.

Влияние глобализации ощущается во всех сферах общества: культурной, экономической, правовой, политической, религиозной. Страны, находясь в тесной взаимосвязи между собой, так или иначе пытаются повлиять на некоторые аспекты деятельности друг друга.

Сегодня, ярким примером влияния глобализации на развитие страны служит ситуация, сложившаяся между Россией и Западом по ряду вопросов, связанных с украинским кризисом и присоединением Крыма к России. Активно используемая политика санкций Западными странами, оправдываемая попыткой урегулирования этих проблем, не могла не отразиться на состоянии экономики России. Особенно актуальна в последнее время тема инфляции, вызванная этой политикой, а также ответными мерами правительства Российской Федерации. Сегодня многими отмечается рост цен в магазинах, падение курса рубля к иностранным валютам. Поэтому хотелось бы посвятить этой теме свою статью.

С чего все начиналось? Первые санкции Западные страны ввели в марте 2014, когда кризис на Украине только набирал свои обороты. Касались они ряда физических лиц. Последующие санкции с подачи США вводились уже не только против физических лиц, но и юридических, работающих в основном в нефтегазовой отрасли, даже не смотря на то, что Россия — главный поставщик нефтегазовой продукции в страны ЕС, а это значит, что ЕС вводя санкции так или иначе тоже ощутит последствия от подобных мер. Финансовая отрасль была так же затронута санкциями, так как имеет значительную долю иностранных активов, с целью поддержки крупных компаний за рубежом. Задача санкций, по высказываниям представителей стран — изменение политики России в отношении ситуации на Украине. Хотя с другой стороны подобную политику можно оценивать как борьбу за большой и платежеспособный рынок Европы, попытку ограничить доступ к иностранным финансовым ресурсам и технологиям. Санкции рассматривать, как способ уменьшения присутствия российских компаний в Европе, а украинский кризис, как повод начать ограничивать российский экспорт, давать кредиты под большой процент, либо вовсе в нем отказывать. Существует множество мнений по этому поводу и брать один из них за основу ведения ответной политики может привести к непредвиденным результатам, поэтому сложившуюся ситуацию

правильнее рассматривать в контексте всех происходящих событий, чтобы последствия были минимальными.

В целом эти санкции повлияли на российскую экономику. Если анализировать динамику курса валют и показатели инфляции, то получаются следующие графики.

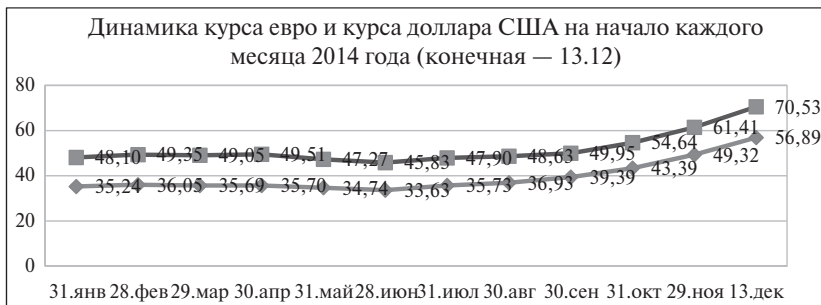


График 1

Динамика курса евро и курса доллара США в 2014 году по данным ЦБ РФ (сайт http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx)

Первый график наглядно показывает нам колебания в динамике курса валют. Так, доллар США с начала года увеличился до 56,89 рублей с 35,24 рублей. Евро в начале года был равен 48,1 рублю, а по данным ЦБ на 13 декабря 2014 года составил 70,53 рублей.

Подобное ослабление рубля, как этого и следовало ожидать, отразилось на ценах. На следующем графике показана динамика показателей инфляции в 2014 году.

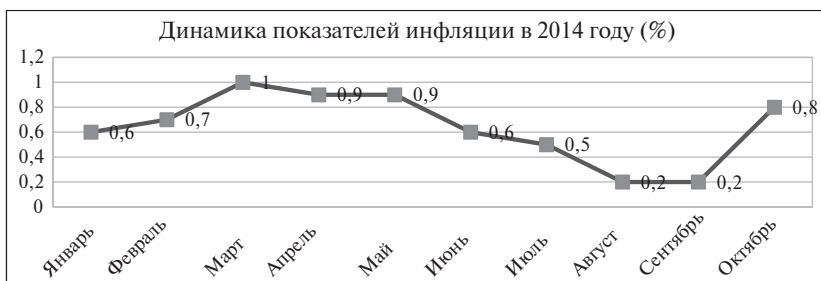


График 2

Динамика показателей инфляции в 2014 году (%) по данным ЦБ РФ (сайт http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=macro_sub)

На графике видно, что уровень инфляции в марте составил 1%, что в три раза больше уровня инфляции в марте 2013 года (0,3%). Снижение показателей с апреля по август, в первую очередь, связано с мерами, предпринятыми Центральным Банком по повышению *ключевой ставки*. 1 марта 2014 года ключевая процентная ставка была равна 7%, последующее ее повышение до 7,5% в апреле, а затем до 8% в июле заметно снизили уровень инфляции. В августе показатель инфляции был равен 0,2%. Для августа и сентября низкая инфляция характерна сама по себе, так как в это время рынок заполнен продуктами сельскохозяйственного производства. В следствие чего, цены на рынке продовольственных товаров низкие, а выбор большой. Поэтому инфляции как таковой нет, а иногда наблюдается дефляция.

6 августа Указом президента была введена ответная мера по отношению к Западным странам, так называемое продовольственное эмбарго — запрет на ввоз из стран, которые ввели санкции против РФ, ряда сельскохозяйственной, сырьевой продукции, с целью обеспечения продовольственной безопасности. Это привело к новому повышению цен. Российские поставщики стали увеличивать цены на свои продукты, так как степень конкуренции после введения эмбарго уменьшилась. Для предотвращения подобных спекулятивных действий со стороны российских производителей правительство предусмотрело дополнительный импорт сельскохозяйственной продукции из стран Латинской Америки, Белоруссии, Китая и ряда других стран. Внешняя торговля с этими странами сегодня набирает свои обороты. Подписываются новые соглашения, увеличивается товарооборот как продовольственных, так и непродовольственных товаров. Ответные меры имели свои ожидаемые последствия и для западных стран. Россия была одним из самых крупных импортером их продукции, и после отказа многие компании, торгующие с Россией, потерпели огромные убытки.

Принятые меры не остановили обесценивания национальной валюты и роста инфляции. В начале августа доллар США и евро составляли 36 рублей 93 копейки и 56 рублей 89 копеек соответственно, а по данным на 13 декабря их эквиваленты составили 48,63 и 70,53 рублей. ЦБ снова отозвался на рост курса валют повышением *ключевой ставки* в ноябре до 9,5%, а 12 декабря 2014 она со-

ставила 10,5%. Но это не остановило рост инфляции. Так, в ноябре многими отмечалось повышение на такие продукты, как гречневая крупа (цены увеличились в среднем на 54,4%), плодоовощная продукция (томаты — 34,9%, капуста белокочанная — 24,4%, огурцы — 20,7%, картофель — 12,6%) Среди остальных продуктов не наблюдается столь значительного повышения цен. Например, рис подорожал на 3,5%, сыры на 3,4%, рыба мороженая на 2,6%, шоколадные конфеты на 2,4%. Рост цен наблюдается не только на продовольственные товары. В группе непродовольственных товаров дизельное топливо подорожало на 1,9%.

Безусловно, санкции Запада дали ожидаемые результаты, но в целом для российской экономики они не смертельны. Как отмечает Владимир Волошин, профессор, заведующий сектором энергетической политики Института экономики РАН, «в результате уменьшится общая добыча нефти в стране, бюджет сократится за счет падения поступлений от нефтяной промышленности. Придется обрезать расходы, в том числе в социальной сфере, что скажется на жизненном уровне населения» [1].

В нынешнем году Россия столкнулась уже с несколькими негативными факторами: снижение цен на нефть, а нефть, напомним, один из главных видов экспортируемого товара за рубеж; отток иностранного капитала из России, что безусловно вызвано введением санкций, а также падение курса рубля и как следствие рост цен на товары и услуги. Конечно же нельзя считать инфляционные процессы, да и в целом спад экономики последствием только лишь политики санкций в отношении России. На эти процессы влияет множество факторов, как внутренних, так и внешних и эти процессы происходят во всех странах. Нельзя не отметить, к примеру, наблюдающуюся в последние несколько лет тенденцию к рецессии и стагнации российской экономики. Согласно данным Росстата, рост ВВП во втором квартале 2014 года составил 0,8%, в первом он вырос на 0,9%. Опубликованные данные разошлись во многом с прогнозными показателями министерства экономического развития. Во втором квартале ожидался рост на 1,1%. Подобная картина наблюдалась на протяжении 2012 и 2013 гг. Все эти вопросы, естественно, не остаются без внимания властей. Предпринимаются различные меры, то же эмбарго, политика ЦБ. В скором време-

ни ожидается переход стран, торгующих с Россией, на взаиморасчеты в национальных валютах. Выход из ситуации есть. Связь, создавшаяся между российской экономикой и экономикой западных стран, сделала их политику, экономику взаимозависимой. Сейчас важно эту связь в определенной степени ослабить, находя новые рынки сбыта, новых партнеров. Хотя, эксперты отмечают, что замедление развития российской экономики продолжится еще и в следующем году, поэтому рано делать выводы о том, чем это обернется для России и для Западных стран, и к чему приведет конфронтация между ними.

Список литературы:

1. Вопросы вертикали [электронный ресурс] — режим доступа: <http://www.ngv.ru/upload/medialibrary/99d/99d94f0300c56395977a5bfe3de1d886.pdf> (дата обращения: 14.12.14)

2. Тасс. Информационное агентство России [электронный ресурс] — режим доступа: <http://itar-tass.com/ekonomika/1390771> (дата обращения: 14.12.14)

3. ЦБ РФ [электронный ресурс] — режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/> (дата обращения: 14.12.14)

4. РОССТАТ [электронный ресурс] — режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/ (дата обращения: 14.12.14)

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ОДЕЖДЫ ЕГО ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Дячук Б.И.

ЭЭМ-502

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

В статье автор рассматривает особенности и перспективы развития Российского рынка одежды; основные мировые лидеры фэшн индустрии. Проанализированы факторы и предпосылки развития Российского рынка одежды в условиях мировой глобализации. Рас-

смотрены основные факторы, влияющие на выбор одежды потребителей, а также основные предпочтения по стилю одежды среди россиян.

Ключевые слова: фэшн индустрия; ритейл; бренд; сегменты рынка одежды (начиная с самого дорогого, заканчивая самым дешевым): Де-Люкс; Супер-Премиум; Премиум; Средний плюс; Средний; Средний Минус.

Российский рынок одежды как важнейший сегмент отечественного потребительского рынка в целом в результате кризиса 2008—2009 гг. развивался в русле тех тенденций, которые определяли нисходящую фазу развития экономики страны, изменения покупательских предпочтений. Кризисное снижение динамики роста рынка одежды в России в 2009—2010 гг. и новая кризисная волна, которая начавшаяся во второй половине 2013 г. потребовали радикального пересмотра стратегии позиционирования на рынке одежды, выработки новой стратегии дифференциации и формирования конкурентных преимуществ. Ситуация усугубилась во второй половине 2013 г. все это происходит на фоне некоторой стабилизации европейского рынка одежды и роста продаж на рынках США. Продолжается активная экспансия мировых брендов одежды на российский рынок. Мировые лидеры фэшн индустрии (такие как INDITEKS, H&M, Nike) вошли во все крупные города России.

Ослабление покупательской активности населения и смена акцентов в системе потребительских предпочтений формирует новую модель и структуру потребления одежды. В этих условиях обострения конкурентной борьбы конкурентной стратегии развития на рынке, особенно отечественных брендов, потребовала выработки новых стратегий развития. На фоне Российского кризиса сложившегося в 2014 г. потребители стали в меньшей мере тратить свои сбережения на покупку одежды. В сложившейся нынешней нелегкой ситуации население Российской Федерации обеднело в среднем на 40% по сравнению с 2013 г. Это заставляет многих потребителей переходить на одежду классом ниже и значительно сократить свои расходы на покупку одежды в целом.

Среди основных игроков, представленных на Российском рынке одежды стоит отметить следующие компании:

- Де-Люкс — Dior, Chanel, Prada, Louis Vuitton, Alexander McQueen, Hermes, Yves Saint Laurent
- Супер-Премиум — Gucci, Dolce&Gabbana, Blugirl Blumarine, Elie Saab, Roberto Cavalli, Ralf Lauren, Hugo Boss, Trussardi, McGregor, Ettro, Gant.
- Премиум — MANOUKIAN, Miss Sixty, Calvin Klein, Michael Kors, Marc Jacobs, Alain Manoukian, Karen Millen, Tom Hilfiger, Lacoste, GAP, Moschino.
- Средний плюс — Benetton, Sisley, NafNaf, Guess, Zimaletto, Sinequanone.
- Средний — Mexx, S'Oliver, Westland, Sasch, Mango, Top Shop, Oasis, River Island, Zara.
- Средний Минус — Savage, INCITY, Ostin, YNG, Bershka, Zolla, Sela, Pull&Bear, Stradivarius.
- Эконом — Modis, Твое, H&M, NewYorker, oggi.

Стоит отметить, что экономический кризис существенно не затронул глобальный рынок роскоши. Несмотря на снижение продаж в 2009 г. В 2010-м они уже пришли в норму и продемонстрировали рост в течение 2011 и 2012 г. Рынок Luxury в настоящее время оценивается в 320 млрд евро. И, по прогнозам, в 2015 г. увеличится до 390 млрд евро. Хотя до настоящего времени Старый Свет остается главным потребителем изделий категории люкс (в 2014 г. Европейский рынок роскоши оценивался в 110 млрд евро) в последние годы беспрецедентный рост в этом сегменте демонстрирует Азиатско-Тихоокеанский регион. Ожидается, что в 2015 году рынок предметов роскоши этого региона достигнет 112 млрд евро, что выше его сегодняшней оценки на 92%. Китай все больше привлекает внимание ритейлеров роскоши. Уже работающие на его рынке розничные операторы таких всемирно известных брендов, как Burberry, Gucci, Hermes, LVMH, PoloRalph и Richemond продемонстрировали весьма ошутимый рост продаж в этом году, по сравнению с прошлым, в основном за счет расширения сети.

На долю российских производителей приходится всего 4% рынка одежды в России, вся остальная одежда импортируется. Что касается предпосылок и факторов развития российского рынка одежды то можно отметить следующие сильные и слабые стороны:

Таблица 1

Потенциальные сильные стороны отечественной легкой промышленности	Потенциальные внутренние слабости отечественной легкой промышленности
Рыночный запрос потребительского сегмента на дешевую и качественную российскую одежду. Стабильный спрос. Более высокая доля расходов на одежду в потребительском бюджете по сравнению со странами ЦВЕ.	Опережающая динамика роста объемов импорта одежды — вытеснение импортерами российского производителя одежды.
Возможность повышения ценовой конкурентоспособности одежды отечественного производителя за счет корректировки системы налогообложения.	Разрушение развитой промышленной инфраструктуры.
Борьба с нелегальным импортом одежды, позволяющая ослабить ее конкурентное преимущество в масс-маркете.	Отсутствие внутренней сырьевой базы: дефицит качественного сырья, тканей, фурнитуры.
Короткая логистика поставок на внутренний рынок.	Влияние на себестоимость высоких арендных ставок, высокая стоимость электроэнергии, относительно высокие зарплаты и налоговая нагрузка по сравнению со странами Юго-Восточной Азии. Технологическая отсталость отрасли, отсутствие современного оборудования, отсутствие квалифицированных специалистов по обслуживанию этого оборудования.

Также стоит отметить, что на фоне нынешней сложившейся в России кризисной ситуации производство собственной одежды может стать гораздо выгодней чем импортирование ее из-за рубежа. По мнению экспертов, в связи с ростом курсов валют отечественному производству удастся подняться на ноги. На современном этапе цены на оплату труда остались на прежнем уровне, но если рассматривать их с другими странами мира, то они значительно понизились за 2015 г. это должно стать преимуществом для отечественных производителей.

Основным сегментом рынка одежды в России традиционно является женская одежда, в связи с эти структура российского рынка одежды выглядит следующим образом:

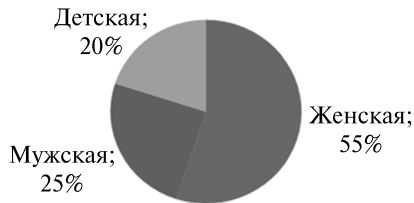


Рис. 1. Структура рынка одежды в России

Предпочтения россиян по стилю одежды характеризуется большей стабильностью, вследствие меньшей конкуренции и более быстрой адаптации к переменам в отношении спроса покупателей. Большинство россиян (74%) предпочитают удобную повседневную одежду «городского» стиля — стиль casual. Примерно каждый второй носит спортивную одежду, а одежду «для отдыха» может себе позволить лишь каждый четвертый, вечерние туалеты — только 15% респондентов.

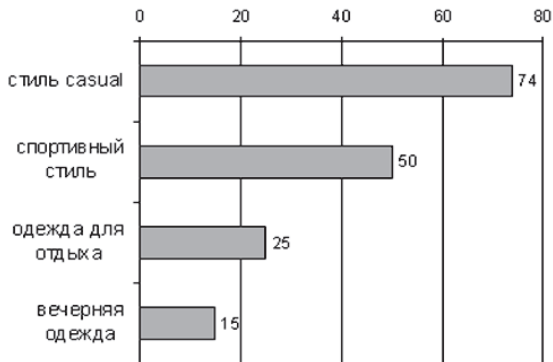


Рис. 2. Предпочтения россиян по стилю одежды, %

Определяющим фактором при покупке для российского покупателя является цена одежды. Внимание к цене составляет около половины успеха покупки (45—48%). Около 20—22% приобретений сделано из соображений комфорта и удобства, 12% покупателей выбирают одежду, ориентируясь на ее дизайн. Натуральность ма-

териала стала менее важным фактором, также как и название производителя, страна пошива, а также цвет изделия.

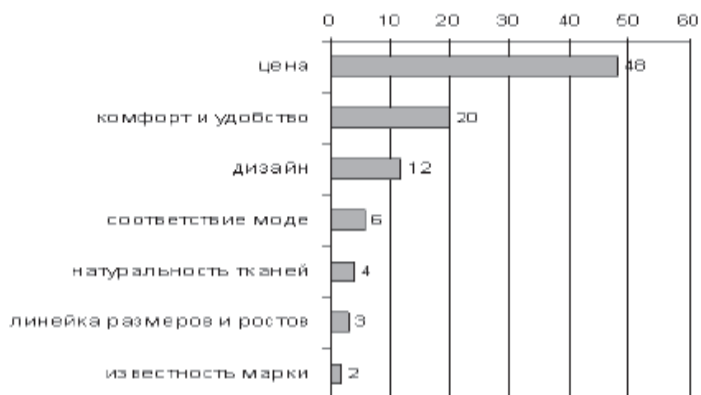


Рис. 3. Факторы, влияющие на выбор одежды, %

Список литературы:

1. Барышев, И.А. Особенности коммуникационной политики компаний в сфере моды [Текст] / И.А. Барышев // Маркетинговые коммуникации. — 2010. — № 01 (55). — Стр. 18–25.
2. Барщевская, В. Не спешат обновлять свой гардероб [Текст] / В. Барщевская // Российская торговля. — 2009. — № 10. — Стр. 4–6.
3. Грамматчиков, А. Дешевый, надежный, актуальный, в кредит [Текст] / А.Грамматчиков, С. Инкижинова, Л. Москаленко, И. Ступин // Эксперт. — 2011. — № 39 (772). — Стр. 52–61.
4. Гайсина, Я. Модный приговор [Текст] / Я. Гайсина // Российская торговля. — 2009. — № 5–6. — Стр. 45–49.
5. Обухович, Р.А. Маркетинговая диагностика факторов и особенностей трансформации российского рынка одежды [Текст] / Р.А. Обухович // «ИНТЕГРАЛ». — 2011. — № 4 (60). — Стр. 15–19.
6. Обухович, Р.А. Маркетинговые особенности динамики покупательских предпочтений на рынке одежды в 2014–2015 гг. [Текст] / Д.Д. Костоглодов, Р.А. Обухович // Актуальные проблемы науки : сб. науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф. 27 сентября 2013 г. : в 6 частях. Часть 3 / М-во обр. и науки РФ. — Тамбов : Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2013.

7. Прокопьева Л.Н. К вопросу о российском рынке одежды// Современные аспекты экономики, № 17, 2013. Стр. 279—283. 18. <http://marketing.rbc.ru/research/562949954523217.shtml>
8. http://romir.ru/studies/530_1387396800/
9. <http://russian-consumer.ru/?tag=esper-group>
10. Журнал Модный Magazin (130) Октябрь 2014.
11. Журнал Модный Magazin (131) Ноябрь 2014.
12. Журнал Модный Magazin (132) Август 2014.
13. Журнал Profashion (137).

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ЛИТВЫ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ В ЕВРОСОЮЗ

Ендерова Д.Д.

ЭЭМ-502

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

В статье рассматривается внешняя торговля Литвы и изменения, произошедшие в ее структуре после вступления в Евросоюз. С момента распада Советского Союза прошло уже более 20-ти лет, бывшие советские республики активно формируют новую рыночную экономику. На данный момент, наиболее значительные изменения претерпели экономики стран Прибалтики — Литвы, Латвии и Эстонии, которые вступили в ЕС и в НАТО в 2004 г.

Ключевые слова: экспорт, импорт, внешняя торговля, Литва, Прибалтика, Евросоюз

По данным Всемирного Банка в 2013 г. по объему номинального ВВП Литва находилась на 81 месте из 186 стран (47,6 млрд долл.) [2]. По данным Международного Валютного Фонда в 2013 г. по объему номинального ВВП на душу населения Литва находилась на 46 месте из 184 стран (15 633 тыс. долл.) [7].

В данной статье был проведен анализ внешней торговли Литвы после вступления в ЕС, т.е. в период с 2004 г. по 2013 г. В 2013 г. по объему экспорта и импорта Литва находилась, соответственно, на

64 и 62 место по торговле товарами, на 61 и 72 месте по торговле услугами [4].

Для того, чтобы оценить экономический эффект от вступления Литвы в Евросоюз, необходимо проанализировать динамику экспорта и импорта страны до и после 2004 г. На рис. 1 представлена динамика объема экспорта и импорта Литвы с 1994 по 2013 гг. За весь исследуемый период наблюдалась положительная тенденция увеличения объема экспорта и импорта, за исключением 1999 г. и 2009 г. — спад в эти периоды был обусловлен мировыми экономическими кризисами.



Источник: <http://data.un.org/Search.aspx?q=lithuania+export+import>

Рисунок 2

На графике видно, что до 2004 г. рост объема экспорта и импорта был плавным, ежегодное увеличение в среднем составляло около 600 млн долл. (экспорт) и 900 млн долл. (импорт). Затем с вступлением в ЕС мы видим резкий скачок объема как экспорта, так и импорта, а с 2004 г. наблюдается резкий скачок — средний прирост составлял 2,5 млрд долл. по обоим показателям.

За период с 1994 по 2013 гг. объем экспорта Литвы увеличился в 16 раз, а объем импорта увеличился в 13,5 раз и составил, соответственно, экспорт — 32,6 млрд долл., импорт — 34,8 млрд долл.

[1] В течение всего исследуемого периода объем импорта стабильно превышает объем экспорта.

Очевидно, что вступление в ЕС имело для экономики Литвы положительные последствия, которые привели к активному росту внешней торговли. Однако имеются и негативные моменты: следствием интеграции явилось и то, что кризис 2008 г. сильнее отразился на экономике Литвы, чем кризис 1998 г.

Основными статьями импорта Литвы в 2000 г. были: минеральное топливо и масла (18%), ядерные реакторы, котлы, оборудование, механические устройства и их части (7%), машины и электрическое оборудование (6%), транспортные средства и их составляющие (кроме ж/д и трамваев) (5%) и пластмасса (4%). Основными статьями импорта в 2013 г. были: минеральное топливо и масла (23%), ядерные реакторы и оборудование (6%), транспортные средства и их составляющие (кроме ж/д и трамваев) (6%), машины и электрическое оборудование (4%) и пластмасса (3%) [3]. В отличие от экспорта, товарная структура импорта Литвы за 13 лет практически не изменилась. Значительную часть литовского импорта составляют энергоресурсы и сырье (машины и оборудование, которые затем идут на реэкспорт; минеральное сырье — минеральное топливо, нефть и продукты ее перегонки, воски минеральные, сера, шлак и т.п.), именно поэтому среди основных партнеров находится Россия. Импорт машины и оборудования идет из России, Германии и Италии.

В 2000 г. основными статьями экспорта были: минеральное топливо и масла (16%), одежда (7%), машины и электрическое оборудование (5%), древесина (5%) и удобрения (4%). В 2013 г. основными статьями экспорта Литвы были: минеральное топливо и масла (19%); ядерные реакторы, котлы, оборудование, механические устройства и их части (6%), транспортные средства и их составляющие (кроме ж/д и трамваев) (5%), пластмасса (4%) и мебель/кровати/матрасы и т.п. (4%) [3].

Значительная часть экспортируемого леса поставляется в Швецию, остальное — в Польшу и Россию. Машины и оборудование (звукозаписывающие и звуковоспроизводящие, видеозаписывающие и видеовоспроизводящие, магнитофоны) экспортируются, в основном, в Россию, Латвию и Германию. К литовским компаниям-экспортерам продукции машиностроения относятся: Baltijos

Laivu Statykla AB (металлоконструкции для судов), Snaige UAB (холодильное оборудование), Nemunas AB (кабельная продукция), Vingriai AB (промышленное оборудование для дерево- и металлообработки) и т.п. [6]

Лидерами по экспорту из Литвы до вступления в ЕС (1996 г.) были: Россия (21,3% от объема экспорта), Германия (14,7%) и Латвия (10,2%), а по объему импорта в Литву — Россия (26% от общего объема импорта), Германия (17%) и Польша (4,8%).



Источник: www.stat.gov.lt

Рисунок 3



Источник: www.stat.gov.lt

Рисунок 4

На рис. 2,3 представлены основные внешнеторговые партнеры Литвы в 2013 г.

Лидеры по объему экспорта в 2013 г. — Россия (19,8%), Латвия (9,96%), Польша (7,4%), а по объему импорта — Россия (28,12%), Германия (10,5%) и Польша (9,5%). Из лидеров по объему экспорта была вытеснена Германия, Латвия переместилась со 2 на 3 место, в тройку лидеров вошла Польша. Что касается импорта, то основные партнеры не изменились, однако Россия и Польша увеличили свою долю, а Германия снизила почти в 3 раза.

Тенденции развития внешней торговли Литвы: основной статьей как экспорта, так и импорта остается минеральное топливо и масла, в целом в структуре экспорта преобладают машины и оборудование, транспортные средства, структура импорта практически не изменилась. Основные внешнеторговые партнеры: по экспорту — РФ, Латвия, Польша, из тройки лидеров была вытеснена Германия; по импорту — РФ, Германия, Польша.

Список литературы:

1. <http://data.un.org/> — UNdata
2. <http://data.worldbank.org/> — World Bank
3. <http://export.by/> — Портал информационной поддержки экспорта
4. <http://stat.wto.org/> — WTO
5. <http://www.balticexport.com/?article=lietuvas-areja-tirdznieciba&lang=ru> — Baltic Export
6. http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_A6C55794-4554-48F2-B59C-5C96150AB3B2.html — Российский деловой портал «Альянс Медиа»
7. World Economic Outlook Database-October 2013, International Monetary Fund. Accessed on 8 October 2013
8. www.businesslithuania.com — Агентство экономического развития Литвы
9. www.stat.gov.lt - Департамент статистики Литвы
10. www.ukmin.lt — Министерство экономики Литвы

ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ермакова Т.В.,
Рычкова И.В.

ШУ-501

Институт мировой экономики РУДН

Аннотация:

Работа посвящена анализу перспектив развития Евразийского экономического союза, соглашение о создании которого вступит в силу 1 января 2015 года. Были изучены такие аспекты как: история, цели создания и перспективы развития ЕАЭС. Был проведен анализ внутрорегиональной торговли стран ЕАЭС, на которую оказывают влияние интеграционные процессы. Евразийский экономический союз станет наиболее продвинутой интеграционной группировкой на постсоветском пространстве.

Ключевые слова: евразийская экономическая интеграция, Евразийский экономический союз, ЕАЭС, евразийская экономическая комиссия.

Для начала рассмотрим историю создания Евразийского экономического союза. Первым шагом стало создание Содружества Независимых Государств (СНГ) главами РСФСР, Белоруссии и Украины путем подписания 8 декабря 1991 года «Соглашения о создании Содружества Независимых Государств» в Вискулях. Затем в этом же году в Алма-Ате был подписан Протокол к данному Соглашению главами одиннадцати суверенных государств, а позже, в 1993 году, к Содружеству присоединилась Грузия.

В 1995 году были подписаны первые соглашения о создании Таможенного союза президентами Беларуси, Казахстана, России и позже присоединившихся государств — Кыргызстана и Таджикистана. Эти договоренности стали основой для создания Евразийского экономического сообщества в 2000 году. 10 октября 2000 года в Астане главами государств (Беларусь, Казахстан, Россия, Таджикистан, Киргизия) был подписан Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества (вступил в силу 30 мая

2001 года после его ратификации всеми государствами-членами) [1].

Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) — международная экономическая организация, созданная для эффективного продвижения Сторонами процесса формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства, а также реализации других целей и задач, связанных с углублением интеграции в экономической и гуманитарной областях [2].

6 октября 2007 года в Душанбе такие страны как Беларусь, Казахстан и Россия подписали соглашение о создании единой таможенной территории и Комиссии Таможенного союза как единого постоянно действующего руководящего органа Таможенного союза.

Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана был запущен в качестве первого шага на пути к формированию более широкого типа экономического союза бывших советских республик 1 января 2010 года.

С 1 января 2012 года вышеперечисленные три страны образовали Единое экономическое пространство для продвижения дальнейшей экономической интеграции. Эти три государства ратифицировали базовый пакет из 17 соглашений, регулирующих запуск Единого экономического пространства (ЕЭП).

С целью обеспечения функционирования и развития Таможенного союза и Единого экономического пространства была создана Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК). В настоящее время в составе ЕЭК представлены три страны: Российская Федерация, Республика Казахстан и Республика Беларусь. ЕЭК имеет статус наднационального органа управления и в своей деятельности руководствуется интересами евразийского сообщества в целом, не мотивируя свои решения интересом какого-либо из национальных правительств. Решения комиссии обязательны для исполнения на территории стран-участниц Таможенного союза и ЕЭП [3]. Стоит отметить, что формирование ЕЭК стало важным шагом на пути превращения Таможенного союза и ЕврАзЭС в Евразийский союз.

Итак, Евразийский экономический союз (ЕАЭС) — это международное интеграционное экономическое объединение, договор о создании которого был подписан 29 мая 2014 года и вступает в силу с 1 января 2015 года. В состав союза первоначально вошли Россия, Казахстан и Белоруссия. ЕАЭС был создан для сближения инте-

грирующихся стран друг с другом, а также для повышения конкурентоспособности этих стран на мировом рынке.

Основными целями создания Евразийского экономического союза можно назвать следующие:

- создание единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов;
- интеграция ряда отраслей;
- совместное развитие экономик;
- увеличение ВВП;
- возможно, введение единой валюты.

В составе ЕАЭС возможно появление новых участников, таких стран как Армения и Кыргызстан.

Договор о присоединении Армении в Евразийский экономический союз Госдума может ратифицировать до конца декабря текущего года, заявил глава комитета нижней палаты по делам СНГ, евразийской интеграции и связям с соотечественниками Леонид Слуцкий. Таким образом, Армения станет полноправным членом ЕАЭС с момента вступления договора в силу, то есть после завершения всех национальных ратификационных процедур, но не ранее 1 января 2015 года.

Также сообщается о том, что в скором времени к странам-членам ЕАЭС может присоединиться Киргизия, однако пока конкретных сроков относительно вступления этой страны в ЕАЭС не обозначено.

Далее рассмотрим влияние интеграционных процессов на внутрирегиональную торговлю между странами-участниками ЕАЭС.

С 1 января 2015 года должны быть обеспечены условия для свободного перемещения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы между Россией, Беларуссией и Казахстаном. Страны-участницы планируют осуществлять согласованную политику в ключевых отраслях экономики, таких как энергетика, промышленность, сельское хозяйство, транспорт. Однако, заметим, что кардинально торговая политика ЕАЭС не поменяется: останутся единые таможенное регулирование и тарифы. Кроме того, не изменятся и нормативы распределения доходов от ввозных пошлин.

Ожидается, что серьезные изменения произойдут на рынке услуг. С 2015 года общим станет рынок около 25 секторов. Как говорит министр по экономике и финансовой политике ЕЭК Тимур Сулей-

манов, после создания единого рынка лицензии и разрешения на ведение предпринимательской деятельности будут признаваться всеми тремя странами.

Кроме того, на рынке труда будут отменены любые квоты для граждан России, Казахстана и Беларуси. Таким образом, Евразийский экономический союз даст возможность гражданам этих трех стран-участниц свободно, без оформления дополнительных разрешений работать в государствах ЕАЭС.

В будущем Россия, Беларусь и Казахстан должны договориться проводить единую макроэкономическую, антимонопольную, валютную и финансовую политику, но переходить на единую валюту пока не планируется.

Рассмотрим внешнюю торговлю Российской Федерации с Республикой Беларусь в первом полугодии 2014 года. В январе—июне 2014 г. объем внешней торговли Республики Беларусь с Россией составил 18486,1 млн долл. США, что на 948,1 долл. США меньше, чем за аналогичный период 2013 года, что означает падение на 4,9%. В том числе экспорт упал на 6,9% и составил 7608 млн долл. США, а импорт сократился на 3,4% и составил 10878,1 млн долл. США. Из этих данных следует, что эти две страны имеют отрицательное сальдо внешнеторговых операций размером 3270,1 млн долл. США, в то время как в первом полугодии 2013 года оно составляло 3096,2 млн долл. США.

В таблице 1 представлена товарная структура внешней торговли Белоруссии с Россией в первом полугодии 2014 года.

По данным таблицы видно, что основными направлениями экспорта Республики Беларусь в Россию являются: «машины, оборудование и транспортные средства» — удельный вес данной товарной группы в общем объеме экспорта составил 31,2%; «продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье» — 29,1%; «продукция химической промышленности» — 10,3%; «минеральные продукты» — 8,8% и «топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки» — 7,5%.

Основу импорта составляют: «минеральные продукты» — удельный вес данной товарной группы в общем объеме импорта Белоруссии из России составил 58,8%; «топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки» — 57,9%; «машины, оборудование и транспортные средства» — 10,9%; «металлы и изделий из них» — 9,7%;

Таблица 1

Товарная структура внешней торговли Белоруссии с Россией в январе—июне 2014 г.

Наименование продукции	Стоимость, млн долл. США	Экспорт Белорусии в Россию		Стоимость, млн долл. США	Импорт Белорусии из России	
		январь— июнь 2014 г. / к январю— июню 2013 г.	Доля, в %		январь— июнь 2014 г. / к январю— июню 2013 г.	Доля, в %
Продовольственные товары и с/х сырье	2 216,0	96,1	29,1	601	120	5,5
Минеральные продукты	667,6	122,2	8,8	6 395,5	100,6	58,8
Продукция химической промышленности и связанных с ней отраслей промышленности	786,6	90,2	10,3	915	89,4	8,4
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	12,5	79,7	0,2	32,8	115,3	0,3
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	166,8	102,2	2,2	193,9	101,9	1,8
Текстиль и текстильные изделия, обувь	531,1	94,3	7	259,5	115,3	2,4
Недрагоценные металлы и изделия из них	547,4	87,2	7,2	1 050,7	76,6	9,7
Машины и оборудование и транспортные средства	2 370,8	85,6	31,2	1 188,1	89,4	10,9

Источник: составлено на основе данных Портала внешнеэкономической информации [4].

«продукция химической промышленности» — 8,4%, а также «продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье» — 5,5% и «текстильные изделия и обувь» — 2,4%.

Далее рассмотрим торговые отношения Российской Федерации с Республикой Казахстан в начале 2013 года. За январь—апрель 2013 года внешнеторговый оборот Казахстана составил 41,3 млрд долл. США, что на 2% меньше показателя аналогичного периода 2012 года, в том числе экспорт составил 27,5 млрд долл. США, а импорт — 13,8 млрд долл. США. Таким образом, объем экспорта снизился на 6,8%, а импорт вырос на 9,4%. Из приведенных данных получается, что торговый баланс сложился положительный и составил 13,7 млрд долл. США.

Российская Федерация занимает первое место в товарообороте Республики Казахстан (23,5 млрд долл. США в 2013 году), увеличив его на 1,7% к уровню 2012 года, а ее доля составила 17,9%. В товарообороте двух стран преимущество принадлежит поставкам из России, которые в 3 раза превышают объем встречных поставок. Экспорт в Россию составил 2,1 млрд долл. США, что на 0,7% больше, чем в 2012 году, а импорт из России — 5,1 млрд долл. США, что на 2,5% больше по сравнению с 2012 годом. Таким образом, торговый баланс для Казахстана сложился отрицательный и составил 3 млрд долл. США.

В таблице 2 представлена товарная структура внешней торговли Казахстана с Россией в первом полугодии 2014 года.

Наибольшую долю во взаимных поставках (товарообороте) России и Казахстана занимают следующие основные группы:

- Минеральные продукты» (36,3%);
- Машины, оборудование и транспортные средства» (18,1%);
- Металлы и изделия из них» (16,1%);
- Продукция химической промышленности, каучук» (12,3%).

Товарооборот со странами Таможенного Союза составил 7,4 млрд долл. США (рост к январю-апрелю 2012 года — на 1,6%), экспорт — 2,2 млрд долл. США (рост — на 0,7%), импорт — 5,2 млрд долл. США (рост — на 2%).

Проанализируем товарные отношения Российской Федерации с Республикой Армения в 2013 году. За прошлый год внешнеторговый оборот Армении с Россией вырос на 8,1% и составил 1145,4 млн долл. США. При этом, объем экспорта из Армении в

Таблица 2

Товарная структура внешней торговли Казахстана с Россией в январе-апреле 2013 г.

Наименование продукции	Поставки в Россию из Казахстана (экспорт)			Поставки в Казахстан из России (импорт)			Товарооборот		
	4 мес. 2013 г. млн \$	4 мес. 2012 г. млн \$	в %	4 мес. 2013 г. млн \$	4 мес. 2012 г. млн \$	в %	4 мес. 2013 г. млн \$	4 мес. 2012 г. млн \$	в %
Продовольственные товары и с/х сырье	180,5	54,7	329,7	535,2	547,2	97,8	715,7	601,9	118,9
Минеральные продукты	856,8	922,4	92,9	1772,4	1525,6	116,2	2629,2	2448,0	107,4
Продукция химической промышленности, каучук	324,0	336,0	96,4	565,6	541,9	104,4	889,6	877,8	101,3
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,7	1,9	38,4	3,8	3,1	120,4	4,5	5,0	89,4
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	3,5	1,7	199,6	154,0	189,7	81,2	157,5	191,5	82,2
Текстиль изделия из него, обувь	30,2	30,3	99,8	71,2	76,7	92,9	101,4	106,9	94,8
Драгоценные камни и металлы, изделия из них	0,3	0,0	866,3	20,5	14,3	143,0	20,8	14,4	144,7
Металлы и изделия из них	528,9	619,9	85,3	637,3	737,5	86,4	1166,2	1357,5	85,9
Машины, оборудование и транспортные средства	218,5	162,8	134,2	1092,9	1089,1	100,3	1311,4	1251,9	104,8
Другие товары	5,7	5,0	113,7	237,8	243,2	97,7	243,4	248,2	98,1

Источник: составлено на основе данных Портала внешнеэкономической информации [4]

Россию составил 334,5 млн долл. США, что составляет 22,6% от всего экспорта из Армении, увеличившись за указанный период на 19,8% по сравнению с 2012 годом. Объем импорта в Армению товаров российского производства в 2013 году составил 1110,9 млн долл. США, увеличившись на 5,1%.

В таблице 3 представлен объем внешней торговли Республики Армения с Российской Федерацией в 2011—2013 годах.

Таблица 3

**Объем внешней торговли Армении с Россией
за период 2011—2013 гг.**

	2013	2012	2011	Темп роста, % 2013/2012
Товарооборот	1445,4	1339,2	1114,5	108,1
Экспорт	334,5	280,0	222,7	119,8
Импорт	1110,9	1059,2	891,8	105,1
Сальдо	-776,4	-779,1	-669,1	99,6

Источник: составлено на основе данных Портала внешнеэкономической информации [4]

В прошлом году на долю России пришлось 24,3% всего внешнеторгового оборота Армении. Стоит отметить, что Россия по-прежнему является основным партнером Армении.

В 2013 году основу экспортных поставок из Армении в Россию составили следующие товарные группы:

- «Алкогольные и безалкогольные напитки» с долей 50,3% от всего армянского экспорта. Данная категория показала рост 9,8% к 2012 году.
- «Жемчуг» — 12,0% (рост на 42,8%).
- «Фрукты» — 7,2%, увеличившись на 4,4% к предыдущему году.

Таким образом, доля трёх ведущих товарных групп армянского экспорта в Россию составила 69,5% от всего экспорта. Структура экспорта в 2013 году в сравнении с 2012 годом в целом не изменилась.

В том же году основу импортных поставок из России в Республику Армения составили следующие товарные группы:

- «Минеральное топливо» поставки которой составили 55,0% от всего армянского импорта (рост 13,4% к 2012 году).

- «Злаки» — 11,0%, снизившись на 10,0% по сравнению с 2012 годом.
- «Котлы, оборудование и механические устройства» — 5,5% (увеличение на 13,4% к 2012 году).

Получается, что три ведущие товарные группы армянского импорта из России в 2013 году составили 71,5% от всего импорта.

Таким образом, Евразийский союз — это масштабный перспективный проект, возможности которого подробно описали в своих выступлениях президенты России, Беларуси и Казахстана [5, 6, 7]. Успешность его реализации во многом зависит от политической координации усилий России и ее партнеров.

Список литературы:

1. Сайт Таможенного Союза — <http://www.customs-union.com>
2. Сайт Евразийского Экономического Сообщества — <http://www.evrazes.com>
3. Сайт Евразийской Экономической Комиссии — <http://www.eurasiancommission.org/ru>
4. Портал внешнеэкономической информации — <http://www.ved.gov.ru/exportcountries/> Владимир Путин. Новый интеграционный проект для Евразии — будущее, которое рождается сегодня // Евразийская интеграция. 2011. № 10. С. 5—15.
5. Александр Лукашенко. О судьбах нашей интеграции // Евразийская интеграция. 2011. № 10. С. 16—22.
6. Нурсултан Назарбаев. Евразийский Союз: от идеи к истории будущего // Евразийская интеграция. 2011. № 10. С. 23—30.

ВОЕННАЯ ДОКТРИНА КИТАЯ

**Захарян М.А.,
Джалилова Д.
ШМ-302**

Мировая экономика ИМЭБ РУДН

Аннотация:

В данной статье рассматривается военная мощь Китая и способы ее развития, начиная от 1950 года и до наших дней.

Ключевые слова: Сухопутные силы, военно-морские силы, военно-воздушные силы, классификация военных конфликтов, модернизация оружия.

В нашу эпоху мир и развитие ждут как новые шансы, так и новые вызовы. Использовать шансы, совместно противостоять вызовам, в сотрудничестве с соответствующими сторонами охранять безопасность и добиваться развития — такова историческая миссия, возложенная новой эпохой на народы всех стран мира.

Идти по пути мирного развития — в этом решении нашли отражение непреклонная воля и стратегическая политика китайского народа. Китай неуклонно проводит самостоятельную и независимую мирную внешнюю политику и оборонную политику оборонительного характера, выступает против гегемонии и политики диктата во всех формах, не вмешивается во внутренние дела других стран и не проводит военную экспансию, никогда не боролся за установление гегемонии и не был гегемоном. Китай провозглашает новую концепцию безопасности, основывающуюся на взаимодоверии, взаимовыгодные, равенстве и сотрудничестве, а также стремится к установлению комплексной безопасности, совместной безопасности и партнерской безопасности.

Создание прочной обороны и сильной армии, соответствующие международному статусу Китая, а также отвечающие требованиям национальной безопасности и интересам развития, — это стратегическая задача, стоящая перед страной в процессе строительства модернизации, а кроме того, надежная гарантия реализации Китаем мирного развития. Вооруженные силы Китая отвечают новым требованиям стратегиям безопасности и национального развития, отстаивают ведущее место концепции научного развития в государственной идеологии, ускоряют темпы трансформации модели формирования боеспособности, создают систему современных военных сил с китайской спецификой, упрочивают военное стратегическое руководство, отвечающее требованиям времени, а также задействуют новые способы использования Вооруженных сил; тем самым, они предоставляют гарантии безопасности и стратегическую опору для развития страны, вносят должный вклад в дело защиты мира во всем мире и стабильности в регионе.

Китай — безусловный мировой лидер по размерам вооруженных сил. Национально-освободительная армия Китая (НОАК), включающая СВ, ВМС, ВВС и 2-й артиллерийский корпус (стратегические ракетные силы), насчитывает более трех миллионов человек. Официальные военные расходы — около 20 миллиардов долларов в год (однако предполагается, что реальная цифра — 45—65 миллиардов), что составляет 1,6 (3,5—5 соответственно) процента ВВП.

Современная военная доктрина Китая предусматривает — в отличие от установок времен Мао — упреждающие мобильные военные действия за пределами своей территории. ВМС активно осваивают принципы проведения операций на океанских просторах.

Очевидным является и то, что после успешной операции «Буря в пустыне» в 1991 году Китай определил для себя в качестве приоритета оснащение вооруженных сил современными высокотехнологичными средствами ведения войны.

Ядерный потенциал Китая рассматривается как эффективное средство сдерживания в отношении, в первую очередь, США (особенно, учитывая открытую, в том числе и демонстрацией силы, американскую поддержку независимости Тайваня).

Классификация военных конфликтов, принятая военно-политическим руководством Китая



Наземные силы НОАК включают в себя армейские и региональные соединения и составляют 70% всех вооруженных сил Китая. Армейские подразделения хорошо подготовлены для ведения оборонительных боевых действий, но их слабым звеном остается подготовка личного состава и техники к войне с применением ядерного, химического и биологического оружия. Состав сухопутных сил НОАК: 35 армий включающих в себя 118 мотострелковых дивизий, 13 танковых дивизий, 33 артиллерийские дивизии и дивизии ПВО, 71 полк и 21 батальон (преимущественно саперные, медицинские, химической защиты и строительные). Состав региональных сил: 73 пограничных дивизии и гарнизонных отряда, 140 полков. Согласно новой военной доктрине произошло укрупнение армейских соединений: теперь каждая армия общей численностью 46 300 чел., включает в свой состав 4 мотострелковые дивизии, пехотные, танковые, артиллерийские соединения, части ПВО, транспортной и фронтовой авиации. Из-за нехватки вооружений армейские соединения остаются преимущественно пехотными. 13 танковых дивизий, имеющих в своем составе каждая 3 полка с 240 танками, недостаточно для адекватной поддержки мотострелковых частей. Анализ боев на вьетнамо-китайской границе в 1979 г. показывает, что большая часть танков использовалась в качестве самоходной артиллерии и бронетранспортеров. В артиллерийских соединениях приняты на вооружение буксируемые артиллерийские орудия, гаубицы, установленные на грузовики-платформы системы залпового огня.

В 1980-х гг. в НОАК на вооружение поступили самоходные артиллерийские установки. Но военное руководство приняло решение об их замене на системы реактивной артиллерии, как более дешевую альтернативу. Инженерные части НОАК обеспечены ремонтно-эвакуационной, понтонной техникой, гусеничными и колесными тягачами. В 1979 г. на вооружение поступила противотанковая ракетная установка. Общее обеспечение саперной (системы минирования и разминирования) техники остается недостаточным. Региональные силы — части НОАК, несущие гарнизонную службу. На вооружении стоят системы тяжелой артиллерии, части региональных сил развернуты вдоль границы и побережья, прикрывая направления возможного удара. Во время культурной революции широко применялись для проведения по-

литических репрессий. На вооружении НОАК стоят образцы советской техники 1950-х гг. частично модернизированной по западным технологиям.

В 1949 г. СССР стал оказывать помощь Китаю в создании собственных военно-воздушных сил, в конце 1951 г. начались поставки самолетов. Двумя годами позже Советский Союз передал КНР лицензию на производство техники. В 1956 г. Китай стал производить аналог МиГ-15С (под названием F-4S), восьмью годами позже стал производить F-5 (аналог МиГ-17) и F-6 (аналог МиГ-19). СССР вел подготовку китайских пилотов. Прекращение военной помощи со стороны Советов оказало самое неблагоприятное воздействие на развитие ВВС Китая. Начиная с 1963 г. резко снизилось производство авиационной техники. ВВС Китая принимали активное участие в Корейской войне, в кризисе в Тайваньском проливе (1958 г.), во время вьетнамского конфликта действие китайской авиации было ограниченным: военное руководство не рискнуло вступить в боевые действия с меньшими по численности, но лучше обученными и оснащенными ВВС Вьетнама.

С 1985 г. началась реорганизация ВВС КНР. В мирное время управление ВВС осуществляется центральным штабом ВВС через штабы военных округов, в военное время руководство перейдет непосредственно штабам округов. Каждая дивизия ВВС численностью 17 000 чел., состоит из трех полков. Каждый полк состоит из трех эскадрилий, в составе каждой эскадрильи три или четыре самолета. ВВС располагают собственными силами ПВО, численностью 220 тыс. чел., на их вооружении стоят 100 ракет класса «земля-воздух» и свыше 16 000 зенитных орудий, системы раннего обнаружения — части ПВО ВВС сведены в 22 полка. С 1980-х гг. усилилось учебная подготовка персонала, было проведено сокращение летного состава предпенсионного возраста, повышена безопасность полетов.

С 1987 г. военная авиация Китая столкнулась с острой нехваткой современных боевых самолетов. Основные требования, предъявляемое к новым моделям — лучшая авионика, установка систем противодействия обнаружению и управления огнем, оснащение более мощным вооружением, системами борьбы с низколетящими ракетами «земля-воздух». С применением западных технологий был создан самолет F-7 (аналог МиГ-21) и F-8 (созданного на ос-

нове нескольких советских проектов), увеличена дальность полета бомбардировщика В-6D и истребителя А-5, начато производство зенитных ракет НQ-2J и ракет «воздух-море» С-601.

Хотя ВМС Китая составляет не более 12% всей НОАК, они являются третьими в мире по размерам военно-морскими силами. В 1987 г. командная структура ВМС состояла из штаба ВМС (Пекин) и штабов Северного флота (Циндао), Восточного (Шанхай) и Южного (Чжаныцзян). Численность персонала 350 тыс. чел., в строю действуют 2 000 судов. Флот располагает собственными ПВО — численность 34 тыс. чел., отрядами береговой охраны — численность 38 тыс. чел., морским корпусом — численностью 56,5 тыс. чел. Штаб ВМС подчиняется Генеральному штабу НОАК. Береговая линия КНР защищена более чем 100 дизельными подводными лодками класса «Romeo» и «Whiskey» с ограниченным временем пребывания на боевом дежурстве. Внутри этого защитного кольца и за пределами зоны досягаемости самолетов ВМС размещены эскадренные миноносцы и фрегаты, с установленными противокорабельными ракетами класса «Styx» и 130-мм. орудиями. В случае прорыва кольца эсминцев и фрегатов противник будет атакован более чем 900 быстроходными судами. Штормовая погода сокращает эффективность их использования и воздушной поддержки. Побережье прикрыто отрядами береговой охраны, на вооружении которых стоят ракеты «Styx» и противокорабельная артиллерия.

В 1950 г. в городе Далянь была основана военно-морская академия, основу преподавательского состава которой составили советские советники. К 1954 г. численность военно-морских советников из СССР достигала 2 500 чел. В 1954 и 1955 г. при поддержке СССР была проведена реорганизация флотов: были созданы три штаба: Северного, Восточного и Южного флотов). Первоначально Китай строил суда по советским проектам, позже начал их производство собственными силами. В тоже время началось обсуждение возможности создания совместного советско-китайского Тихоокеанского флота. В июле 1967 г. ВМС использовалось для подавления восстания. Пик военно-морского строительства пришелся на 1970-е гг. Число подводных лодок возросло с 35 до 100, судов-ракетоносцев с 20 до 200, началось строительство крупных судов, способных вести боевые действия в океане, подводных лодок несущих ядерные торпеды и баллистические ракеты. В 1980-х гг. наблюдался неко-

торое снижение роли ВМС. Основные усилия были направлены на модернизацию существующих судов, подготовку персонала, создание новой концепции взаимодействия подводного, надводного флотов и авиации. В 1982 г. был проведен успешный подводный пуск баллистической ракеты. В 1984–85 гг. усилилась активность китайских ВМС в Южно-Китайском море. В 1986 г. на вооружение ВМС поступили 2 ядерные подводные лодки класса «Хиа» с 12 баллистическими ракетами на борту, 3 ядерные подводные лодки класса «Нан» с 6 крылатыми ракетами «SY-2».

В наши дни флот испытывает недостаток в вооружениях для борьбы с подводными лодками, минирования и разминирования, электронике (борьба с радарными средствами обнаружения), оснащением авиации флота.

Список литературы:

1. [2] Совместное российско-китайское заявление, декабрь 1999 года // Проблемы Дальнего Востока. 2000. № 1. С. 9.
2. [3] International Strategic Studies. 2006. № 1. P. 55.
3. Chinese Views of Future Warfare. P. 84.
4. China's Military Faces the Future. P. 53.
5. Журнал «Золотой Лев» № 167-168 — издание русской консервативной мысли (www.zlev.ru) http://www.zlev.ru/167/167_49.htm.
6. Annual Report to Congress “Military Power of the People’s Republic of China 2008” / Department of Defense, USA [www.defenselink.mil/pubs/pdfs/China_Military_R..]. P. 56.
7. Макиенко К. За 15 лет Китай потребил до половины всех российских поставок за рубеж [www.interfax.ru. 2.02.2007]. Клименко А. Ф. Эволюция военной политики и военной доктрины Китая // Военная мысль. 2005. № 4. С. 2–17.
8. Белая книга КНР по вопросам национальной обороны, 2006 [<http://www.china.org.cn/english/features/book/>].
9. The Military Balance 2007. By The International Institute For Strategic Studies, London, 2007. P. 346–350.
10. The Military Balance 2004–2005// By The Intern Institute For Strategic Studies. London, 2004.

АРАБСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЧУДО: ОАЭ

Иванова М.В.,
Шейхалиева Н.С.
ШМ-301

Мировая экономика ИМЭБ РУДН

Аннотация:

Объединенные Арабские Эмираты — пример страны, сумевшей за чуть более чем за пару десятилетий превратиться из бескрайней пустыни в динамично развивающееся государство. Как геополитическая, так и экономическая роль ОАЭ в современном мире достаточно велика. В статье проводится анализ экономического состояния страны; выявлены основные причины роста экономического потенциала, факторы, повлиявшие на способность страны так быстро перейти от переходной экономики к рыночной. Более того, рассмотрены возможные перспективы развития взаимоотношений между Российской Федерацией и Объединенными Арабскими Эмиратами на мировой арене.

Ключевые слова: Объединенные Арабские Эмираты, ОАЭ, внешняя торговля, нефть, Россия, мировая экономика, ОПЕК, Персидский залив, Аравийский полуостров.

В 1950—1960-х годах XX века произошло чудо, которое навсегда изменило историю ОАЭ — в небольшой стране Аравийского полуострова были найдены залежи нефти. Наверное, сейчас тяжело представить, что всего несколько десятилетий назад на территории нынешних Объединенных Арабских Эмиратов простиралась бескрайняя пустыня, населенная сотнями бедуинов, а знаменитый Персидский залив, на дне которого находятся крупнейшие месторождения нефти и газа, в то время был мелким рыбацким портом. С началом добычи нефти Эмираты постепенно превратились в государство с уровнем жизни населения гораздо выше среднего. Так что же поспособствовало столь быстрому росту уровня экономического состояния страны?

Безусловно, базисом успешного развития является добыча нефти, ведь ОАЭ, в первую очередь, нефтедобывающая страна. Сами арабы не отрицают, что именно с нее все и начиналось. Однако со временем государство стало понимать, что нефть — ресурс исчерпаемый, и рано или поздно земля может перестать приносить столь ценные плоды. В связи с этим, в последнее время в стране стали развиваться банковское дело, сфера услуг. Ведь не с проста 7 эмиратов страны «отвечают» за отдельные сферы развития, например: Абу-Даби — столица, культурный центр ОАЭ, Шарджа — деловой центр, а Дубай — самый привлекательный для туристов город. Более того, основным рычагом развития со стороны государства является забота о народе. Ни для кого не секрет, что ОАЭ — одна из немногих стран с высоким доходом на душу населения (65,037 \$) и ежегодным положительным сальдо торгового баланса [1]. Согласно данным Международного Валютного Фонда, ВВП ОАЭ на 2014 год составляет 369,235 млрд долларов. Почти 47 тысяч долларов — зарплата обыкновенного среднестатистического российского учителя, врача, шахтера за несколько десятков лет, стоимость квартиры в некоторых регионах РФ, подумаете вы. Нет. Такова сумма ВВП на душу населения в ОАЭ за 2014 год [2]. Социальная политика Объединенных Арабских Эмиратов направлена на обеспечение гражданам различными льготами и привилегиями с целью улучшения качества жизни населения. К тому же государство предоставляет гражданам возможности трудоустройства, субсидирует жилищное строительство. Финансирование таких областей, как здравоохранение и образование также является неотъемлемой частью социальной политики страны. Миллиарды долларов ежегодно тратятся государством для строительства новых зданий, бизнес-центров, отелей, развлекательных центров. Миллиарды долларов вкладываются в будущее страны, в ее экономическое развитие и лидерство на мировой арене.

Многие считают, что экономика ОАЭ зависит от нефти. Да, она базируется, в основном на нефтедобыче, но назвать страну зависимой от нефти тяжело. В последнее время власти Арабских Эмиратов стараются развивать различные направления в экономике страны. Так, например, в ОАЭ достаточно развит туризм. Развитие этого сектора экономики призвано сократить зависимость еще и в связи с открытием новых свободных экономических зон, таких,

как Свободная зона Джебел Али, Свободная зона Аэропорта Дубая, Свободная торговая зона Рас-аль-Хайма и других. Главными преимуществами СЭЗ в Арабских Эмиратах, которые привлекают предпринимателей являются: возможность иностранных граждан являться полноправными владельцами существующих в свободной экономической зоне компаний, отсутствие таможенных пошлин на товары, ввезенные в СЭЗ, а также произведенные на ее территории, отсутствие налогов на доходы физических лиц, льготы в налогообложении компаний, находящихся на территории СЭЗ и другие. Открытие новых СЭЗ способствует увеличению поступлений в бюджет Объединенных Арабских Эмиратов, развитию государства и его полную интеграцию в международные экономические отношения. Наряду с созданием СЭЗ, в ОАЭ также процветает гостиничный бизнес, ежегодно создаются новые заповедники, торговые и развлекательные центры. Конечно же, это и привлекает иностранных инвесторов. По оценкам специалистов, доходы страны от зарубежных вложений составляют около 60% ВВП [3]. В ближайшем будущем планируется превратить Арабские Эмираты в главный туристический центр Персидского залива. Развитие туристического сектора и влияние иностранного инвестирования создают платформу для дальнейшего успешного развития экономики страны.

ОАЭ признают финансовым центром мира, наряду с Лондоном. Основным секретом столь успешного развития финансовой отрасли страны принято считать качество продаж рынка, на котором развиваются не только национальные компании, но и иностранные корпорации, используя Арабские Эмираты как офшорную зону для развития бизнеса. Страна является привлекательной для инвестиций ввиду своего географического положения: Аравийский полуостров дает возможности для развития как для торговли морским путем, открывая выход в Индийский океан, так и сухопутным: не зря территория современных ОАЭ располагается вдоль древнего Великого шелкового пути.

Испокон веков ОАЭ были центром мировой торговли. Данная тенденция сохраняется и сейчас: большую часть поступлений в бюджет государства приносят доходы от внешней торговли. Несмотря на то, что Арабские Эмираты занимают всего лишь 1/40 часть Аравийского полуострова, страна богата многочисленными природными ресурсами, помимо нефти и газа: жемчуг, золото, сви-

нец, медь, сера, железная руда и многое другое. Однако структуру экспорта составляют не только нефть и другие полезные ископаемые, драгоценные металлы, но и химические товары, а также машины, станки, свежая и вяленая рыба, финики. Что касается товарной структуры импорта, то в нее входят: компьютеры, транспортные средства, передающие устройства, турбореактивные двигатели. Основными торговыми партнерами ОАЭ по экспорту и импорту являются Япония, Индия, Иран, Таиланд и Сингапур, а также Китай, США и Германия [4] [5].

Объединенные Арабские Эмираты являются третьим по величине центром мирового реэкспорта товаров. Доходы от реэкспортных сделок приносят немалую часть дохода стране, что обеспечивает прочные торговые отношения с такими странами, как Индия, Япония, Сингапур. Поэтому неудивительно, что Объединенные Арабские Эмираты торгуют в большей степени с азиатскими странами. Более того, выгодным это является еще и учитывая расположение стран — затраты на транспортировку в страны Азии гораздо меньше, чем с остальными странами.

Объединенные Арабские Эмираты являются членами различных международных организаций, таких, как ОАПЕК, ЛАГ, ООН, МБРР, МВФ, ОПЕК и других. Как член Организации стран-нефтеэкспортеров (ОПЕК) — межгосударственного картеля, созданного с целью урегулировать добычу нефти и цены на нее, в которой на данный момент состоит 12 государств-экспортеров нефти, ОАЭ активно участвует в добыче и экспорте нефти. По данным ежегодного статистического отчета ОПЕК в 2013 году доля добываемой ОАЭ нефти составила 8,4%, или 97,8 млрд баррелей [6].

Одной из проблем по добыче нефти в Арабских Эмиратах является то, что запасы неравномерно распределены по стране. Большая часть запасов нефти в ОАЭ находится в Абу-Даби, а самым крупным месторождением в стране, а также одним из крупнейших нефтяных месторождений в мире является Аль-Закум. По данным о запасах нефти можно увидеть, что с за последнее время добыча нефти значительно снизилась. С каждым годом правительство Арабских Эмиратов старается совершенствовать инфраструктуру и внедрять более эффективные технологии. Отметим, что нефть, добываемая в Арабских Эмиратах, содержит легкие фракции и низкое содержание серы, что объясняет ее высокую цену, относительно других произ-

водителей, входящих в ОПЕК. Несмотря на это, нефть ОАЭ все равно является одной из самых востребованных на мировом рынке. Конкуренцию ей на данный момент может составить сланцевая нефть, добываемая в Соединенных Штатах Америки.

Ежегодно правительство страны работает над совершенствованием наземных месторождений, чтобы увеличить объемы добываемой нефти. Тем самым это укрепит позиции страны, как в рамках ОПЕК, так и в мире в целом. Так, в стране разрабатывается план по увеличению добычи нефти из месторождения Аль-Закум, который состоит из Верхнего и Нижнего Закума. По оценкам экспертов, запасы месторождения составляют 65,6 млрд баррелей: из них в Верхнем Закуме — 8,5 млрд тонн нефти, а в Нижнем — 2,5 млрд тонн [7]. При добыче нефти используются современные технологии, позволяющие государству подготавливать высококвалифицированные национальные кадры.

С каждым годом в Арабских Эмиратах происходит улучшение и развитие трубопроводов, с помощью которых происходит связь с перерабатывающими заводами. Стоит отметить морские порты, которые оборудованы для отгрузки нефти и природного газа. К тому же, ежегодно увеличивается число частных инвесторов в нефтепереработке.

Роль Объединенных Арабских Эмиратов в Организации стран-нефтеэкспортеров достаточно велика. Объемы добычи нефти страной составляют значительную долю в общем объеме всей Организации. Доходы ОПЕК от этого только увеличиваются. Так, на фоне высоких доходов в 1976 году Организация создала Фонд международного развития, целью которого является взаимодействие между странами-участницами ОПЕК и другими развивающимися странами. Помощью Фонда могут воспользоваться развивающиеся страны, которые не входят в число членов ОПЕК. Главный вид деятельности Фонда — это предоставление займов, осуществление которых происходит в трех основных формах: для программ, проектов и поддержки платежного баланса страны. Фонд международного развития ОПЕК пополняется за счет добровольных взносов стран-членов Организации, а также отчислений из доходов, полученных ОПЕК от осуществления кредитных и инвестиционных операций Фонда.

Что же касается развития отношений между Россией и ОАЭ, то можно отметить, что перспективы имеются. Дипломатические отношения между Объединенными Арабскими Эмиратами и Россией являются очень важным аспектом, так как Эмираты — надежный партнер на международной арене. Взаимоотношения между странами строятся на учете взаимных интересов и поддержке дружеских отношений.

Между ОАЭ и Россией поддерживается традиционный политический диалог, подкрепленный насыщенными многоплановыми контактами на высшем уровне.

ОАЭ из-за своего выгодного географического положения, наличия свободных экономических зон, развитой инфраструктуры, является перспективной страной для развития тесных международных отношений, в том числе и для России. Российско-эмиратские экономические отношения имеют большое значение как для ОАЭ, так и для России, ввиду того, что Объединенные Арабские Эмираты являются одним из самых крупнейших арабских торговых партнеров нашей страны. Товарооборот между странами достиг своего рекорда в 2013 году, став примерно 2,3 млрд долларов, увеличивая рост инвестиций в российскую экономику. Между странами заключаются крупные контракты в значимых сферах, таких как: логической, медицинской и фармацевтической, сфере недвижимости и строительства. В 2014 году товарооборот между странами достиг порядка 1,7 млрд долларов [1]. К тому же, недавно стало известно, что между Российской Федерацией и Объединенными Арабскими Эмиратами подписано соглашение «О налогообложении дохода от инвестиций договаривающихся государств и их финансовых и инвестиционных учреждений». Данное соглашение предполагает полное освобождение от налогов на доходы в виде инвестиций. По словам председателя Комитета по бюджету и налогам РФ А.М. Макарова: «С принятием рассматриваемого Соглашения доходы в виде дивидендов, процентов от долговых обязательств, отчуждения любого имущества, кроме недвижимого (включая акции и иные подобные права) будут облагаться не у источника выплаты, а на территории государства, резидентом которого является получившая указанный доход организация. Для российских организаций, на которые предполагается распространять положения Соглашения, это будет означать, что их доходы в виде

дивидендов, процентов, отчуждения любого имущества, кроме недвижимого (включая акции и иные подобные права), полученные на территории ОАЭ, будут облагаться налогом на прибыль организаций на территории Российской Федерации по льготным ставкам, предусмотренным статьей 284 Налогового кодекса, а для эмиратских организаций — что указанные доходы будут облагаться в ОАЭ в соответствии с местным законодательством [8].

Стоит отметить огромный потенциал в нынешнем развитии российско-эмиратских экономических отношений. Направлениями для развития тесных экономических отношений являются: легкая и тяжелая промышленность, нефтехимия, строительство, альтернативная энергетика и космические технологии. Также планируется развитие пищевой и химической промышленности, по мнению ОАЭ, данный проект будет перспективным для России. Арабских Эмиратов в больших объемах импортируют продовольствие, следовательно, для нашего государства может открыться еще один рынок сбыта. Российская Федерация может экспортировать кондитерские изделия, сельскохозяйственную продукцию, напитки. К тому же, российское телекоммуникационное оборудование может оказаться вполне конкурентоспособным для ОАЭ.

Имеет место и развитие и межпарламентских связей между государствами. Так, представители Правительства РФ часто наносят визиты в ОАЭ. Недавно Президент России Владимир Владимирович Путин провел встречу с наследным принцем эмирата Абу-Даби генерал-полковником Мухаммедом бен Зайд аль-Нахайном. Представители стран обсуждали возможности поставок вооружения из России в ОАЭ. В свою очередь, Правительство эмирата Абу-Даби выразило готовность инвестировать средства в строительство Центрально автомобильной дороги вокруг Москвы.

Развиваются не только политические и экономические отношения, происходит также активное гуманитарное взаимодействие. По оценкам Посольства Российской Федерации в ОАЭ, на данный момент в Арабских Эмиратах проживает порядка 25 тысяч граждан России. Это позволяет нашему государству осуществлять поддержку своим гражданам, живущим на территории ОАЭ. Важно заметить, что этот факт также содействует взаимному культурному обогащению стран.

Особых причин, которые бы могли препятствовать российско-эмиратским отношениям, нет. Поэтому можно сказать, что развитие этих торговых отношений имеет особое значение для обеих стран: это помогает укрепить позиции России в регионе Персидского залива.

Таким образом, Объединенные Арабские Эмираты можно по праву назвать экономическим чудом не только Аравийского полуострова, но и всего мира в целом. Богатство природных ископаемых, территориальное положение, а также поддержка государства и народа — вот основные факторы успешного развития ОАЭ. И чем большее влияние оказывают эти факторы на экономику Арабских Эмиратов, тем сильнее и могущественнее становится страна на мировой арене, тем больше у нее возможностей укрепить свое положение в мировой экономике.

Список Литературы:

1. [1] Официальный сайт Международного Валютного Фонда. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/index.aspx> (дата обращения: 1/12/2014)
2. [2] Официальный сайт Организации стран-нефтеэкспортеров (ОПЕК). [Электронный ресурс]. URL: http://www.opec.org/opec_web/en/about_us/170.htm (дата обращения: 1/12/2014)
3. [3] Central Intelligence Agency. The World Factbook. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2198rank.html> (дата обращения: 3/12/2014)
4. [4] Исаев В.А., Озолинг В.В. Катар. ОАЭ [Электронный ресурс]. URL: <http://geography.su/books/item/f00/s00/z0000036/st001.shtml> (дата обращения: 3/12/2014)
5. [5] The Observatory of Economic Complexity. [Электронный ресурс]. URL: <http://atlas.media.mit.edu/> (дата обращения: 5/12/2014)
6. [6] ОПЕК Annual Statistical Bulletin 2013. [Электронный ресурс]. URL: http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/ASB2013.pdf (дата обращения: 5/12/2014)
7. [7] Объединенные Арабские Эмираты и Закум. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iea.org/textbase/nppdf/free/2005/weo2005.pdf?direct=1> (дата обращения: 7/12/2014)

8. [8] Официальный сайт AccEssMeeting UAE — Russia. [Электронный ресурс]. URL:

http://www.accessmee.com/articles/uae_russia_legal_act.html (дата обращения: 7/12/2014)

ИСЛАНДИЯ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ СТРАНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Илющенко А. М.

ШМ-301

Институт Мировой Экономики и Бизнеса РУДН

Аннотация:

В данной работе представлен анализ общих социально-экономических показателей страны за период времени. Определены ресурсные предпосылки последовательного и стабильного развития Исландии. Исследуются такие аспекты внешней торговли, как импортно-экспортные потоки товаров и услуг. Сделан вывод об эффективном и последовательном использовании имеющихся ограниченных ресурсов страны для развития экономики.

Ключевые слова: Исландия, остров, островное государство, экономика, рыболовство, алюминий, банки, население, торговля.

Актуальность работы обусловлена уникальностью страны в географическом и климатическом плане, что порождает нестандартные экономические решения Исландии. Кроме того, исследование приобретает особую значимость в связи с недостаточной информацией о государстве в СМИ.

На начальном этапе исследования важно определить ресурсную базу, которой обладает Исландия. Так, общая площадь страны составляет 103 тыс. км² (для сравнения площадь Московской области — 46 тыс. км²), население равно 321857 чел. (на 2013 год), 99% которого представлены коренными жителями (миграционные потоки минимальны). Кроме того, страна имеет большой водный потенциал благодаря своему островному положению в северной части Атлантического океана. Наличие водных ресурсов, в свою очередь,

обеспечивает Исландию большим объемом гидробионтов. Лесные ресурсы, напротив, не представлены в больших объемах из-за недостаточно плодородных почв (всего 1% земли пригоден к земледелию и полностью используется людьми) и неблагоприятного климата. Основная функция лесов в стране — защитная. Они защищают от ветров с океана и от наводнений и притока воды. Что касается природных ресурсов, их количество — недостаточно.

Имеющийся потенциал реализуется страной во всех трех сферах экономики.

Сельское хозяйство Исландии развито слабо в виду климатических и географических особенностей страны, а также вулканического характера почвы. В сфере сельского хозяйства занято около 5% населения (16 000 чел.). За основу сельского хозяйства взята парниковая система. В стране выращиваются многие овощи (огурцы, помидоры, репа, капуста, картофель и др.) и фрукты (бананы, виноград и др.). Важно отметить, что вся продукция сельскохозяйственной отрасли растительного происхождения идет только на внутренний рынок. Что касается животноводства, главный продукт страны — баранина. На фермах также выращиваются многие другие животные: козы, свиньи, норки, лисы и т.д. Особую роль в жизни страны играет рыболовство. Рыбное производство, ловля, обработка, имеют большое значение для Исландии. В данной сфере занято большинство населения. В стране существует специальное министерство, которое контролирует рыбный промысел. Никакие внешние организации не могут повлиять на решения данного министерства по поводу рыбного промысла. Для того поддержания уровень рыбы, министерство вводит специальные квоты. Эти квоты определяют ежедневные максимальные объемы рыбы, разрешенные к вылову. Также министерство занимается разведением рыб. Ловля на одного работника в год превышает значения в 200 тонн, в то время как следующая страна после Исландии — Норвегия, имеет показатель в 60 тонн/чел. В стране также действует много заводов по обработке рыбы и производству рыбной продукции, является характерной чертой развитых стран.

Сферу услуг Исландии можно условно разделить на два главных сектора: банковский сектор и туризм. Банковская сфера Исландии до мирового кризиса 2006 года считалась одной из самых развитых во всем мире. Банковский сектор основывался только на трех бан-

ках: Glitnir, Kaupthing, Landsbanki. Но в период кризиса эти банки обанкротились, и банковский сектор сильно пострадал. Для восстановления банковской системы правительство обратилось в МВФ и получила кредит в размере 5,1 млрд долл. США. Правительство ввело ограничения на вывоз капитала. Новая банковская система страны, образовавшаяся после мирового кризиса, восстанавливается стабильными темпами. Правительство рассчитывает, что страна добьется высоких показателей к 2017 г., когда закончатся все выплаты по долгам: долг МВФ и выплаты вкладчикам. Что касается туризма, данная сфера стала развиваться относительно недавно, с начала 2000-х гг. По статистике количество туристов с 2000 г. по 2012 г. выросло более чем в три раза, достигнув отметки более 600 000 человек (618 000 на 2012 г.). Основные страны, из которых едут туристы в Исландию: Англия, Норвегия, Германия, Швеция, Дания. Количество занятых в данном секторе за период в 9 лет выросло на 1000 чел.

Ресурсная база и развитие к настоящему времени сферы экономики обеспечили стране высокие показатели деятельности. Помимо этого, необходимо подчеркнуть еще одну предпосылку высоких показателей — сотрудничество с другими странами в рамках международных организаций. Исландия является членом: НАТО, Северного Совета, Организации Экономического Сотрудничества и Развития, МВФ, ВБ, ООН, Совет Европы, Европейская Ассоциация Свободной Торговли. Стоит отметить, что Исландия является членом Шенгенского соглашения, но не входит в состав ЕС из-за квот на основную отрасль экономики — рыболовство.

За анализируемый период ВВП Исландии имел стабильную тенденцию роста с единственным колебанием в период 2007—2009 гг. В этот период ВВП упал с 20 до 12 млрд долл. США. В период с 2000 по 2007 гг. и с 2009 по 2013 гг. наблюдался стабильный рост. За весь период ВВП страны вырос с 8,7 до 14,6 млрд долл. США. Стоит отметить, что страна так и не достигла докризисного показателя. А темпы роста после кризиса снизились. Падение в 2007—2009 гг. объясняется мировым кризисом, который повлиял на экономику страны и на весь мир в целом.

Общий торговый баланс Исландии за анализируемый период существенно изменился. За весь период торговый баланс вырос более чем в 4 раза с отрицательного значения до 156 млрд долл.

США. Однако, стоит отметить сильный упадок, который имело место с 2002 по 2006 гг., достигнув минимума — 200 млрд долл. США. После 2006 г. наблюдался резкий рост до 2009 г. Дальше показатель оставался стабильным. Схожую тенденцию имеет торговый баланс по товарам. Торговый баланс по услугам оставался стабильным до 2006 г., после наблюдался рост вплоть до 2013 г., который достиг отметки в 150 млрд долл. США.

Важный аспект исследования является экспорт и импорт Исландии. Анализируемый период можно разделить на две части: до мирового кризиса 2008 г. и после, поскольку за этот период времени кардинально меняется положение экспорта и импорта. После 2002 г. импорт начинает расти, а экспорт остается стабильным. Самая большая разница достигается в 2006 г. После разница между показателями уменьшается и в 2008 г. она сходит на ноль. После 2008 г. значение импорта начинает резко падать, как и экспорт. У экспорта падение было не такое сильное и раньше стабилизировалось. После 2008 г. значение экспорта становится больше и значительно превышает импорт. Такая ситуация остается стабильной вплоть до 2013 г. За весь анализируемый период значения показателей выросли более чем в два раза.

Существенные изменения в структуре экспорта произошли только в двух в сферах: сельское хозяйство и сфера услуг. Доля сельского хозяйства упала на 16% до отметки 29%. Также упал показатель доли промышленности на 2%. Заметный рост произошли в доли сферы услуг и добывающей отрасли. Доля сферы услуг выросла на 8%. Самый большой рост был в доли добывающей отрасли с отметки в 13% до 24%, почти в два раза. Можно сделать вывод, что за анализируемый период страна на внешнем рынке стала специализироваться только в двух в отраслях: добывающая отрасль и сфера услуг. Исландия стала производить сельскохозяйственные товары только для внутреннего рынка. Рост сферы услуг вызван двумя основными факторами. Первый фактор — это рост туристов. Второй важный фактор — это банковский и финансовый сектор. Банковский сектор в Исландии находится на высоком уровне развития. Основные товары, которые Исландия экспортирует в другие страны, с их долевым значением в общем экспорте см. табл. 1.

Основные экспортные партнеры Исландии и процент экспорта, который приходится на эти страны представлены в таблице 2.

Таблица 1

Товарная структура экспорта Исландии

Наименование	Доля в общем экспорте
Сырье: алюминий	32%
Рыбное филе	16%
Неразделанная мороженая рыба	8,7%
Обработанная рыба	6,2%
Ферросплавы	3,9%
Корма для животных	3,2%

Источник: составлено по <http://www.static.is>

Таблице 2

Основные экспортные партнеры Исландии

Стран	Доля в общем экспорте
Нидерланды	26%
Германия	15%
Великобритания	9,5%
Норвегия	4,9%
США	4,7%
Франция	3,8%
Россия	3,7%

Источник: составлено по <http://www.static.is>

Структура импорта также потерпела значительные изменения. В трех отраслях, кроме промышленности произошел рост долей в общей структуре импорт, а доля промышленности существенно снизилась с отметки 51% до 37% (падение на 14%). Незначительный рост на 1% был в секторе сельского хозяйства. Второй по величине рост на 5% произошел в сфере услуг. Доля добывающей отрасли выросла на 8% до отметки 18%. В Исландии мало природных ресурсов, что вынуждает страну импортировать эти ресурсы из других стран. Основной элемент импорта — это топливные продукты. В стране много термальных источников и их используют с максимальной выгодой, вырабатывают из них электроэнергию, тепло и

т.д. Это помогает стране уменьшить импортозависимость от энергоресурсов. Значительный упадок доли промышленности является следствием роста внутренней промышленности, а именно роста количества заводов. Основные товары, которые

Таблица 3

Основные импортёры Исландии

Страна	Доля в общем импорте
Норвегия	18%
Германия	9,7%
США	9,4%
Китай	6,6%
Нидерланды	6,2%
Дания	6,1%
Бразилия	5,7%

Источник: составлено по <http://www.statice.is>

Темп инфляции в стране на протяжении всего периода был очень нестабильным. До 2001 г. наблюдался рост около 2%. Также, в 2001 г. началось резкое падение до 2003 г.; значение инфляции упало до отметки 2%. Это показывает о падение в экономике страны, снижение темпов роста и развития. Такое падение было вызвано мировым кризисом, который произошел в 2008 году. После 2003 г. экономика страны начала восстанавливаться, что привело к росту инфляции, который происходил по 2006 г. Период с 2007 по 2010 гг. можно охарактеризовать кризисным, поскольку все колебания в этот период были вызваны экономическими потрясениями в мире. В начале периода наблюдался резкий рост более чем в два раза, а затем имело место резкое падение. Несмотря на такие резкие изменения, значение инфляции снизилось незначительно — с 5% в 2007 г. до 4% в 2011 г. Начиная с 2011 г. инфляция оставалась стабильной. Если анализировать значения 2000 г. и 2013 г., то инфляция упала на 1,1%. В целом, можно сделать вывод, что экономика страны остается стабильной.

Трудовые ресурсы Исландии заслуживают особого анализа. За весь период с 2000 по 2014 гг. население страны имело положитель-

ную тенденцию роста. Показатель вырос на 14% с 280 до 320 тыс. чел. Большая часть населения сосредоточена в южной части острова. 20% территории страны, основная часть которой находится на севере, до сих пор не заселена людьми. Средняя плотность населения составляет 3 чел./км².

Прирост населения с 2000 г. был не стабилен. Замечался упадок с 2001 по 2003 гг. с отметки 1,5% до 0,5%. Этот упадок вызван мировым экономическим кризисом, который был в 2001—2002 гг. Этот кризис был вызван крахом акции высокотехнологичных компаний на фондовой бирже США, Показатели роста населения, чистой миграции и естественного прироста в этот период имеют небольшой упадок. В 2007 г. наблюдается падение в росте населения вплоть до 2011 г., в который отмечается отрицательное значение прироста, а именно убыль населения. Данный упадок вызван мировым финансовым кризисом. В это время был рост количества эмигрировавших людей. Высокий естественного прироста, который наблюдался в эти года не мог покрыть количество уехавших. Одна из наиболее важных причин для эмиграции — это закрытие банков в Исландии, а именно три главных банка: Landbanki, Kaþthing и Glitnir. Люди были вынуждены мигрировать в другие страны для работы в банковской сфере. Также покидали страну иностранные рабочие, в основном управленческий персонал, который работал в оффшорных предприятиях. В 2007 г. эмиграция составляла около 12% от населения, что существенно отразилось на показателях.

Естественный прирост за весь анализируемый период изменился не существенно; он составил около 2500 чел. Отмечался небольшой упадок в 2001—2002 гг. Однако, был рост в период кризиса с 2007 по 2009 гг. После показатель стабилизировался. Не смотря на маленький прирост населения, правительство Исландии использует политику против иммигрантов. Основная часть иммигрантов — это иностранные работники, по большей степени из Польши и Германии.

Уровень безработицы в Исландии считается одним из самых низких во всем мире. С 2003 по 2008 гг. уровень безработицы в стране держался на уровне около 3%. В 2009 и в 2010 гг. был резкий рост до отметки 7,7%. Затем последовало постепенное снижение и в 2013 г. уже составил 5,4%. К примеру, для сравнения можно привести Германию, одна из ведущих стран Европы. За такое же ана-

лизируемый период, 2003—2013 гг., уровень безработицы упал с 10—11% до 5,5% в наши дни. На данном контрасте можно увидеть, что в Исландии до кризиса была очень низкая безработица. И в последнее время она все уменьшается, пытаясь достигнуть докризисных показателей.

Располагаемый доход — один из важных показателей уровня жизни в стране. Тенденцию показателя можно разбить на три периода: до кризиса, а именно по 2008 г., в период кризиса, 2009—2010 гг. и в период восстановления экономики. На первом отрезке была тенденция стабильного роста, который в среднем составлял 9,5% в год. В 2008 г. достигается пик равный 21 тыс. долл. США. В течение следующих двух лет происходит спад, вызванный мировым финансовым кризисом. Однако значение упало на 2,5 тыс. долл. США в общем. А в последний период с 2011 г. располагаемый доход стабильными темпами растет, и в 2012 г. уже достигнул докризисной отметки.

В заключении важно отметить, что климатические и географические условия страны не благоприятны для развития экономики; небольшое количество природных ресурсов затрудняют развитие добывающей и, как следствие, обрабатывающей промышленности, неплодородная почва делает практически невозможным развитие сельского хозяйства в больших масштабах. Сельскохозяйственный сектор используется только для удовлетворения внутренних нужд. Страна специализируется на двух отраслях: производстве алюминия и рыбном промысле. Остальные сферы промышленности развиты незначительно. Сфера услуг продолжает расти: восстанавливаются банковский и финансовый сектора. Трудовые ресурсы представлены, в основном, коренным населением не смотря на активный процесс перемещения факторов производства в связи с усиливающейся глобализацией. Таким образом, при недостаточных имеющихся ресурсах, страна успешно развивает экономику, что говорит о высокой эффективности Исландии.

Список литературы:

1. Официальный сайт статистики Исландии: <http://www.statice.is/>
2. CIA, The World Factbook: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ic.html>

3. Observatory of economic complexity: <http://atlas.media.mit.edu/profile/country/isl/>

4. Eurostat: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/dataset?p_product_code=UNE_RT_M

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ США И КАНАДЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Исакова А.М.

ШМ-301

Института Мировой Экономики и Бизнеса РУДН

Аннотация:

Статья содержит анализ развития экономических взаимоотношений США и Канады в динамике, а также представлены особенности экономического сотрудничества, сформированные к настоящему времени. Исследуются причины повышенных совокупных показателей стран, анализируется структура взаимной торговли товарами и услугами, определяется роль каждой из стран в экономике другой страны. Сделан вывод об асимметричности потенциалов рассматриваемых стран. Определены перспективы развития их экономического сотрудничества и выявлены проблемы, возникающие на фоне современных тенденций мировой экономики.

Ключевые слова: США, Канада, экономическое сотрудничество, экономические взаимоотношения, торговля, экспорт, импорт, асимметрия потенциалов.

Актуальность исследования обусловлена существованием мощного экономического сотрудничества между США и Канадой в современном мире. Тем не менее, тесное на сегодняшний день сотрудничество имеет достаточно короткую историю; экономические взаимоотношения стран существуют лишь с 1927 г. по причине относительно недавнего появления Канады на мировой арене как полностью независимой страны. Несмотря на то, что Доминион Канада был сформирован в 1867 г., эта дата — еще не начало независимости страны. США признали независимость Канады лишь

спустя 60 лет, через год после того, как Декларацией Бэлфура 1926 г. было установлено, что Соединенное Королевство и Доминионы являются автономными Сообществами в пределах Британской империи, равными в статусе, не подчиняющимися друг другу ни во внутренних делах, ни во внешней политике. За Декларацией сразу последовало представление верительных грамот в Вашингтон, что и принято считать началом дипломатических отношений между странами.

Быстрое сближение исследуемых стран, произошедшее менее, чем за 100 лет, имело ряд причин и предпосылок, к которым относятся географическая близость, одинаковый уровень развития, общий официальный язык — английский; различная внутриотраслевая специализация стран во многих сферах экономики. Кроме того, экономические взаимоотношения стран усилились в связи с членством в одних и тех же международных организациях (ООН, ВТО, G7, G20, ОБСЕ, ОЭСР, Организация Американских государств, Форум Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества [4]).

В качестве *возможных* результатов экономического сотрудничества можно рассматривать высокие совокупные относительные показатели стран в мировой экономике. Так, за последние 30 лет суммарная доля стран в мировом ВВП не опускалась ниже 25%. Однако, к настоящему времени наблюдается тенденция понижения доли исследуемых стран. По сравнению с 1984 г. совокупная доля США и Канады в мировом объеме ВВП к настоящему времени сократилась на 14%. Данный факт объясняется постепенным смещением концентрации экономической активности на развивающиеся рынки, в особенности, все большую значимость приобретает экономика Китая. Важно отметить, что динамика доли совокупного ВВП двух стран Северной Америки характеризуется нестабильностью: к середине 90-х гг. заметно существенное снижение показателя (на 10% от уровня 1984 г.), которое сменяется увеличением на 4% к концу последнего десятилетия XX века. Начиная с 2001 г. совокупная доля стран в мировом ВВП постепенно снижается.

Однако, делать выводы о высоких результатах экономического сотрудничества США и Канады слишком рано, поскольку высокая совокупная доля в мировом ВВП, а также периодические колебания

данного показателя — результат деятельности США. В частности, вначале 90-х гг. экономика США переживала экономический спад (1990—1991 гг.), следствием которого стало замедление экономического роста. Однако, во второй половине 90-х гг. в Соединенных Штатах уже наблюдался продолжительный экономический бум, главными движущими силами которого считают гибкость рыночной системы и развитие технологий. Именно в этот период произошел сильный рост государственных и частных инвестиций в информационные технологии, что привело к модернизации страны и увеличению ее потенциала [6]. Доля Канады в мировом производстве товаров и услуг стабильно составляет 2—3% на протяжении всего исследуемого периода, что представляет собой незначительный вклад в совокупную долю исследуемых стран (около 8%). Такая диспропорция подтверждает важную особенность экономических отношений этих двух стран — асимметрию потенциалов.

Что касается роли США и Канады в мировой торговле, совокупная доля импорта исследуемых стран в мировом товарном импорте превышает соответствующий показатель по экспорту в среднем на 4—5%. Вывод о большей роли стран в мировом потреблении товаров, нежели в их поставке напрашивается сам собой.

Тем не менее, детальное рассмотрение внешнеторговых показателей двух стран в отдельности указывает на то, что совокупное превалирование импорта товаров над экспортом — очередная «заслуга» США. У Соединенных Штатов уже на начало исследуемого периода наблюдается отрицательное сальдо торгового баланса, а за 30 лет показатель увеличился в 6 раз. Что же касается Канады, эта страна в течении долгих лет имела положительное внешнеторговое сальдо; оно стало принимать отрицательное значение только начиная с 2009 г., что, вероятнее всего, оказалось следствием мирового экономического кризиса 2008 г., повлекшего за собой спад внутреннего производства.

Важно отметить, что динамика экспорта и импорта товаров (в большей степени импорта) повторяет колебания в доле совокупного ВВП стран. Так, импорт товаров значительно уменьшился к середине 90-х гг., после чего достиг своего максимума за исследуемый период. Такая динамика в точности отражает состояние экономики США; увеличение импорта происходит в периоды экономических подъемов страны.

Сфера услуг представляет собой совершенно иную ситуацию. Совокупная доля США и Канады в мировом экспорте услуг заметно превышает соответствующий показатель по импорту. Кроме того, в середине 90-х гг. этот разрыв принимал максимальные за исследуемый период значения — 4—5%. Тем не менее, и в данной сфере вклад США колоссален. На протяжении 30 лет Соединенные Штаты имеют положительное сальдо торговли услугами, которое за последние 30 лет увеличилось в 30,5 раз. Сальдо торговли услугами Канады, в свою очередь, имеет отрицательное значение, которое, к тому же, стабильно возрастает: за исследуемый период оно увеличилось в 7,5 раз.

Таким образом, ключевая совокупная роль США и Канады в мировой экономике объясняется высокими показателями деятельности Соединенных Штатов по всем аспектам. Данный факт еще раз подтверждает наличие асимметрии потенциалов стран и, как следствие, значительного влияния США на экономику Канады. В структурном аспекте в сфере внешней торговли две страны имеют совершенно противоположные тенденции: США в больших объемах экспортируют услуги и импортируют товары, в то время как Канада — потребитель услуг и, до недавнего времени, поставщик товаров. Следовательно, во внешней торговле товарами и услугами интересы стран, главным образом, не пересекаются, а гармонично дополняют друг друга, что благоприятно сказывается на экономическом сотрудничестве стран.

Утверждение о не пересечении интересов двух стран в торговой сфере, от части, подтверждается и при более детальном рассмотрении структуры товарооборота и оборота услуг между исследуемыми странами Северной Америки.

Для начала, стоит отметить, несмотря на то, что американо-канадские отношения находят свое проявление в различных отраслях экономики, включая движение трудовых ресурсов (более 300 000 чел./день [8] [4]) и инвестиции (США — крупнейший инвестор в экономику Канады, а Канада занимает третье место по величине инвестиций в США [8] [4]), торговля является одной из сфер наиболее тесного сотрудничества стран (более 2 миллиардов долл./день [7] [4]).

В целом, в период с 1989 по 2013 гг. товарооборот между странами увеличился более, чем в 3 раза. Однако темпы роста товаро-

оборота не были одинаковыми. Несмотря на то, что в 1994 г. было подписано Североамериканское соглашение о свободной торговле, темпы роста после его подписания снизились на 0,4%. Данный факт объясняется тем, что для взаимной торговли США и Канады Североамериканское соглашение не имело принципиальной значимости, поскольку Канадско-американское соглашение о свободной торговле существовало с 1898 г. Следовательно, создание НАФТА в большой степени коснулось экономических отношений исследуемых стран с Мексикой. В следующее пятилетие произошло существенное замедление роста товарооборота между США и Канадой (1,3% в год) из-за проявлений последствий экономического кризиса, усилившихся к концу 1990-х гг. Во время мирового экономического кризиса рост товарооборота принял отрицательное значение, т.е. в абсолютных показателях торговля товарами между исследуемыми странами уменьшилась. С конца первого десятилетия XX века наблюдается восстановление объемов торговли до прежних показателей; за последние 4 года темпы роста ежегодно составляют 7,4%.

Товарооборот между двумя странами Северной Америки в очередной раз подтверждает асимметричный характер сотрудничества стран, однако на этот раз — в обратную сторону; Канада поставляет больше товаров в США, нежели США в Канаду. В 1989 г. товарные потоки из Канады в США превышали соответствующий показатель Соединенных Штатов в 1,6 раз. Далее прослеживается тенденция на сокращение разрыва: через 12 лет экспорт Канады в США превосходил экспорт США в Канаду в 1,5 раз, в 2013 г. диспропорция в двустороннем экспорте составила 1,4 раза.

Уже к концу 1980-х гг. Канада поставляла в США, в большей степени, продукцию обрабатывающей и добывающей промышленности, их доли в общем экспорте [7] товаров в США составили соответственно 63% и 34%. В поставляемых товарах добывающей промышленности, значительную долю (21% [8]) составили продукты минерального происхождения. В обрабатывающей промышленности — транспортные средства и оборудование (26% [10]). Доля сельского хозяйства в импорте товаров США из Канады незначительна (3% [10]). Практически 2/3 сельскохозяйственной продукции, экспортируемой Канадой в США, приходится на продукцию животного происхождения.

США, в свою очередь, в 1989 г. экспортировали в Канаду, в основном, продукцию обрабатывающей промышленности (81% [7]). Чуть более половины всего экспорта США в Канаду приходилось на машинное, электрическое, транспортное оборудование, а также на транспортные средства. В добывающей промышленности Соединенные Штаты поставляли цветные металлы (около половины всего экспорта продукции добывающей промышленности США в Канаду). В сельскохозяйственной продукции, поставляемой США в Канаду, значительную долю составляют товары растительного происхождения, которые насчитывают 67% от всех товаров сельскохозяйственной отрасли, направляемых в Канаду.

К 2001 г. структура товарных поставок Канады в США изменилась незначительно; произошло увеличение поставок продукции обрабатывающей промышленности на 3%. В частности, к транспортным средствам добавилось машинное и электрическое оборудование, что в совокупности насчитывало 41%⁴. В добывающей промышленности, по-прежнему, преобладали поставки товаров минерального происхождения, однако их доля в общем экспорте товаров Канады в США сократилась на 3% (до 18% [10]). Что касается сельского хозяйства, 69% от всей поставляемой Канадой сельскохозяйственной продукции составили товары животного происхождения, занимающие ключевую роль в поставляемых Канадой в США сельскохозяйственных товарах и 12 годами ранее.

В импорте товаров Канады из США к 2001 г. намеченные тенденции также лишь усилились; продукции обрабатывающей промышленности, поставляемой из США, увеличилась на 2%. Соответственно, доля продукции добывающей промышленности сократилась на такой же показатель, в то время как доля продукции сельского хозяйства осталась неизменной (3%). Товары обрабатывающей промышленности, поставляемые в Канаду из США, по-прежнему, включали в себя, главным образом, машинное, электрическое, транспортное оборудование и транспортные средства (53%). Кроме того, значительную долю составила продукция химической промышленности и изделия из пластика и резины (в совокупности составляют 14%). Доля цветных металлов в поставляемой США в Канаду продукции добывающей промышленности практически не изменилась (1/2). В сельском хозяйстве продукция растительного

происхождения стабильно насчитывала 2/3 от поставляемых товаров данной отрасли.

Однако за последующие 12 лет структура взаимной торговли товарами между странами изменилась непредсказуемо.

Вопреки прежней тенденции доля продукции добывающей промышленности, поставляемой Канадой в США, начала расти (показатель изменился на 15%), в то время как доля товаров обрабатывающей промышленности сократилась на 16%. К настоящему времени показатели составляют 45% и 50% соответственно [10]. Относительно стабильную позицию занимает продукция сельскохозяйственной отрасли: произошло увеличение доли сельскохозяйственных товаров лишь на 1%. В 2013 г. главными товарами обрабатывающей промышленности, которые Канада экспортировала в США, оказались транспортные средства и оборудования, а также машинное и электрическое оборудование (38% и 16% соответственно от общего экспорта продукции обрабатывающей промышленности), как и 12 годами ранее. Рост доли товаров добывающей промышленности обязан увеличению экспорта продуктов минерального происхождения, которые в 2013 г. составили 35% [10]. Экспорт сельскохозяйственной продукции Канады в Соединенные Штаты на 86% состоял из товаров животного и растительного происхождения, доля которых в отдельности практически одинакова.

Что касается структуры импорта Канады из США в 2013 г., то здесь длительный рост доли продукции обрабатывающей промышленности, импортируемой Канадой из США, сменился ее сокращением на 9%. Доля продукции добывающей промышленности, в свою очередь, увеличилась на 7%. Доля товаров сельского хозяйства возросла на 1%. В последние годы США поставляла в Канаду транспортные средства и оборудование (20%), а также машинное и электрическое оборудование (22%). В добывающей промышленности половина товарных потоков США в Канаду составила продукция минерального происхождения. В сельском хозяйстве доля продуктов растительного происхождения остается неизменной.

В целом, анализ структуры товарных потоков между США и Канадой показывает, что обе страны поставляют друг другу, в большей степени, продукцию обрабатывающей промышленности. Канада во внешней торговле, в основном, специализируется на транспорт-

ных средствах и оборудовании, в то время как главной позицией обрабатывающей промышленности товарного экспорта США в Канаду является машинное и электронное оборудование. Естественно, поставки товаров обрабатывающей промышленности из США превышают соответствующие поставки из Канады. Однако, общей тенденцией является уменьшение доли продукции обрабатывающей промышленности в общем экспорте к настоящему времени по сравнению с концом 90-х гг. и, соответственно, увеличение доли товаров добывающей промышленности. В добывающей промышленности Канада на протяжении всего периода специализировалась на продукции минерального происхождения. США, в свою очередь, в течении долгого времени экспортировали в Канаду цветные металлы, а сейчас поставляют и продукцию минерального происхождения. Доля продукции сельского хозяйства характеризуется стабильностью. За исследуемый период изменения наблюдались в пределах лишь 2%. В сфере сельского хозяйства США исторически экспортируют в Канаду товары растительного происхождения. Канада же, напротив, специализировалась в данном аспекте на товарах животного происхождения, лишь на современном этапе доля продукции растительного происхождения стала играть существенную роль в товарном экспорте сельскохозяйственной продукции Канады в США.

Таким образом, если раньше можно было с полной уверенностью утверждать о разнонаправленной специализации двух стран, то в настоящее время их интересы в торговле товарами все чаще пересекаются. В конечном счете, это может привести к усилению разногласий между странами.

Что касается третичного сектора экономики, оборот услуг между исследуемыми странами постепенно увеличивается. Тем не менее, темпы прироста объемов услуг, поставляемых друг другу, не одинаковы на протяжении рассматриваемого периода. Так, в конце 1990-х гг. темпы прироста оборота услуг были максимальными, что напрямую зависит от стимулирования торговли между странами в рамках Североамериканского соглашения о свободной торговле. Затем наблюдалась тенденция на понижение темпов прироста оборота услуг, вызванная потрясениями в экономике США в связи с событиями 11 сентября 2001 г. Тем не менее, к настоящему времени показатель установился на достаточно высоком уровне.

Экспорт услуг США в Канаду значительно превышает соответствующий показатель Канады, что позволяет сделать вывод о существовании асимметрии потенциалов во всех сферах экономического взаимоотношения, включая и третичный сектор. Именно поэтому колебания в приросте оборота услуг объясняются состоянием экономики Соединенных Штатов.

Помимо структуры поставок товаров и услуг двумя странами важно определить роль каждой из них в торговле второй страны. Так, партнерские отношения с Канадой для Соединенных Штатов имеют сравнительно низкое значение. Доля Канады в товарных потоках США на протяжении всего рассматриваемого периода не превышала 20%. Доля Канады в обороте услуг США даже меньше, чем соответствующий показатель по товарообороту (11—12%). Это связано с тем, что во внешней торговле США проводит масштабные операции с такими ключевыми партнерами, как Китай, Мексика, Япония, Германия, помимо Канады [1]. Для Канады же, напротив, сотрудничество с США — высоко значимо; товарооборот между странами превышает 2/3 всего товарооборота Канады. Тем не менее, на протяжении 25 лет доля США в товарообороте Канады колебалась; максимальный показатель наблюдается в конце 1990-х гг. после заключения Североамериканского соглашения о свободной торговле, за которым последовало постепенное снижение. Ослабление роли США в товарообороте Канады связано с усилением позиций развивающихся стран на мировом рынке, с которыми Канада выстраивает партнерские отношения. В частности, Канада и Китай в последние годы проводят различные совместные программы, такие как исследование об экономической взаимодополняемости и др. В сфере услуг на сегодняшний день ситуация складывается аналогичная; доля Соединенных Штатов составляет 2/3 от общего оборота услуг Канады.

Так, сотрудничество исследуемых стран, в большей степени, важно для экономики Канады, поскольку рынок США для нее — главный источник и, одновременно, потребитель товаров и услуг в мировом масштабе.

В качестве обобщения вышеизложенного анализа, можно определить проблемы и на их основе сформулировать перспективы развития экономических взаимоотношений двух стран Северной Америки. Так, впечатляющая на первый взгляд совокупная роль ис-

следуемых стран на мировой арене — далеко не результат из совместной деятельности; это заслуга лишь США и яркий пример асимметрии потенциалов. Тем не менее, с течением времени роль стран уменьшается, что вызвано увеличением конкуренции со стороны развивающихся стран. Заявление о взаимодополнении стран в торговле также уже является сомнительным, поскольку на сегодняшний день их интересы все чаще пересекаются. Североамериканское соглашение о свободной торговле стимулировало, в некоторой степени, торговлю между странами, однако, в основном, оно увеличило оборот товаров и услуг исследуемых стран с Мексикой. Важно отметить, что США, а в последнее время и Канада активно налаживают экономические отношения с третьими странами, тем самым диверсифицируя географическую структуру своей внешней торговли. Таким образом, сотрудничество США и Канады явно сталкивается в настоящее время с серьезными трудностями. Поэтому, если страны не предпримут решительных шагов по укреплению взаимоотношений, а также регулированию взаимной торговли, их ранее успешное сотрудничество сойдет на нет.

Список литературы:

1. United States [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://atlas.media.mit.edu/profile/country/usa/> (Дата обращения 02.11.2014.).
2. Официальный сайт Всемирного банка [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.worldbank.org/eca/russian/> (Дата обращения 04.11.2014.).
3. Официальный сайт Всемирной Торговой Организации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.wto.org/> (Дата обращения 01.11.2014.).
4. Официальный сайт Государственного департамента США [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/2089.htm> (Дата обращения 02.11.2014.).
5. Официальный статистический сайт Канады Statistics Canada [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www5.statcan.gc.ca/cimt-cism/> (Дата обращения 05.11.2014.).
6. Соединенные Штаты Америки в 1990-е годы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ushistory.ru/stati/7--1990-.html> (Дата обращения 30.10.2014.).

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР, ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ В 2014 ГОДУ

Казиева Н.В.

Аспирант кафедры МЭО
Экономический факультет РУДН,

Аннотация:

В статье проводится краткий обзор банковской системы России, ее структура, роль Центрального Банка в регулировании и контроле отрасли. В статье приведен анализ развития российского банковского сектора по основным параметрам на конец 2014 года. Выявлены негативные тенденции развития банковской отрасли, ряд проблем носят достаточно устоявшийся характер, ряд проблем появились в связи с политическими последними событиями на международной арене. На сегодняшний день перспективы развития данного сектора носят довольно противоречивый характер, так как, несмотря на большое количество препятствий, произошли неоспоримые положительные сдвиги и современные технологии в системе российского банкинга.

Ключевые слова: банки, банковская система России, валюта, санкции, мировая экономика.

В процессе формирования конкурентоспособности национальной экономики создание стабильной эффективной банковской системы является одним из важнейших направлений. В условиях рыночной экономики банковский сектор занимает противоречивое положение. С одной стороны, являясь системообразующей частью национальной экономики государства, состояние банковской системы демонстрирует основные тенденции, происходящие в экономике. С другой стороны, банковская система развивается с некоторой степенью автономности. Обычно автономная организация в банковской системе дополняется государственным участием, определение оптимального уровня взаимодействия государства и банков является одним из приоритетов государственного управления в банковском секторе для дальнейшего его развития. В свою очередь, формирование конкурентоспособной банковской систе-

мы представляет собой одно из важнейших направлений постсоветской экономической политики в России. Более того, понятие конкурентоспособности предполагает устойчивость, стабильность, которые, в свою очередь, являются рычагами становления эффективной банковской политики и экономики в целом. Следует выделять две различающиеся стороны понятия конкурентоспособности в банковском секторе, — конкурентоспособность конкретного банка и национальной банковской системы. Если на уровне отдельного банка признаками конкурентоспособности будут являться оказание качественных и современных услуг с наименьшими затратами, то на уровне национальной банковской системы важными компонентами будут служить высокий уровень развития технических, управленческих и организационных сфер, стимулирование деятельности субъектов рыночных отношений, уменьшение издержек в условиях возрастающей эффективности.

Современная банковская система России является рыночной и состоит из двух блоков — Центрального банка РФ и коммерческих банков. Центральный банк России регулирует деятельность коммерческих банков в целях создания общих условий для их функционирования и внедрения принципов добросовестной банковской конкуренции. В текущую деятельность коммерческих банков Центральный банк не вмешивается. Регулирующие и контрольные функции Центробанка направлены на поддержание стабильности денежно-кредитной системы. С этой целью он определяет порядок формирования банками фондов, предназначенных для покрытия возможных убытков, а также устанавливает для них ряд экономических нормативов, среди которых: минимальный размер уставного капитала; показатели ликвидности баланса; размер обязательных резервов, размещаемых в Центробанке РФ и т.д. [1]

Банк России, де-юре, не являясь органом государственной власти, вместе с тем, по своим правовым полномочиям, отраженным в его целях (защита и обеспечение устойчивости рубля, развитие и укрепление банковской системы, обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы), и функциях (осуществление эмиссии наличных денег и рефинансирование кредитных организаций, установление правил осуществления расчетов и проведения банковских операций, организация валютного регулирования и контроля за деятельностью кредитных организа-

ций и банковских групп и проч.), де-факто относится к органам государства, поскольку реализация его целей и функций предполагает применение мер государственного принуждения. К категории коммерческих банков относятся банки и небанковские кредитные организации, российские банки с иностранным капиталом или филиалы иностранных банков. Как известно, основное предназначение кредитных организаций — это проведение банковских операций по кредитному, расчетно-кассовому и депозитному обслуживанию клиентов и субъектов экономических отношений [2].

Российские банки не изолированы от внешней среды. Для выполнения своих экономических функций ими востребован ряд важных услуг, которые обеспечиваются банковской инфраструктурой. Значение банковской инфраструктуры в последние годы все более возрастает. Под ней понимают совокупность институтов, формирующих необходимые условия для осуществления банковской деятельности и содействующих созданию и доведению банковских услуг до их потребителей. К ним можно отнести:

- систему страхования вкладов, обеспечивающую гарантирование сохранности вкладов граждан в банках в рамках установленных законодательством норм, которое осуществляется специально созданным государством Агентством по страхованию вкладов (АСВ);
- независимые платежные системы, оказывающие содействие в осуществлении расчетов между организациями и банками, например SWIFT, и платежных операций по пластиковым картам, например VISA, MasterCard, American Express;
- аудиторские организации, обеспечивающие независимую проверку деятельности как коммерческих банков, так и Центрального банка РФ и подтверждение их финансовой отчетности;
- консультационные и юридические организации, помогающие банкам в развитии их бизнеса, представляющие интересы банков при взаимодействии с клиентами и органами власти;
- организации — поставщики информационно-технологических решений, разрабатывающие и предоставляющие банкам современные банковские технологии, направленные на автоматизацию их бизнес-процессов и достижение высокого уровня безопасности;

- учебные организации, осуществляющие подготовку и переподготовку банковских специалистов, проводящие различные семинары и курсы повышения квалификации, без которых в условиях сложности современного банковского дела невозможно представить нормальное функционирование банка.

Основными документами, регулирующими деятельность банков в России, являются: Конституция РФ, нормы международного банковского права и международные договоры РФ, Федеральный закон «О банках и банковской деятельности»; Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [3].

В последние годы банковская система России претерпела ряд потрясений и переломных моментов. В связи с развитием рыночной экономики резко возросло количество банков, и расширился спектр предоставляемых ими услуг. Следует отметить, что за 2014 год значительное влияние на банковскую систему оказали колебания курсов валют, закрытие международных долговых рынков для российских эмитентов, стагнация в экономике, также негативные тенденции в системе розничного кредитования населения. В результате, стабильность банков оказалась под угрозой, экономические и финансовые показатели заметно снизились. Банки с государственным участием и крупные банки-нерезиденты оказались в более благоприятной ситуации, более того, крупные банки заняли положение, побудившее их учитывать интересы население с точки зрения размещения средства (большая часть населения предпочитает хранить сбережения в государственных банках), растущую стоимость фондирования и обращать внимание на повышающиеся риски в активах банка.

Темпы роста активов после всплеска в начале 2014 года практически вернулись к уровням прошлого года. Однако если ранее основным драйвером служило розничное кредитование, то сейчас эту инициативу перехватило корпоративное кредитование, которое показывает беспрецедентные темпы роста. Во многом в I полугодии это было вызвано ослаблением рубля (с 32,73 долл./руб. на начало года до 34,74 долл./руб. на конец мая, при этом на конец февраля показатель достигал 36,05 долл./руб.). Кроме того, вероятно, дестабилизация в экономике (снижение темпов роста + «эффект Украины») и закрытие внешних рынков спровоцировали повышенный спрос на банковские кредиты со стороны корпоративных

клиентов. В пассивах следует отметить существенное падение по приросту депозитов розничных клиентов: достигнут абсолютный минимум за последние 10 лет — 8%, что связано в основном с волатильностью курса рубля и ситуацией вокруг Украины. Кроме того, сокращение розничного кредитного бизнеса приводит к давлению на ставки по розничным депозитам, что также способствует оттоку средств клиентов. Возможно, в ближайшее время стоит ждать преломления тренда по розничным депозитам ввиду снижения влияния «эффекта Украины» и постепенного роста ставок по депозитам как реакции на повышение ключевой ставки ЦБ. Колебания в средствах корпоративных клиентов во многом связаны с колебанием валютного курса.

Во второй половине 2014 года задолженность перед ЦБ перестала заметно увеличиваться, в первую очередь, благодаря относительной стабилизации политической ситуации на Украине.

В мае 2014 года Банк России резко сократил продажу валюты, однако, физические и юридические лица интенсивно наращивали валютные активы, данная ситуация отразилась на рублевой ликвидности. Также, достаточность капитала банков находится в довольно нестабильном положении. По большей части, данная тенденция вызвана ростом просроченной задолженности по кредитам. Принимая во внимание стагнацию в экономике России, по данному показателю положительные прогнозы не ожидаются. В свете данных событий, поддержка системообразующих банков со стороны государства является весьма актуальной. В целом, объем просроченной задолженности за к декабрю 2014 году составил более 1,4 трлн руб. При этом увеличивающиеся темпы роста просроченной задолженности все больше влияют на капитал банков. В свою очередь, снижение темпов роста кредитования на фоне роста просроченной задолженности обеспечивает интенсивно растущую долю просроченной задолженности в розничном кредитном портфеле. Вероятно, подобная негативная тенденция в сфере розничного кредитования исчерпает себя к концу 2014 года, в связи с закрытием кредитов ненадежных заемщиков [4].

Что касается ставок по кредитованию, ставки по корпоративным клиентам достаточно живо отреагировали на повышение ключевой ставки ЦБ, и не исключено, что рост ставок в современных условиях, несмотря на его снизившиеся темпы, сохранится. Повышение

Банком России ключевой ставки на розничном кредитовании оказало меньшее влияние. Во многом, это объясняется внутренними тенденциями в отрасли, — концентрацией участников рынка в более надежном сегменте при общем довольно резком сокращении темпов роста объема кредитования в розничном сегменте. При этом именно потребительское кредитование, темпы роста которого падают, характеризуется высокими ставками.

Розничные депозиты слабо отразили рост инфляции и повышение ключевой ставки. С одной стороны, здесь находят отражение действия Банка России по сокращению темпов роста высокорискового розничного кредитования по высоким ставкам, а также сезонные факторы. С другой стороны, макроэкономические факторы должны оказывать давление на все сегменты розничного кредитования, даже такие более устойчивые в настоящий момент, как ипотека. Соответственно, в краткосрочном периоде, ожидается, рост ставок по депозитам.

Таким образом, по многим показателям тенденции в банковской сфере далеки от позитивных на сегодняшний момент. Очевидно, что развитие банковского сектора было поставлено под угрозу в свете последних политических и экономических событий. В частности, санкции, введенные ЕС и США в отношении российских государственных банков, приведут к постепенному ухудшению фондирования и ликвидности банковского сектора страны. Санкции ЕС запрещают приобретать, продавать или проводить операции с ценными бумагами и инструментами денежного рынка крупнейших российских государственных организаций сроком обращения более 30 дней. Эти санкции распространяются на Сбербанк России, ВТБ и его дочернюю организацию Банк Москвы, Газпромбанк, Россельхозбанк и государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Ограниченный доступ на рынки капитала ЕС и США не скажется на кредитном качестве российских банков в краткосрочной перспективе. Российский банковский сектор располагает достаточным объемом ликвидности для рефинансирования долговых обязательств перед международными организациями сроком погашения до конца 2015 года. Однако ограничение доступа на рынки капитала может обусловить усиление разрыва профиля фондирования в среднесрочном периоде и поставить под сомнение возможность банков

в необходимой мере финансировать экономику страны. Косвенные последствия санкций, скорее всего, окажут более значительное влияние в долгосрочной перспективе. В частности, снижение доверия инвесторов к рынку, общее восприятие рисков, связанных с финансированием российских банков, как более высоких, а также возможное увеличение оттока капитала и замедление темпов экономического роста могут повлиять на ситуацию более пагубно, чем те сложности, с которыми банкам пришлось бы столкнуться в настоящее время. Ожидается, что стоимость фондирования для банковского сектора также возрастет.

Таким образом, банковская сфера России подвергается различным кризисным явлениям и в данный момент находится в достаточно сложном положении. По итогам 2014 года, можно выделить основными тенденции развития банковского сектора:

- Отзыв лицензий более чем у 100 кредитных организаций
 - Ограничения в привлечении финансирования на зарубежных рынках
 - Высокая волатильность валютного рынка, переход ЦБР к свободному курсообразованию
 - Необходимость дополнительной капитализации банковского сектора
 - Изменения на пенсионном рынке (акционирование НПФ, формирование системы гарантирования прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования, мораторий на формирование накопительной части пенсионных накоплений)
 - Создание национальной системы платежных карт
 - Деофшоризация
 - Подход ЦБР к надзору за системно-значимыми кредитными организациями и системно значимыми инфраструктурными организациями
 - Начало работы по установлению единых подходов к регулированию деятельности секторов и участников финансового рынка
 - Проверки некредитных организаций аудиторскими организациями по поручению Банка России
- Меры ЦБР по оптимизации надзора за банковским сектором:
- Последовательное внедрение требований Базеля III:
 - достаточность капитала (февраль 2014 г.)
 - показатель краткосрочной ликвидности (июль 2014 г.)

- финансовый рычаг (запланировано на январь 2015 г.)
 - управление внутренним капиталом (запланировано на январь 2017 г.)
 - внутренние рейтинги (отдельные методики проходят валидацию в ЦБР)
 - Изменения в расчете обязательных нормативов, новый обязательный норматив по риску на связанное с банком лицо
 - Изменения бухгалтерского учета в кредитных организациях
- Меры по увеличению прозрачности и повышению устойчивости банковского сектора:
- Изменения в требованиях по раскрытию информации кредитными организациями, обязательное раскрытие информации о полной стоимости кредита (353-ФЗ)
 - Введение консолидированного контроля Банка России над банковскими холдингами и введение требований к крупным акционерам кредитных организаций
 - Введение требований Банка России к оплате труда сотрудников, принимающих риски, а также осуществляющих контроль и управление рисками
 - Расширение сферы применения Закона 208-ФЗ
 - Требования по созданию службы внутреннего аудита
 - Изменения в требованиях к оценке финансового положения банков для целей ССВ и оценки классификационных групп по экономическому положению

Однако, несмотря на ряд проблем, благодаря тому, что российская банковская система является менее зависимой от европейских и американских рынков капитала, банкам будет достаточно ликвидности до конца 2015 года, чтобы рефинансировать свои международные долги. Но при дальнейшем ужесточении санкций со стороны международного сообщества, ситуация в банковской сфере России будет усугубляться. Замедленный экономический рост, активизация оттока капитала и недоверие инвесторов сыграют в этом немаловажную роль.

Список литературы:

1. Банковская система России, — <http://www.grandars.ru/student/bankovskoe-delo/bankovskaya-sistema-rossii.html>

2. Банковская система России, <http://www.grandars.ru/student/bankovskoe-delo/bankovskaya-sistema-rossii.html>

3. Банковская система России. Центробанк и коммерческие банки. — <http://www.zanimaem.ru/spravochnik-zaemshika/kreditopedia/bankovskaya-sistema-rossii.php>

4. PSBResearch-Отраслевой обзор — Банковский сектор: январь-май 2014 года, — http://psbinvest.ru/analytics/spetsialnyy_obzor_bond/28026/

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В РФ

Каплуновская А.М.

ЭЭМ-601

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

В статье описаны меры государственной поддержки предпринимательства, а также перспективы государственного регулирования туристической отрасли в России. Рассматриваются федеральные и региональные целевые программы по поддержке развития туристической отрасли. Особое внимание уделяется изучению Федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ (2011—2018)». Рассматриваются: ее цель, задачи, сроки и этапы реализации, объемы и источники финансирования, ожидаемые Правительством результаты. Дается краткая характеристика российских особых экономических зон туристско-рекреационного типа. Разбираются основные способы устранения проблем в отрасли. Приводятся данные о реализации первых этапов Федеральной целевой программы. Рассматриваются возможные перспективы государственного регулирования туристической отрасли в России.

Ключевые слова: туристическая отрасль, меры государственной поддержки предпринимательства в туристической отрасли, ФЦП

«Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ (2011—2018)», особые экономические зоны туристско-рекреационного типа, решение проблем в сфере внутреннего и въездного туризма, развитие туризма в России, реализация федеральных целевых программ, перспективы государственного регулирования туристической отрасли в России.

В Российской Федерации существуют следующие организации по регулированию туристической отрасли:

- Министерство регионального развития РФ;
- Федеральное агентство по туризму (Ростуризм).

Меры государственной поддержки предпринимательства в туристической отрасли Российской Федерации заключаются в разработке и реализации:

- Государственной программы РФ «Развитие культуры и туризма на 2013—2020 гг.»;
- Федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011—2018 годы)»;
- Федеральной целевой программы «Юг России»;
- Региональных целевых программ развития туризма в субъектах РФ;
- Инвестиционных проектов туристско-рекреационной направленности на территории РФ;
- Создании особых экономических зон туристско-рекреационного типа (ОЭЗ ТРТ).

Кроме того, была создана рабочая группа по разработке и реализации мер по привлечению средств внебюджетных источников на развитие туристской инфраструктуры, внутреннего и въездного туризма в РФ.

ФЦП «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ (2011—2018 гг.)». Государственные заказчики — Министерство регионального развития РФ и Федеральное агентство по туризму.

Цель Программы — повышение конкурентоспособности туристского рынка РФ, удовлетворяющего потребности российских и иностранных граждан в качественных туристских услугах.

Задачи Программы:

- Развитие туристско-рекреационного комплекса РФ;

- Повышение качества туристских услуг;
- Продвижение туристского продукта РФ на мировом и внутреннем туристских рынках.

Сроки и этапы реализации: 2011—2018 гг.

- 1 этап — 2011—2014 гг.;
- 2 этап — 2015—2018 гг.

Объем и источники финансирования:

Общий объем финансирования — 338,9 млрд руб. (11,296 млрд долл.) (в ценах соответствующих лет). В том числе:

- За счет средств Федерального бюджета — 95,7 млрд руб. (28,3%), из которых: капитальные вложения — 92,7 млрд руб.; прочие расходы — 3 млрд руб.
- За счет средств Консолидированных бюджетов субъектов РФ — 25,3 млрд руб. (7,4%).
- За счет средств внебюджетных источников — 217,9 млрд руб. (64,3%).

Ожидаемые конечные результаты от реализации Программы:

- Создание в различных субъектах Федерации сети конкурентоспособных туристско-рекреационных и автотуристских кластеров (которые должны стать точками развития регионов и межрегиональных связей, активизировав вокруг себя развитие малого и среднего бизнеса).

- Удовлетворение потребностей различных категорий граждан РФ в активном и полноценном отдыхе, укреплении здоровья, приобщении к культурным ценностям.

- Повышение уровня занятости населения за счет создания дополнительных рабочих мест в сфере туризма.

- Увеличение доходов бюджетов бюджетной системы РФ (за счет увеличения объема платных туристских и гостиничных услуг).

- Рост ВВП и улучшение платежного баланса страны (за счет роста численности иностранцев, размещенных в коллективных средствах размещения) [1].

Также в стране функционируют 4 особые экономические зоны туристско-рекреационного типа (ОЭЗ ТРТ). Это:

1) ОЭЗ ТРТ «Бирюзовая Катунь», Алтайский край.

Запуск проекта — 2007 г. Срок — 49 лет.

Государственные инвестиции:

- запланировано — 8,2 млрд руб. (273,3 млн долл.);

- осуществлено — 1,7 млрд руб. (56,6 млн долл.).

2) ОЭЗ ТРТ «Долина Алтай», Республика Алтай.

Запуск проекта — 2007 г. Срок — 49 лет.

Государственные инвестиции:

- запланировано — 8,884 млрд руб. (296,133 млн долл.);

- осуществлено — 2,3 млрд руб. (76,6 млн долл.).

3) ОЭЗ ТРТ «Ворота Байкала», Иркутская обл.

Запуск проекта — 2007 г. Срок — 49 лет.

Государственные инвестиции:

- запланировано — 11,8 млрд руб. (393,3 млн долл.).

4) ОЭЗ ТРТ «Байкальская гавань», Республика Бурятия.

Запуск проекта — 2007 г. Срок — 49 лет.

Государственные инвестиции:

- осуществлено — 2,7 млрд руб. (90 млн долл.) [2].

В настоящее время большая часть объектов ОЭЗ находится в стадии строительства. Функционирует меньшая часть объектов туристской инфраструктуры.

Существуют два варианта решения проблем в сфере внутреннего и въездного туризма:

- 1-й вариант предусматривает развитие туристско-рекреационного комплекса за счет привлечения частных инвестиций;

- 2-й вариант предусматривает развитие в рамках действующих федеральных и региональных целевых программ туристской отрасли, а также реализации инвестиционных проектов на территориях особых экономических зон.

Преимущество 1-го варианта: необходимость дополнительных финансовых и организационных затрат со стороны государства.

Основной риск реализации 1-го варианта связан с неопределенностью объемов частных инвестиций в условиях экономического кризиса, с возможным прекращением финансирования и неправильным выбором приоритетных направлений инвестирования.

Преимущества 2-го варианта:

- реализация механизма государственной поддержки, управление и координация действий участников Программы с возможностью анализа результативности всей совокупности работ по решению проблемы,

- консолидация значительных объемов финансовых ресурсов на определенных приоритетных направлениях развития туризма,

- более рациональное использование бюджетных средств.

Реализация 2 варианта предполагает:

- выделение федеральных, региональных и муниципальных бюджетных средств на основе ГЧП,
- привлечение частных инвестиций,
- выработка решений по проектированию и созданию туристско-рекреационных кластеров,
- создание новых рабочих мест,
- наращивание внутреннего спроса,
- развитие территорий.

Основные риски 2-го варианта связаны с возможным недостаточным финансированием Программы, слабым взаимодействием административных органов и бизнес-структур, связанных с длительностью и сложностью проведения документационных процедур, а также выполнения финансового плана Программы в срок.

Правительство РФ сочло 2-й вариант развития более приемлемым для страны, поскольку он предусматривает активное воздействие на ситуацию с использованием программно-целевого метода, при котором формируется федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации на 2011—2016 годы» (далее — Программа) наряду с действующими федеральными целевыми программами и региональными программами туристской направленности [2].

Эффективная государственная поддержка решения указанных проблем в рамках федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 — 2018 годы)», по мнению властей, позволит не только привлечь дополнительные инвестиции в туристскую отрасль на условиях государственно-частного партнерства, но и изменить к лучшему ее имидж. Сами по себе уникальные природные ресурсы и культурное наследие, которыми обладает Россия, не могут рассматриваться в качестве единственного и достаточного условия для обеспечения успешного развития туризма в стране.

В рамках Программы, планируется усовершенствовать федеральное и региональное законодательство, ослабить излишние административные барьеры, а также создать условия для формирования инвестиционной активности [3].

Оценка эффективности реализации Программы будет рассчитываться посредством сопоставления предусмотренных Программой уровней целевых индикаторов и реально достигнутых результатов.

Из анализа целевых индикаторов и показателей эффективности реализации Федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ (2011—2018 гг.)» следует, что численность граждан РФ, размещенных в коллективных средствах размещения к началу 2-го этапа (2015 г.) реализации Программы должна возрасти в 1,23 раза (по сравнению с первоначальным значением). А к окончанию 2-го этапа (2018 г.) должна возрасти в 1,6 раза.

Численность иностранных граждан, размещенных в коллективных средствах размещения должна возрасти к началу 2-го этапа в 2,5 раза, а к окончанию 2-го этапа — в 6,5 раз.

Инвестиции в основной капитал туристической отрасли должны возрасти к началу 2-го периода в 1,32 раза, а к окончанию 2-го периода — в 1,95 раз.

Количество лиц, работающих в коллективных средствах размещения и турфирмах к началу 2-го периода должно вырасти в 1,1 раз (618 тыс. чел.), а к окончанию 2-го периода — в 1,42 раза (791 тыс. чел.).

Объем платных туристских и гостиничных услуг должен возрасти к началу 2-го этапа в 2,15 раз (395 млрд руб.), а к окончанию 2-го периода — в 5 раз (917 млрд руб.) (прилож. 1).

Из анализа перечня мероприятия Федеральной целевой программы видно, что общий объем финансирования должен к началу 2-го периода (2015 г.) вырасти в 5 раз (по сравнению с первоначальным значением) и составить 40,162 млрд руб.; а к окончанию 2-го этапа (2018 г.) — вырасти в 10,52 раза и составить 84,174 млрд руб. Из которых большую часть будут составлять средства, поступающие из внебюджетных источников (25,5 млрд руб. — в 2015 г.; 53,08 млрд руб. — в 2018 г.).

Большой объем средств планируется направить на реализацию задачи развития туристско-рекреационного комплекса (до 83,39 млрд руб. в 2018 г.) — 91%. На продвижение турпродукта РФ на мировом и внутреннем туристических рынках планируется направить (до 599,7 млн руб.) 0,7% средств. А меньшую часть средств

планируется направить на повышение качества туристских услуг (до 184,4 млн руб.) — 0,2% [1].

Финансирование Программы по направлению «Капитальные вложения» планируется увеличить к началу 2-го периода (2015 г.) в 6,8 раз; а к окончанию 2-го периода (2018 г.) — в 14,6 раз [1].

Реализация Программы позволит обеспечить реализацию таких задач России, как:

- создание условий для устойчивого экономического роста за счет ускоренных темпов развития туристской индустрии;
- переход на модель развития экономики с внедрением инноваций, отличную от сырьевой модели (нынешней зависимости России от природных ископаемых);
- рост уровня и качества жизни населения путем увеличения доступности туристских услуг;
- создание условий для устойчивого экономического роста за счет ускоренных темпов развития туристской индустрии;
- увеличение конкурентоспособности российского туризма;
- обеспечение социально-экономического развития регионов России за счет увеличения доли туризма в ВРП [1].

В 2013 г. было отмечено положительное влияние для туристической отрасли в ходе Всемирной Универсиады в Казани. Турпотоки в Казань существенно увеличились. Это событие увидело около 150 тыс. прибывших.

Прошедшие XXII Олимпийские зимние игры в г. Сочи оказали положительное влияние на продвижение интереса к России. Прогнозировалось, что этот интерес будет продолжать расти и до, и после вышеназванных событий. По мнению экспертов, Россия должна была стать в ближайшие годы более узнаваемой страной на международной туристической арене, в то время условий для путешествия должны с каждым годом улучшаться [4].

Список литературы:

1. [1] Портал Федерального агентства по туризму РФ [электронный ресурс]: сайт. — URL: <http://www.russiatourism.ru/> (дата обращения: 01.12.2014)
2. [2] Официальный портал Особых экономических зон Российской Федерации [электронный ресурс]: сайт. — URL: <http://www.rusez.ru/> (дата обращения: 01.12.2014)

3. [3] Официальный портал Федеральных целевых программ РФ [электронный ресурс]: сайт. — URL: <http://www.programs-gov.ru/razvitieturizma> (дата обращения: 01.12.2014)

4. [4] Портал «Евромонитор», раздел «Туризм в Российской Федерации» (на английском языке) [электронный ресурс]: сайт. — URL: <http://www.euromonitor.com/travel-and-tourism-in-russia/report> (дата обращения: 01.12.2014)

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КИТАЯ И ЭТАПЫ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ

Кожевникова Д.А.

ЭЭМ-502

Экономического факультета РУДН

Аннотация:

На протяжении более 30 лет Китай активно развивает свою экономическую деятельность благодаря развитию свободных экономических зон. Как известно свободные экономические зоны являются одним из наиболее успешных методов реализации теории интеграции на практике.

В статье перечислены этапы создания свободных экономических зон Китая, благодаря которым Китай успешно развивал и продолжает развивать свою экономику.

Ключевые слова: льготная политика, инвестиционный климат, СЭЗ, иностранный капитал, внешнеэкономическая деятельность, организационно-правовые нормы, внешние ресурсы, международные финансовые компании, стратегия экономического развития, доля экспорта ВВП, открытость внешнему миру.

С начала 1980-х годов, как следствие открытости китайской экономики, в Китае стали появляться СЭЗ. Была проведена льготная политика и создавался благоприятный инвестиционный климат. Свободные экономические зоны Китая всё успешнее пользуются своим удобным месторасположением, современной инфраструк-

турой, богатыми ресурсами рабочей силы, эффективным руководством и развитой сферой услуг [1, с. 141].

В 1984 г. в Китае было принято решение об «открытии» четырнадцати городов-портов на побережье Желтого, Южно-Китайского и Восточно-Китайского морей: Ляньюньган, Наньтун, Шанхай, Нинбо, Вэньчжоу, Фучжоу, Далянь, Циньхуандао, Тяньцзинь, Янтай, Циндао, Гуанчжоу, Чжаньцзя, Бэйхай.

В 1985 г. создавались открытые экономические зоны в дельтах рек Янцзы и Чжуцзян, в экономическом треугольнике южной части провинции Фуцзянь, на Шандуском и Ляодунском полуостровах, а также в Гуанси-Чжанском автономном районе [2].

В 1992 г. Китай открыл внешнему миру тринадцать приграничных городов, обладающих преимуществами для развития экономического сотрудничества с соседями, среди которых видное место занимают Восточная Сибирь и Дальний Восток. В них создается инфраструктура и развивается приграничная торговля бартерного характера [1, с. 139].

В ходе создания СЭЗ в Китае наглядно можно выделить три этапа развития свободных экономических зон.

Первый этап проходил с 1980-го по 1985-й года. Это был период первоначального развития и создания зон. На первом этапе устанавливались организационно-правовые нормы привлечения иностранного капитала. Этот период является периодом первоначального развития и создания экономических зон. Первый этап создания является первой попыткой самостоятельного развития экономики свободных экономических зон благодаря использованию внешних ресурсов. Первый этап продлился всего пять лет. Но он имел очень важную опору для экономики страны. Вовремя этого этапа была опробована в тактика долгосрочной экономической политики, где Китай показал максимальную возможность открытия экономики страны внешнему миру. Были привлечены ведущие международные финансовые организации. Был также осуществлен контроль и регулирование деятельности предпринимателей как отечественных, так и зарубежных [3].

В эти годы был сложен принцип обеспечения особо благоприятных условий для иностранных инвестиций. Китайская народная республика в годы формирования первых свободных экономических зон проводила гибкую политику в частности для привлечения

иностранный капитал для большого развития экономических зон. Также проводились поощрительные меры для определённых организаций, также устанавливались полномочия на административный контроль для активного использования экономических рычагов и стимулов. Этот период связан с подключением внешнего фактора к хозяйственному строительству. И по своему содержанию этот период значительной мере отличается от предшествующих десятилетий. Можно выделить определённые позитивные сдвиги, но при всём этом в стране не были ещё созданы условия которые были необходимо для использования в полной мере внешних ресурсов в виде ускорителя всесторонней модернизации экономики. В процессе возникали и новые проблемы стоящие перед СЭЗ Китая связанные с разработкой более совершенной долгосрочной общеэкономической, внешнеэкономической и социальной стратегии. На этом этапе были созданы самые первые четыре свободные экономические зоны в провинциях Гуандун и Фуцзянь. Эти экономические зоны располагались не случайно в этих провинциях. Так как для создания свободных экономических зон главной роли играет приближенность к местам исторического перехода китайцев на Аомынь, Тайвань, Сингапур и Гонконг. В ходе конкретных целей и задач огромные средства были вложены в индустриализацию, пути сообщения, энергетика и формирования политической законодательной и управленческой систем. Концу первого этапа развития свободных экономических зон Китая в строительство было вложено 7,63 млрд юаней, и площадь составляла 60 кв. км³ [4].

Второй этап формирования СЭЗ в Китае проходил с 1986—1991 годы. В процессе формирования этого этапа происходила теоретическая и практическая связка функционирования свободных экономических зон с общей стратегией экономического развития.

На этом этапе проявилась политика либерализации режима деятельности зарубежных инвесторов путем предоставления им налоговых и таможенных льгот, открытие для зарубежного капитала новых обширных районов и особого льготного инвестирования.

Была создана инфраструктура и восемь промышленных зон, строились производственные помещения, предприятий с участием иностранного капитала было более тысячи и общее число полностью иностранного около сотни. В зонах участвовали отделения и представительства двадцати зарубежных банков.

Высокую экономическую эффективность показывает свободная экономическая зона Шеньчжен, в ней открыто около семисот семидесяти промышленных предприятий, которые обеспечивали среднегодовой темп прироста промышленной продукции на 87%.

Благодаря импорту установили более 30 тысяч промышленного оборудования. В 1986-м году был создан институт открытых приморских городов. Этот институт вошли 14 приморских Городов, в которых проживало 8% населения страны и производилось 20% ВВП всего Китая. Эти города стали связующим звеном с иностранными технологиями и открыли путь в мировую экономику. За период с 1986—1991 года объем экспортных продаж увеличился в два раза и выход в выпускаемой продукции на внешний рынок составил 1/3 всей продукции.

Все предпринятые меры способствовали формированию благоприятного климата, и условия вложения капитала. Условия в свободных экономических зонах Китая, были намного выгоднее, чем в капитало-экспортирующих странах, привлекательнее в отличие от других стран и территорий с СЭЗ, которые могли бы составить конкуренцию в качестве получателей зарубежных инвестиций.

На этом этапе происходило стабильное развитие СЭЗ и улучшения условий капиталовложений, которые были направлены на развитие промышленности, экспортное производство и торговлю. За время второго периода сложилась благоприятная обстановка для капиталовложений и создалась стабильная тенденция к совершенствованию, которая была направлена на экономическую структуру внешнего мира, при которой упор делался на иностранный капитал в сфере экономики предприятий, в сбыте промышленной продукции и так же валютной доход от торговли на положительный баланс [8].

К концу второго периода объем производства сельскохозяйственной продукции увеличился в два раза, и доля экспорта ВВП увеличилась с 7% до 26%. В ходе всего периода с 1886 по 1991 года была доказана эффективность свободных экономических зон Китая. С помощью свободных экономических зон Китаю удалось укрепить рыночный механизм благодаря увеличению доли частной собственности в сфере народного хозяйства.

Третий этап начался с 1992 г. и длится по сей день. Этот этап начался с активного осмысления и обобщения накопленного опыта в свободных экономических зонах. На этом этапе происходило

создание новых типов экономических зон, разносторонние попытки повышения эффективности использования иностранного капитала. В условиях этой политики стимулировали с наиболее приоритетные зоны объектов, также экспортно-ориентированные предприятия. В период третьего этапа создавались открытые районы в Шанхае Пудун. С целью этого экономического района была модернизация города Шанхай и развития регионов. Этот район стал крупным центром производства Китая. В 1992 году была создана первая зона свободной торговли Вайгацяо. Эта зона занималась экспортно-производственной деятельностью, и создание этой зоны можно было расценивать как переход к новому этапу формирования открытости страны к мировой экономике [5].

На третьем этапе происходит привлечение иностранного капитала в сторону более сложной системы его учёта качественных характеристик поступающих из-за рубежа ресурсов.

Происходит начало рационального регулирования территориального структурирования иностранных инвестиций, основанное на приоритетном развитии свободных экономических зон при развитии их технико-экономических связей с внутренними провинциями. Также происходит развитие созданных ранее и создание новых экономических зон. Главные задачи современного этапа создания СЭЗ, это постепенное формирование целостной системы предприятий с участием иностранного капитала. Эта система приобретала все большую устойчивость и самостоятельность.

Немаловажную роль играет совершенствование государственной политики функционирования свободных экономических зон Китая и проявляется заметное повышение роли совместного предпринимательства в отличие от простых и краткосрочных типов кооперации. На сегодняшний день в Китае сложилась стройная, многоярусная и многофункциональная система открытости внешнему миру во всех направлениях [7].

В Китае сложилась стройная, многоярусная и многоканальная система открытости внешнему миру по всем направлениям, обеспечивающая сочетание интересов страны и отдельных ее регионов со всеми внутренними районными страны. Опыт Китая доказывает реальность успешного развития свободных экономических зон, хотя характер подключения Китая к процессу международного инвестиционного сотрудничества во многом обладал существенной

спецификой. Расчет делался на избыток дешевой рабочей силы, на приток, прежде всего, капитала зарубежных соотечественников [6].

Изучив этапы формирования свободных экономических зон Китая, Россия могла бы использовать накопившийся за долгие годы опыт. Благодаря открытости внешнему миру и усовершенствовав систему льготной политики, тем самым создавая благоприятный климат, привлечь основное количество иностранного капитала и благодаря этому развивать экономику нашего государства.

Список литературы:

1. Мисаревич Н.В. Правовое регулирование экономического сотрудничества государств. Гродно: ГрГУ, 2006. [1, с. 139], [1, с. 141, 142]
2. Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» // РГ. 2003. 18 дек.
3. <http://www.abirus.ru/content/564/565/569/11497.html>
4. http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/about_cn/laws_ved_cn/special_area_cn/
5. <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>
6. <http://economy-lib.com/svobodnye-ekonomicheskie-zony-v-ekonomike-knr>
7. http://asiapacific.narod.ru/countries/china/sez_china.htm
8. <https://%3A%2F%2Fwenku.baidu.com%2Fview%2F6f5ee5ca6f1aff00bed51e58.html%3Fre%3Dview>

СОВРЕМЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ КЕНИИ

Коимур А.

ЭУ-404

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

В статье проанализирована позиция, занимаемая Кенией в Восточной Африке, основные аспекты развития сельского хозяйства

Кении, перспективы развития различных отраслей сельского хозяйства.

Ключевые слова: Восточная Африка, Сельское хозяйство, Кения, Экономика

Африканские лидеры давно осознали важность экономической интеграции как средство избегания от фрагментации континента. Лейтмотивом объединения 54 стран Африки является то, что ВВП более половины из них составляет ниже \$10 млрд, 16 стран не имеет выхода к морю. Борьба за экономию масштабов производства необходима, чтобы стать конкурентоспособными на международном уровне, так как страны Африки сталкиваются с проблемами, связанными с малыми размерами и небольшими рынками. Именно поэтому, путем последовательных соглашений, африканские правительства взяли на себя обязательства стремиться к большей интеграции. Как правило, такие обязательства нелегко осуществить, так как национальные приоритеты часто побеждают региональные потребности.

В результате, возможности региональной интеграции не были в полной мере осуществлены. Тем не менее, сегодня торговля по-прежнему имеет огромный нереализованный потенциал в качестве движущей силы роста, улучшения продовольственной безопасности, рабочих мест, а также сокращения бедности.

Оборот торговли между африканскими странами более чем вдвое увеличился за последние пять лет, данные разнятся от 15 до 22%. Это гораздо ниже потенциала. Это обусловлено рядом причин:

- во-первых, отсутствие в Африке адекватной физической инфраструктуры, в частности транспорта, связи, энергетики;
- во-вторых, проблемы в бизнес-среде, и все проблемы, препятствующие свободному перемещению товаров, капитала и человеческих ресурсов;
- в-третьих, множество фирм создают проблемы (например, такие, как соответствие стандартам), которые влияют на частный сектор, а также на повышение и устойчивость экспорта;
- в-четвертых, это — доступ к финансированию, которое поддерживает торговлю.

Африка входит в новую эру, и у нее есть только два варианта: смена существующей парадигмы или вхождение в новый смутный период. Откладывая процесс экономической интеграции, Африка подвергается опасности быть эксплуатируемой со стороны своих трудовых и материальных ресурсов.

Одной из стран, стремящихся влиться в процесс интеграции, является Кения. Общая площадь Кении составляет 582 650 км², которая включает в себя приблизительно 13,600 км² внутренних водоемов, а именно — озер. Страна граничит на севере с Эфиопией и Суданом, на востоке — с Сомали и береговой линией Индийского океана, которая простирается на 608 км, на западе — с Угандой и Озером Виктория (62,937 км²), из которых 3,755 км² находятся в Кении, а остальная южная часть озера принадлежит Танзании. Страну можно разделить на четыре основных зоны: прибрежный пояс, Восточноафриканская Рифт Вэлли (Долина разломов) и центральная горная местность, Западная Кения, Северо-Восточная Кения [1, 56].

Центры населения Кении сконцентрированы в южной части страны и вдоль побережья. Столица государства — Найроби (около 2,5 млн чел.).

Кению нельзя назвать самой типичной африканской страной, ведь ее недра не насыщены минеральными ресурсами. Кения — это страна с тропическими степями — саваннами, лесные массивы невелики, лишь на западе страны есть небольшие леса. Только за последнюю четверть XX века площади лесов сократились на 11%, т.к. леса вырубают для использования этих земель под пашни, а древесина используется в качестве топлива и для строительства жилья.

Кения располагает в различных климатических поясах: от тропического к умеренному. Диапазон климатических условий широк из-за изменений в высоте. Так, в горной местности на высоте более 1,500 метров наблюдается умеренный климат, но падение температур настолько низкое, что культивирование ограничивается уже на высоте 2,750 метров.

Культивирование урожая осуществляется в горной местности, а поголовья домашнего скота, выращиваются, прежде всего, в сухих равнинах. Самый главный климатический фактор, оказывающий влияние на благополучие страны, это — ливень или его отсутствие. Единственный протяжный сезон дождей приходится преимуще-

ственно на западную часть страны, в то время как на востоке дождь длится два сезона: длинные периоды дождей в марте—мае и короткие периоды в сентябре—октябре [1, 55].

Под земледелие используется 16% территории страны. Остальная территория — это засушливая и частично плодородная земля, которая имеет низкий сельскохозяйственный потенциал. Из 48 млн га этой земли только 24 млн га полезны для кочевого скотоводства, остальные могут существовать лишь при вложении туда коммерческих средств, с использованием орошаемого сельского хозяйства, только при условии применения технологий. Более чем 5 млн человек проживают и зарабатывают средства к существованию в этих областях. Учитывая, что темп прироста населения составляет 3,2%, увеличение занятости территорий страны непрерывно уменьшает возможности сохранения плодородных почв для сельского хозяйства и производства продуктов. На плодородных почвах вулканического происхождения (Центральная провинция, средний пояс Рифт-Вэлли, Западная и Ньянза) держится весь агрокомплекс страны. Еще 30% земельных угодий подходит для пастбищ [3].

Сельское хозяйство на протяжении многих лет продолжает доминировать в экономике страны и занимает центральное место в стратегии развития правительства Кении. Фактически более чем 80% кенийского населения занято в сфере сельского хозяйства, главным образом, в сельских районах; оно создает более чем 60% дохода в структуре экспорта и приблизительно 45% государственного дохода, обеспечивая большую часть потребностей страны в продовольствии.

Тем не менее, производительность сельского хозяйства находится в состоянии стагнации, а население Кении при этом стремительно растет. Эти два фактора в совокупности создают острые проблемы продовольственной безопасности в стране, и поэтому от двух до четырех миллионов человек получают продовольственную помощь ежегодно. Только около 20% кенийских земель подходит для сельского хозяйства, при этом максимальные урожаи не были собраны в этих областях, оставляя значительный потенциал для повышения производительности. Большинство фермеров работают без основного сельскохозяйственного оборудования и обновленной техники, а также в условиях отсутствия адекватных финансовых или консультационных услуг.

Постоянные кризисы, такие как засухи и засушливые территории, обостряют потерю основных средств к существованию.

Несмотря на то, что есть ряд проблем, есть и возможности. Имея самое крупное стадо молочного скота в Восточной и Южной Африке, у Кении есть потенциал для удовлетворения местного спроса на молочные продукты и целевые региональные рынки. Являясь одним из крупнейших африканских экспортеров плодоовощной продукции в Европу, садоводческая промышленность Кении может расширить местные и региональные рынки. Рынки, в свою очередь, могут значительно вырасти за счет проведения реформ, направленных на ограничения в сфере политики, ирригации, транспортного сообщения, сельскохозяйственных ресурсов, за счет расширения и продвижения доступа на рынок [2].

В стране производится чай (главным образом, черный) и кофе, (почти весь — высококачественный сорт арабика) сахар, хлопок, табак и некоторые другие виды сельскохозяйственных культур, каждая из которых имеет для страны важное значение.

Так, мягкий климат, обильные осадки и богатые плодородные почвы гарантируют высокое качество кенийского чая, который не раз получал ценные призы и премии на аукционах. Кенийский чай произрастает в горной местности, к западу и к востоку от Восточно-Африканской зоны разломов. Производство и экспорт чая являются базисной частью экономики Кении. Они предоставляют возможность занимать государству лидирующую позицию на мировом рынке чая, опережая такие достаточно прибыльные отрасли, как экспорт кофе, садоводство, туризм. Ежегодно, экспортируя чай, Кения зарабатывает приблизительно 450 млн долл. США, что, по официальным данным, составляет порядка 28% от совокупной стоимости всей продукции, отправляемой на экспорт. Помимо этого, Кения в Африке является самым крупным поставщиком черного чая, а на мировом рынке находится на третьем месте, отдавая первые строчки рейтинга только Индии и Шри-Ланке. В сфере сельского хозяйства отрасль по производству чая обеспечивает рабочими местами около 600 000 кенийцев; и при этом она является единственным источником, предоставляющим средства к существованию более чем для трех миллионов жителей. Доля малых ферм в районе культивирования чая значительно увеличилась после введения в действие программы расселения фермеров, разра-

ботанной Кенийским управлением по производству чая. Оно создало 45 чайных фабрик в 14 районах, закрепив за собой репутацию одной из наиболее успешных полугосударственных организаций в Африке. Крупные производители, культивирующие чай, объединены в Кенийскую Ассоциацию производителей чая. Ассоциация содействует росту площадей чайных плантаций и объемов сбора урожая. Объем производства чая изменяется ежемесячно, суммарное производство чая в год составляет в Кении 300 млн кг.

Кения производит приблизительно 2,5% всего кофе в мире и контролирует более 3% на мировом рынке торговли кофе. Также Кения — один из главных производителей сахарного тростника в Африке. Сахарный сектор играет важную роль в экономике страны. Он производит приблизительно 12 млрд т ежегодно, обеспечивает 500,000 рабочих мест и поддерживает средства к существованию около 6 млн человек.

От 80,000 до 100,000 тонн импортированного сахара используется в качестве сырья при изготовлении напитков, кондитерской продукции, фармацевтических препаратов и других промышленных изделий. Фермеры и государственные компании были вовлечены в производство и переработку белого сахара и связанных с ним продуктов. По ожиданиям властей, данный вид промышленности покажет значительный рост за последующие несколько лет, при условии выполнения правительственной установленной политики. В конце 2007 г. кенийское правительство начало Фабричный проект по возрождению производства сахара Ramisi за 150 млн долл., нацеленный на увеличение наиболее значительной в масштабах всей страны производительной способности фабрики [4].

В 1970-е гг. производство хлопка в Кении постоянно увеличивалось из года в год. Однако выход волокна был относительно небольшим и составлял в среднем 1012 тыс. т. В 1998 г. произведено около 5 тыс. т и импорт составил до 6 тыс. т хлопка. Между тем потенциал производства хлопка в стране оценивается на 20—30 тыс. т. В числе причин низкого уровня производства хлопка называются низкие цены, система платежей, неэффективный маркетинг и засухи. Кенийское управление по хлопку (Cotton Board of Kenya) в 1990-е гг. было радикально реорганизовано. В 1995 г. началась приватизация всех имеющихся в стране 15 хлопкоочистительных заводов. С тех пор отрасль продолжает стремительно раз-

виваться. По прогнозам кенийского правительства число занятых к концу 2015 г. составит 500 000 человек [6].

Кения стала независимой от импорта табака в 1983 г., когда она произвела его 6,6 тыс. т. Сегодня в стране табак выращивается приблизительно 20,000 мелкими фермерами на 15,000 га земли. Текущее ежегодное производство оценено в 16,000 т. Кенийское правительство, как и большинство стран с развивающейся экономикой, допустит табачными компаниями из-за доходов, приносимых табачными компаниями через свободное налогообложение. Фактически среди табачных компаний, фермеров и правительства, последнее в большей степени из всех получает доходы [8].

Кения обеспечивает 70% мирового рынка пиретрума. В основном его выращивают кооперативы. Кенийское управление по пиретруму (Pyrerhrum Board of Kenya) распределяет между ними квоты и пытается содействовать увеличению его производства и улучшению качества. В конце 80-х гг. сбор пиретрума колебался в пределах 7,5—10 тыс. т в год. Однако в начале 1990 г. широкое использование биологических инсектицидов, особенно в США — главного импортера кенийского пиретрума, привело к снижению спроса на этот товар. Но к концу 90-х гг. защитники окружающей среды в развитых странах стали все больше выражать озабоченность применением синтетических пестицидов и снов на кенийский пиретрум вновь вырос и остается высоким и по сей день.

Расположение значительных площадей высокопродуктивных кенийских земель на возвышенности благоприятствует выращиванию разнообразных фруктов и овощей. В 1995 г. продукты садоводства и огородничества заняли четвертое место, после туризма, чая и кофе, как источник твердой валюты. Свежесрезанные цветы, фрукты и овощи доставляются транспортной авиацией в Европу и на ближний Восток.

Диапазон экспортируемых овощей включает: салат, огурцы, томаты, лук, чеснок, лук-порей, морковь, стручковый (красный) перец, черный перец. Овощи и фрукты, кроме ананасов, выращиваются в основном мелкими землевладельцами. В 2010 г. Правительство запустило проект, рассчитанный на пятилетний промежуток времени до 2015 г., стоимостью 32,5 млн долл. В рамках проекта планируется повысить уровень продовольственной безопасности и доходы у 200 000 фермеров, качественно улучшить

20 000 га земли с помощью современного оборудования и измененной структуры управления.

Главная продовольственная культура Кении — кукуруза. Уровень ее урожайности во многом зависит от погодных условий и подвержен циклам подъема и спада. Однако стране удалось добиться стабильных урожаев кукурузы. Затраты на ее выращивание, в т.ч. на покупку топлива, семян и удобрений, а также на воду, в 2012 г. по сравнению с 2011 г. выросли на 30%. В результате многие кенийские фермеры сократят площадь сева этой культуры. По оценкам МСХ США, в 2012 г. кенийские фермеры собрали 2,6 млн т кукурузы.

В Кении большой потребительский спрос на пшеницу, но обычно внутреннее ее производство покрывает меньше 50% от потребностей населения. Благодаря разработанной в стране и реализуемой на практике крупномасштабной программе увеличения производства пшеницы ее посевные площади существенно расширились, и урожай пшеницы в Кении в 2011 г. составил 205 тыс. т против прогнозируемых 569 тыс. Снижение урожая в 2011 г. было связано с засухой [7].

Темп роста сельскохозяйственного сектора в целом составил 3,8% в 2012 г., сравнительно к 1,5% в 2011 г. Выработка в различных отраслях сельского хозяйства во многом зависела от задержки продолжительных дождей во многих агроэкологических зонах. Основные культуры, увеличившиеся в объеме, это — пшеница, кофе, кукуруза, рис.

Таким образом, сельское хозяйство, будучи основной отраслью национального хозяйства, призвано обеспечивать продовольствием население страны, испытывает в значительной степени неблагоприятные климатические особенности и зависит от них. Это одна из серьезных нерешенных проблем в стране. Страна является лидером в Восточной Африке, осуществляет поставки в также и в Центральную. Более того, у Кении уже налажены взаимоотношения со странами Европы, но недостаточно хорошо отрегулирована система поставок на государственном уровне.

Список литературы:

1. Ежегодник Африканские исследования. Африка: моделирование нового мира — М.: РУДН, 2009 г. — 55 с.

2. Фитуни Л.Л. Африка. Ресурсные войны XXI в. Монография. Отв. ред. д.э.н. И.О. Абрамова. — М., 2012. — С. 56.
3. <http://kenyabrussels.com/index.php?menu=6&leftmenu=88&page=89>
4. <http://softkenya.com/farming/sugarcane-farming/>
5. <http://www.trademarka.com/african-economic-integration-time-to-raise-the-bar/>
6. <http://www.usaid.gov/kenya/fact-sheets/kenya-horticulture-competitiveness-project>
7. <http://www.pwc.com/ke/en/industries/agriculture>
8. http://who.int/tobacco/framework/public_hearings/socialneeds_network.pdf

ВЛИЯНИЕ РАЗВИТИЯ СПГ-ИНДУСТРИИ НА КОНЪЮНКТУРУ МИРОВОГО РЫНКА ГАЗА

Колбикова Е.С.

аспирант кафедры МЭО
Экономический факультет РУДН

Аннотация:

Сегодня ситуацию на мировом нефтегазовом рынке можно охарактеризовать как переходную: с развитием новых технологий в энергетике происходит постепенное замещение традиционных ресурсов нетрадиционными, такими как сланцевая нефть и газ. Вместе с этим меняются и технологии транспортировки газа: наряду с трубопроводными поставками появляется технология сжижения природного газа с последующей его транспортировкой в танкере до терминала по приему СПГ в стране назначения. Долгое время такой способ был достаточно капиталоемким как для производителя, так и для конечного потребителя. Однако за последние несколько лет ситуация на рынке СПГ начала кардинально меняться. Большинство стран Европы и Балтии в своих генеральных газовых схемах подчеркивают проблему зависимости от российского трубопроводного газа и активно внедряют политику диверсификации газовых поставок с целью снижения политических рисков, закупая СПГ у зарубежных партнеров даже по менее выгодным ценам.

В силу данных и совокупности других факторов, сегодня основным трендом на мировом газовом рынке является глобализация рынка СПГ, а также соответственно увеличение доли продаж газа по спотовым контрактам.

Ключевые слова: сжиженный природный газ (СПГ), завод по производству СПГ, краткосрочные и спотовые контракты, плавучий регазификационный терминал по приему СПГ (FSRU), плавучий завод по сжижению газа (FLNG), рынок АТР, шельфовые месторождения, дисбаланс спроса и предложения, либерализация экспорта.

Основные тенденции на рынке СПГ

В этом году СПГ-индустрии минуло уже полвека. Сегодня около 18 стран реализуют экспортные поставки СПГ, чья доля в мировой торговле газом неуклонно росла до 30% в 2013 году [1]. Около 75% СПГ поставляются по долгосрочным контрактам (длительностью в 20—25 лет), однако доля спотовых и краткосрочных контрактов (длительностью 1—4 года) продолжает расти [2]. Это означает, что рынок газа становится более гибким, что дает вероятность того, что в перспективе мировой газ будет торговаться по спотовым ценам.

Ускоренную глобализацию рынка во многом обеспечивает научно-технический прогресс, стимулирующий развитие как на стороне спроса — появление плавучих регазификационных терминалов по приему (Floating Storage Regasification Unit, FSRU), так и на стороне предложения — строительство плавучих заводов по сжижению газа (FLNG). Сегодня в половине случаев инвестор будет принимать решение в пользу строительства плавучей станции, которая, несмотря на более низкий коэффициент загрузки мощностей и высокую стоимость относительно стационарного терминала по приему СПГ, является более привлекательной.

Процесс постепенного истощения нефтегазовых ресурсов является неизбежной причиной смещения добычи на суше в сторону шельфовых месторождений, в связи с чем проектирование плавучих заводов становится особенно актуальным. Размещение одного плавучего завода на океанском газоносном шельфе позволяет одновременно осуществлять добычу газа, его сжижение и хранение, а

по истощению одного месторождения такой завод можно легко перебазировать на соседние месторождения. Более того, сам завод отвечает всем требованиям энергоэффективности, так как нагревательные механизмы охлаждаются естественным путем за счет низкой температуры воды в океане. Пока что ни один из 30, находящихся в процессе согласования проектов, не был введен в эксплуатацию, однако уже в 2015—2017 гг. будет введено около трех таких проектов (на австралийском и малазийском шельфах) [2]. С точки зрения затрат, СПГ-поставки становятся рентабельными, начиная с расстояния от 2,5 тыс. км и составляет высокую конкуренцию трубопроводному газу. То есть, с точки зрения глобализации газового рынка именно СПГ позволяет расширить географические возможности поставок, а также делает гибкими внутренние перевозки между странами. Так, в 2012 году была организована целая система реэкспорта и перегрузок СПГ внутри Европейского Союза: из Бельгии в Испанию и Францию, оттуда в Италию и Грецию [3].

Дисбаланс спроса

По подсчетам международного энергетического агентства (МЭА), уже в 2030 году спрос на сжиженный природный газ более чем удвоится (до 500 млн т в год), за счет чего природный газ в обозримом будущем сможет занять наибольшую долю в балансе первичной энергии, сместив нефть с пьедестала. При этом ожидается рост спроса в Европе практически в три раза: с 47 млн т до 130 млн т в год. Страны Азии ОЭСР предположительно увеличат свое потребление на 40% [4]. Локомотивами на стороне спроса на СПГ, чей рост по версии некоторых аналитических агентств возрастет в восемь раз, будут страны Юго-Восточной Азии, предположительно Китай, Индия, Пакистан, Малайзия, Индонезия, Вьетнам. При этом страны Азии активно контрактуют будущие поставки на 20—25 лет вперед. Так, свободная ниша в Японии и Южной Корее в 2015 году составляет всего лишь 12 млн т и 31 млн т в 2025 году. За последние несколько лет Китай законтрактовал объемы газа, необходимые на 10 лет вперед, что значительно ожесточает борьбу за рыночную нишу для будущих поставок газа, борьбу за потребителя.

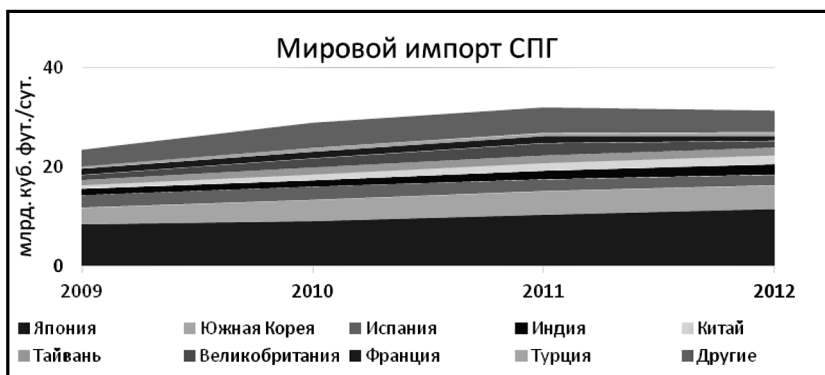
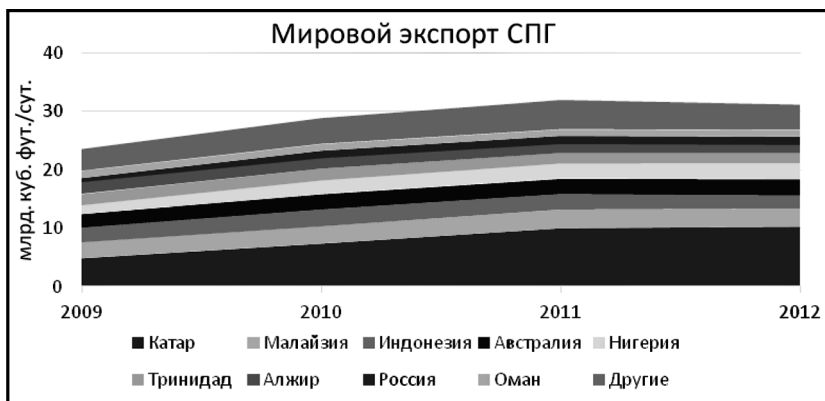
Азиатские потребители, в свою очередь, диктуя свои условия, активно пытаются снизить импортные цены на СПГ. С высокой вероятностью цены на СПГ могут упасть на 5 долл./МБТЕ, до

12-ти, сделав экономически нецелесообразным разработку трубопроводных проектов Восточной Сибири и других регионов России.

Единственным регионом, демонстрирующим перманентное снижение спроса в среднем на 2—4% на протяжении нескольких лет, была Европа. Однако падение импорта СПГ происходило гораздо более быстрыми темпами (в 2012 году падение составило 27%), что объясняется перенаправлением основных газовых потоков в быстрорастущие Азиатские рынки. Однако если не брать в расчет последние 2 года, то можно говорить о тенденции роста импорта СПГ в Европе.

За последние годы в мировом газовом балансе происходил разлад то со стороны спроса, то со стороны предложения. Быстрорастущий спрос долго показывал нам практически эволюционные приросты на рынке СПГ, однако в тот момент, когда производители начали увеличивать предложение, наращивая производственные мощности по сжижению СПГ и инвестируя в масштабные проекты по строительству плавучих заводов, со стороны спроса происходит спад в 2012 году. Такое падение было, скорее всего, связано с завышенными ожиданиями роста спроса, а не с фактическим спросом. Из-за таких неровных колебаний сегодня мы наблюдаем относительную стагнацию на рынке, однако бесспорно продолжаем говорить об огромном потенциале и возможностях рынка в будущем. Кроме того, наибольшие притоки СПГ мощностей ожидаются в 2015 и 2017 годах в объеме 53 млн т [4].

Помимо безусловного роста спроса на СПГ в странах АТР, за последние 3 года в некоторых странах происходило достаточно резкое его падение: США (–78%), Великобритания (–67%), Франция (–39%) [1]. При этом Индонезия, традиционно обладавшая высокими регазификационными мощностями, в прошлом году начала импортировать СПГ. Алжир также постепенно утрачивает свои позиции традиционного экспортера. Таким образом, за последние годы мы наблюдаем тенденцию не только переориентации глобальных потоков СПГ на Тихоокеанский рынок (что частично связано с постепенным снижением спотовых поставок по фактически демпинговым ценам в Европу крупнейшим экспортером — Катаром), но и превращением многих традиционных экспортеров СПГ в чистых импортеров и наоборот.



Источник: OilandGasJournal&BPWorldEnergyStatisticalReview

Со стороны предложения наблюдается временная стагнация в производстве. Ключевые производители рынка, такие как Катар, Нигерия, Австралия, Тринидад и Тобаго — незначительно увеличили объемы производства на уже действующих мощностях. Крупнейший прорыв в производстве СПГ ожидается в Австралии: уже в 2016 году ожидается ввод инвестиционного проекта Shell по строительству плавающего завода СПГ на австралийском шельфе Prelude. Однако и перспективы Австралии далеко не однозначны: из-за высокой капиталоемкости новых СПГ-проектов, цена такого газа будет также сравнительно высока и рассчитана на узкий круг премиальных потребителей Тихоокеанских стран. Кроме того, новые проекты регулярно откладываются по срокам.

Еще один масштабный проект по строительству плавающего завода, запуск которого запланирован на этот год, осуществляется малазийской компанией Petronas для своего морского месторождения Kanowit. Стоит отметить, что такие дорогостоящие проекты имеют свои преимущества в уже недалеком будущем. С постепенным смещением центра добычи газа в сторону шельфа, отказ от его транспортировки на берег с последующим перемещением в трубопровод представляет собой существенные транспортные выгоды. Стоит ли говорить о мобильности таких заводов с точки зрения их перебазирования на другие месторождения по мере окончания жизненного цикла предыдущих.

За последние годы спады в экспорте СПГ происходили в Индонезии и Малайзии (из-за периодических ремонтов и остановок), Египте (из-за роста внутреннего спроса на газ), в Ливии и Йемене (из-за политической нестабильности).

Наряду с практически полностью загруженными производственными мощностями, во всем мире наблюдается дефицит импортных мощностей (регазификационных терминалов по приему СПГ). Некоторые страны, не позволяющие себе построить собственные терминалы, активно арендуют танкера для транспортировки, хранения и регазификации сжиженного природного газа (к примеру, аренда плавучего терминала в Литве сроком на 10 лет).

Европа же, наоборот, в последние годы создает дополнительные импортные мощности для трубопроводного газа и СПГ, при этом на начало 2013 года мощности последнего достигли 140 млн тонн, то есть около половины трубопроводных мощностей.

Таким образом, за последнее десятилетие предложение на рынке СПГ выросло почти вдвое, более медленный рост происходил в числе стран-экспортеров СПГ. За тот же период в ряду новых экспортеров появились Египет, Экваториальная Гвинея, Норвегия, Йемен, Россия. В перспективе ожидается появление на рынке других крупных игроков, способных составить высокую конкуренцию сегодняшним лидерам отрасли — США, Канада и страны Восточной Африки.

Вызовы и возможности для России.

Впервые Россия начала применять технологию сжижения природного газа с 2009 года. Сегодня Россия занимает восьмое место в мировой торговле СПГ с долей 4,5% [1]. На данный момент в

стране работает только один действующий завод Сахалин-2 с ежегодной мощностью 9,6 млн т. На конец 2016 года запланирован ввод долгожданного проекта компаний «НОВАТЭК» и TOTAL, к которым в 2013 году присоединилась китайская компания CNPC, под названием Ямал-СПГ мощностью 5,5 млн т, которая должна возрасти почти в два раза к 2018 году. В 2018 году уже заявлены запуски новых проектов: Печора СПГ со стартовой мощностью 2,6 млн т, Владивосток СПГ (5 млн т), совместный проект Роснефти и ExxonMobil на Дальнем Востоке (5 млн т) [7]. При том если стоимость поставок Ямальского газа на рынок АТР будет относительно низкая и конкурентоспособная, то предположительная стоимость СПГ таких проектов, как Владивосток, ожидается на одном уровне с ценой поставок дорогостоящего австралийского газа в Японию (поставки которых, в отличие от Российских, уже почти полностью законтрактованы).

Довольно часто сегодня нам приходится слышать о том, что Россия опоздала со входом на динамично-развивающийся рынок и уже не успеет занять необходимую нишу в мировой торговле СПГ, ведь большинство стран-потребителей, в частности столь для нас перспективный рынок АТР, активно контракуют будущие импортные поставки газа. Так, в 2012 году Китай не заключил ни одного контракта на поставку газа, так как в предыдущие три года страна уже удовлетворила свои будущие потребности в спросе [5]. Если учитывать тот факт, что около 75% этих контрактов долгосрочные, то на поставки в течение следующих 15—20 лет рассчитывать не приходится.

Тем не менее, рынок СПГ настолько быстро и кардинально меняет свою структуру как производителей (сокращение экспортных поставок в Индонезии, Египте), так и потребителей (динамично растущий спрос в странах Юго-Восточной Азии), что Россия имеет все шансы отхватить значительную долю рынка — весь вопрос состоит в том, какая внутренняя политика будет проводиться в стране.

Ключевым двигателем успеха по газовому направлению будет проведение активной политики либерализации экспорта для трубопроводного газа и СПГ в частности. Определенные шаги в этом направлении уже были сделаны с внесением поправок в закон «Об экспорте газа» и закон «Об основах государственного регулирова-

ния внешнеторговой деятельности», расширяющие круг лиц, уполномоченных осуществлять экспорт сжиженного природного газа.

Таким образом, ключевым фактором успеха в наращивании экспортных мощностей СПГ России является либерализация экспорта, что по оценке Минэнерго, может увеличить долю нашей страны на рынке СПГ до 12% [8]. Несмотря на жесткую конкуренцию на Европейском и в особенности на Азиатском рынке, по нашему мнению, Россия имеет огромные экспортные перспективы при сравнительно низких ценах на сжиженный природный газ в будущем.

Список литературы:

1. BP Statistical Review of Energy, 2014
2. Enerdata, energydatabases
3. Энергетический центр Московской школы управления СКОЛКОВО, «Развитие мирового рынка СПГ: вызовы и возможности», май 2013.
4. International Energy Agency, World Energy Outlook 2014
5. Cedigaz “Natural Gas in the world”, 2013
6. Clarkson Research Services Limited: LNG market update, Presentation to Standard Club Offshore Forum, 5th November 2013
7. www.vestifinance.ru, «Реализация российских проектов СПГ под угрозой?», 04.11.2013
8. <http://top.rbc.ru/economics/27/09/2013/879411.shtml>, «Минэнерго: Закон об экспорте сжиженного газа внесен в правительство»

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ РОССИИ В ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКЕ (НА ПРИМЕРЕ БРАЗИЛИИ)

Коляда А.В.

ШУ-401

Институт мировой экономики и бизнеса РУДН

Аннотация:

В статье рассмотрены экономические цели и интересы Российской Федерации в Латинской Америке на примере основного партнера в регионе — Бразилии. В работе рассмотрены общие инте-

рессы России и Бразилии, предпосылки для сотрудничества, изучена история развития отношений между двумя странами. В статье представлены основные показатели экономического сотрудничества между Бразилией и Россией, другими ключевыми нерегиональными игроками и Бразилией. Автор приходит к выводу, что Российская Федерация и Бразилия могут стать стратегическими партнерами для отстаивания национальных интересов и построения полицентрического мира.

Ключевые слова: национальные интересы, международное сотрудничество, Россия, Латинская Америка, Бразилия.

В настоящее время Россия успешно восстанавливает свое экономико-политическое присутствие в латиноамериканском регионе. В концепции внешней политики Российской Федерации сотрудничество со странами Латинской Америки рассматривается как одно из самых приоритетных направлений. При этом выделяются такие страны как Бразилия, Аргентина, Мексика, Куба и Венесуэла.

Ввиду ухудшения отношений между Россией и странами Большой семерки, а также введенных санкций на импорт отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия со стороны России, отношения между Россией и Бразилией имеют перспективу выхода на новый уровень.

1. Основные цели и интересы России в Бразилии

На протяжении своей истории регион Латинской Америки попадал в зависимость от разных политических сил. Если сначала это была «кастильская корона», то в дальнейшем инициатива в решении судьбы региона была в руках северо-американских соседей — США.

Стремясь выбраться из-под влияния США, латиноамериканский регион планирует по-новому реализовать свои интересы в новом полицентрическом мире.

С точки зрения геополитических интересов, весь регион Латинской Америки и Бразилия в частности, интересен для России в качестве:

- Стратегического союзника в западном полушарии;
- Привлекательного рынка сбыта для российской военной продукции;
- Потенциального поставщика ресурсов и продуктов.

В качестве основы для межгосударственных отношений между Россией и странами Латинской Америки можно выделить концепцию внешней политики России. Внешняя политика по отношению к странам Латинской Америки и Карибского бассейна «будет ориентирована на расширение политического взаимодействия, на продвижение торгово-экономического, инвестиционного, инновационного, культурно-гуманитарного сотрудничества; на совместный поиск ответов на новые вызовы и угрозы, на закрепление российских компаний в динамично развивающихся секторах промышленности, энергетики, связи и транспорта стран региона» [1].

Более того, Россия и Латинская Америка преследуют примерно одинаковые цели:

- Выход и закрепление на внутренних и международных рынках;
- Укрепление геополитического статуса и потенциала активных государств участников международного политического и экономического процесса.

Современная тенденция к выстраиванию коалиций и формированию надгосударственных экономических и политических объединений, побуждают Россию и Латинскоамериканский регион усиливать сферу своего влияния в мире, чтобы не оказаться объектами будущего передела мира. Россия и Латинская Америка заинтересованы в полицентричности современного мира и сдерживании геополитического влияния США, которые являются лидером в военной, политической и экономической сферах.

Для дальнейшей интеграции двух стран также существует несколько предпосылок:

- Антипатия в отношении США и их теории однополярного мира со стороны России и Латинской Америки;
- Стремление занимать более значимое и достойное место в глобальном экономическом и финансовом регулировании. Подтверждение этому является активное участие в рамках ООН, БРИКС, большой двадятки;
- Желание уменьшить вмешательство стран Запада в свою домашнюю экономику;
- Отсутствие соперничества на международной экономической площадке между странами Латинской Америки и Россией.

2. История развития отношений между Россией и Латинской Америкой

Во время холодной войны Бразилия имела довольно нейтральную, но холодную позицию по отношению к Советскому Союзу. Отношения между Россией и Бразилией были ограничены коммерческой торговлей и соглашением по сотрудничеству в отраслях небольшой важности.

После распада Советского Союза отношения между странами начали укрепляться и привели к подписанию «Российско-Бразильского договора по сотрудничеству» 1997 года.

Далее, было подписано немало важнейших долгосрочных двусторонних договоров о сотрудничестве. В 2001 году была создана «Российско-Бразильская правительственная комиссия», которая дала начало стратегическому партнерству между двумя странами. В 2003 году страны подписали «Российско-Бразильский пакт по военной технологии и поставкам», который являлся важнейшим соглашением в отраслях космической технологии, противоракетной обороне и поставках оружия. Далее, в 2005 году был подписан двусторонний «Российско-Бразильский стратегический союз». В 2008 году было подписано соглашение о военно-техническом сотрудничестве и об отказе от визовых требований при краткосрочных поездках граждан Российской Федерации и Федеративной Республики Бразилии.

Таким образом, Россия и Бразилия взаимодействуют в политической, космической, военно-технической, энергетической, торгово-экономической, культурной, экологической сферах в двустороннем порядке. Кроме того, страны взаимодействуют в рамках ООН, БРИКС, ВТО и большой двадцатки.

3. Основные направления и особенности экономического взаимодействия

3.1. Внешняя торговля товарами и услугами между Бразилией и Россией

Бразилия является основным экономическим партнером России в Латинской Америке. По данным ФТС России, внешнеторговый оборот России с Бразилией в 2013 году составил 5,5 млрд долл. США и уменьшился по сравнению с предыдущим на 3,3%. Экспорт снизился на 13,9% и составил 2 млрд долл. США. Импорт увеличился на 3,9% и составил 3,5 млрд долл. США. Отрицательное сальдо России в торговле с Бразилией в 2013 году составило — 1,5 млрд долл. США.

Таблица 1

Внешнеторговый оборот Бразилии и России (в млрд долл. США)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Янв. 2013	Янв. 2014
Оборот	6,7	4,6	5,9	6,5	5,7	5,5	0,350	0,338
Рост в %	128,1	67,9	128,6	111,1	86,9	96,7	142,4	96,2
Экспорт	2	1,1	1,8	2,1	2,3	2	0,114	0,136
Импорт	4,7	3,5	4,1	4,4	3,4	3,5	0,236	0,202
Сальдо	-2,6	-2,4	-2,3	-2,3	-1,1	-1,5	-0,122	-0,066

Источник: Министерство экономического развития Российской Федерации. Портал внешнеэкономической информации

В структуре российского экспорта в Бразилию по итогам 2013 года основная доля поставок приходится на продукцию химической промышленности (80,6%) и минеральные продукты (10,4%). Удельный вес металлов и изделий из них составляет 6,1%, машин, оборудования и транспортных средств — 1,7%.

В структуре импорта основная доля приходится на продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье — 84,1%. Удельный вес машин, оборудования и транспортных средств составляет 6,9%, металлов и изделий из них — 5,0%, продукции химической промышленности — 1,6%, текстиля, изделий из него, обуви — 1,2%.

И хотя Бразилия является основным торговым партнером России в латиноамериканском регионе, современный уровень экономических связей не соответствует имеющемуся потенциалу сторон. Этот факт отмечается как в Москве, так и в столицах латиноамериканских стран. Для сравнения, товарооборот между США и Россией составил 38,12 млрд долл. по итогам 2013 года. Данный показатель больше показателя торгового оборота России и Бразилии примерно в 8 раз. Для того, чтобы добиться прорыва в области экономического сотрудничества, России необходимо расширять номенклатуру товаров, которые поставляются в Бразилию, прежде всего за счет высокотехнологичной продукции.

3.2. Инвестиционное сотрудничество России и Бразилии

Все большее количество российских компаний заинтересованы в инвестировании в Бразилию. По экспертным оценкам, сумма

накопленных российских инвестиций составила более 1 млрд долл. США.

Динамика российских инвестиций в Бразилию показывает рост. По сравнению с 2012 годом сумма инвестиций возросла практически в два раза в 2013 году. Сумма бразильских инвестиций значительно меньше. И в 2013 года показала уменьшение на 27%.

В 2014—2016 гг. возможно соглашение о зоне свободной торговли Таможенного союза с рядом латиноамериканских стран. Данное соглашение откроет российский и бразильский рынки для большего числа компаний.

Таблица 2

Динамика инвестиций из России в Бразилию (тыс. долл. США)

Наименование	2008	2009	2010	2011	2012	I пол. 2012	I пол. 2013
Поступило инвестиций и инвестиционных доходов	2327,1	3577,5	86057,2	173869,9	180195,3	94642	186130,3
Изъято (погашено) инвестиций	1620,4	3146,4	84893,6	140650	194455,6	103509,4	117829,5
Накоплено на конец отчетного периода	3189,6	3620,7	4784,3	38478	27756,8	29636	87488,2

Динамика инвестиций из Бразилии в Россию (тыс. долл. США)

Поступило инвестиций и инвестиционных доходов	21230,3	6134,9	5759,2	22399,4	29879,4	10956,8	7983,7
Изъято (погашено) инвестиций	19011,0	8536,6	9574,8	17119,8	30278,3	10104,8	10994,4
Накоплено на конец отчетного периода	2836,3	4671,8	416,7	6014	5199,3	6403,5	1291,8

Источник: Министерство экономического развития Российской Федерации. Портал внешнеэкономической информации

4. Ключевые нерегиональные игроки в Латиноамериканском регионе

Процессы глобализации международной интеграции поменяли расстановку сил в латиноамериканском регионе. США уже не ока-

зывают такого влияния, как прежде, поэтому в регионе появляются новые игроки, в первую очередь Китай, который стремится занять место главного торгового партнера всего латиноамериканского региона.

Основными конкурентами России во всем латиноамериканском регионе являются: Китай, Европейский союз, США.

Основным торговым партнером Бразилии сегодня является Китай. Товарооборот двух стран в 2012 году составил 75,5 млрд долл. США. Доля Китая во внешней торговле Бразилии составил 16,21%.

Вторым торговым партнером Бразилии в 2012 остаются США. Товарооборот составляет 59 млрд долл. США, что составляет 12,68% от общего товарооборота Бразилии.

На третьем месте находится Аргентина, товарооборот составляет 34,4 млрд долл. США.

В структуре экспорта и импорта Бразилии Евросоюз занимает ведущее место и составляет 20,14% экспорта и 21,36% импорта. Доля отдельных стран Евросоюза в структуре экспорта: Нидерланды — 5,41%, Германия — 3,86%, Великобритания — 1,91%. В структуре импорта: Германия — 6,64%, Италия — 2,94%, Франция — 2,65%.

Доля России в экспорте Бразилии составляет всего 1,38%. Доля в импорте — 1,17%.

Таким образом, доля России в товарообороте Бразилии является очень маленькой. Даже отдельно взятые страны Европейского союза имеют более весомую долю, чем Россия, находящаяся с Бразилией в более тесных политических связях, поэтому необходимо расширять свою долю в экспорте и импорте Бразилии.

5. Дальнейшие перспективы усиления позиций России в Латинской Америке

И хотя на современном этапе торгово-экономических отношений России и Бразилии, товарооборот между странами не столь высок, существует несколько факторов, которые способствуют дальнейшему развитию отношений не только с Бразилией, но и со всем латиноамериканским регионом:

- Богатый опыт сотрудничества и торговли, который проявился еще в советские годы;
- Близость идеи ослабления влияния США в этом регионе;

- Как Бразилия, так и Россия находятся под влиянием западных транснациональных компаний, в том числе и через механизм иностранных инвестиций. Развитие экономических связей могло бы снять необходимость использования инвестиций третьих стран.

- Развитие торговых связей помогло бы вытеснить посредников в лице транснациональных посреднических компаний, которые присваивают себе часть выгоды от внешней торговли.

Эксперты и аналитики считают, что страны БРИКС смогут реализовать свой огромный экономический и политический потенциал: экономики стран смогут обогнать экономики стран большой семерки и стать ведущими в мире экономиками.

Во время кризисов в Сирии и на Украине, многие латиноамериканские страны показали, что они имеют собственную позицию на происходящие события, которая может не совпадать с внешней политикой США. Латиноамериканские страны считают, что глобальная власть должна быть перераспределена в пользу развивающихся стран. Поэтому страны выступают за реформирование современной мировой финансовой архитектуры и за изменение основ политического регулирования международных отношений.

Россия имеет тесные экономические и политические связи с Бразилией, которые необходимо развивать и дальше, особенно ввиду обострения отношений между Россией и западными странами. Страны наиболее активно взаимодействуют в товарообмене продукции агропромышленного производства. Это актуально особенно сейчас. После запрета на импорт европейских и американских товаров, Россия начала переговоры с некоторыми странами Латинской Америки о замещении продуктов, которые запрещено теперь покупать в Евросоюзе, Америке и других государствах.

Однако необходимо экспортировать не только сырьевую продукцию, но и более высокотехнологичные продукты. Сейчас все больше предприятий строятся в Бразилии, ведутся различные инфраструктурные проекты, поэтому Россия имеет шансы расширить номенклатурный товарный список, поставляемый в Бразилию. Особое внимание в экономическом взаимодействии необходимо уделять энергетической сфере, где Россия имеет конкурентные преимущества.

Необходимо увеличить инвестиции в Бразилию и латиноамериканский регион, ведь без этого Россия не сможет конкурировать

с основными игроками в этом регионе. Взаимодействие в экономике должно происходить не только через российские государственные корпорации, но и через частный бизнес. Для этого необходимо создавать различные программы, стимулирующие предпринимателей расширяться в латиноамериканские страны.

Бразилия является важным стратегическим партнером России не только в латиноамериканском регионе, но и на мировом уровне. Число совместных проектов России и Бразилии растет во многих областях. Происходит развитие производственных коопераций в авиа-, автомобилестроении. Увеличиваются и инвестиции между странами. Кроме этого, развивается сотрудничество в экономике, культуре, науке и техники.

У Бразилии и России есть перспективы для развития торговых отношений. Бразилия является крупнейшим торговым партнером России в Латинской Америке. Существует потенциал делового и технического сотрудничества в различных областях. Страны подтверждают готовность стимулировать крупномасштабные взаимные инвестиции создание совместных предприятий двух стран.

Список литературы:

1. Концепция внешней политики Российской Федерации. М., 2013
2. Атаев М. Латинская Америка в фокусе интересов ведущих мировых держав // Власть, 2014, № 4. С. 180—182
3. Емельянов А.И. Основные направления сотрудничества между Российской Федерацией и странами Латинской Америки // Вестник МГЛУ, 2014, № 2. С. 45—50
4. Коваль А.Г. Перспективы развития торгово-экономических отношений России со странами Латинской Америки в условиях финансового кризиса // Вестник Санкт-Петербургского Университета, 2009, № 3. С. 94—104
5. URL: <http://www.rg.ru/2013/06/04/partner.html> (дата обращения: 21.12.2014).
6. URL: http://www.perspektivy.info/table/rossija_i_latinskaja_amerika_na_trajektorii_vzaimnogo_sblizhenija_2013-12-11.htm (дата обращения: 21.12.2014).

7. URL: <http://www.scienceforum.ru/2013/pdf/5873.pdf> (дата обращения: 21.12.2014).

8. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/press/news/201407155> (дата обращения: 21.12.2014).

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФИНАНСОВЫХ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Корнеева А.

ЭУ-404

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

В статье проанализированы финансовые санкции, примененные в отношении России в 2014 году, их влияние и на экономику страны, экономические и социальные последствия финансовых санкций, а также перспективы дальнейшего развития государства в условиях противостояния с Западом.

Ключевые слова: финансовые санкции, взаимоотношения России и Запада, конфликт на Украине, экономика России.

В связи с ситуацией, развернувшейся на Украине весной 2014 года, западное общество, включая страны Евросоюза, Большой семерки и государства — члены НАТО, выразили свое резкое недовольство в отношении действий России, в связи с чем, Россия была подвергнута ряду санкций.

Среди обширного списка ограничений, можно выделить такие блоки, как торговые, коммерческие, дипломатические, технологические, научные и финансовые санкции. Все они были направлены на то, чтобы, так или иначе, подорвать экономическую, социальную и политическую ситуацию в РФ.

При этом, вполне естественно, что эффект, достигнутый от введения подобных мер, значительно разнится. Так, например, введение торговых санкций против РФ для Евросоюза и США является не только неэффективным, но и действует в обратную сторону. Не

смотря на все уверения западных экспертов, о том, что экономика Европы и США практически не пострадает, совершенно очевидным остается факт, что Россия является одним из крупнейших импортеров и экспортеров продовольственных товаров и ее исключение из своих внешнеэкономических связей нанесет значительный удар по финансовому положению стран.

Другое дело, если говорить о последствиях финансовых санкций, которые являются одним из наиболее эффективных инструментов подрыва валютно-экономического состояния страны. В связи с этим, считаю целесообразным рассмотреть именно финансовые санкции, как основной источник угрозы для экономической стабильности России.

Итак, финансовые санкции включают в себя блокирование иностранных активов правительства, ограничение доступа на финансовые рынки, прекращение предоставления финансовой помощи и др. [5]. Рассмотрим основные причины применения финансовых санкций против России. Они достаточно многосложны в своей основе.

Лейтмотивом необходимости применения санкций против России послужило её участие в событиях, которые развернулись на территории сопредельного государства — Украины. Поскольку конфликт политических и иных интересов сопровождался актами насилия в разных частях страны, в Украине резко усилились сепаратные настроения на юго-востоке страны. Первой о выходе из состава унитарной Украины объявила Автономная Республика Крым, проведя 16 марта 2014 года референдум об образовании Республики Крым с последующим намерением присоединения к России на правах субъекта Федерации. Россия поддержала проведение референдума военным присутствием на полуострове.

На референдуме проголосовало 82,71% избирателей, с результатом 96,77% за присоединение к Российской Федерации. 17 марта руководство Республики Крым обратилось к России с просьбой о присоединении на правах субъекта. В конечном итоге РФ признала референдум в Крыму и удовлетворила просьбу о присоединении полуострова к России, поскольку Крым имеет важное стратегическое значение для РФ в черноморском регионе [1].

Международное сообщество, в лице государств с развитой рыночной экономикой, прежде всего США, не признало референдум

в Крыму и сочло присоединение Крыма к России, несмотря на само волеизъявление населения Крыма, актом военной агрессии по отношению к территориальной целостности Украины.

Сепаратные тенденции охватили и восток Украины — Донбасский регион. На базе Луганской и Донецкой областей Украины 11 мая 2014 года через референдум были провозглашены Луганская Народная Республика и Донецкая Народная Республика. В Украине началась война, с одной стороны за сохранение территориальной целостности унитарного украинского государства, с другой стороны за образование на базе юго-восточных областей Украины нового федеративного государственного образования «Новороссия».

Несмотря на то, что Российская Федерация до сегодняшнего дня официально так и не признала ЛНР и ДНР, не ввела свои миротворческие войска на территорию Украины, тем не менее, всю вину за события и эскалацию конфликта и насилия на юго-востоке Украины западные страны, включая Австралию и Японию, стараются возложить исключительно на Россию. Хотя сами западные страны оказывают финансовую, гуманитарную, техническую и иную помощь властям Украины в текущей гражданской войне, что автоматически их делает сопричастными, т.е. равно ответственными. Обоюдное участие сторон в украинском конфликте указывает на характер геополитического противостояния. Поэтому первая причина — геополитика [1].

На сегодняшний день, главной отраслью и локомотивом роста экономики России является нефтегазовая промышленность, продукция которой в структуре экспорта РФ колеблется от 50% до 80% ежегодно [2]. Основным рынком сбыта для российского экспорта является Европейский Союз, доля в товарообороте которого составляет до 50%. Рост спроса и цен на нефть и газ на мировом рынке обеспечил экономике РФ ликвидность и приток иностранной валюты. Сложилась тенденция взаимной зависимости экономик РФ и ЕС, Евросоюз зависит от поставки российских энергоресурсов, Россия зависит от валютных поступлений из Европейского Союза.

Углубление экономической кооперации Евросоюза и России позволило РФ накопить достаточные финансовые ресурсы для начала процесса выравнивания экономики и оживления других потенциально конкурентоспособных отраслей.

С 2007-го года в России начался процесс образования государственных корпораций и консолидации акционерного капитала предприятий различных стратегически значимых отраслей экономики РФ под их началом. Так оформились российские госкорпорации («Ростех», «Роснано», «Росатом», Внешэкономбанк, и т.д.) и крупные отраслевые государственные и полугосударственные компании («Газпром», «Роснефть», «Сбербанк России» и т.д.), которые стали наращивать своё присутствие на мировом и прежде всего — европейском рынке [3].

Соответственно к 2007-му году в России оформились отраслевые государственные и полугосударственные компании, которые стали составлять глобальную конкуренцию ведущим транснациональным компаниям и корпорациям стран развитых капиталистических экономик, прежде всего США.

Из вышесказанного можно сделать два предположения:

1. Украинский конфликт является удобным формальным поводом для ограничения конкуренции со стороны российских компаний на мировом и прежде всего — европейском рынке. Так как транснациональные компании стран развитых экономик не заинтересованы в перспективном уменьшении своей доли и росте конкуренции на мировом рынке.

2. Механизмы для устранения конкуренции со стороны российских компаний выбраны не рыночные, а политические, посредством информационного и политического лобби.

Перейдем непосредственно к анализу финансовых санкций, примененных в отношении России. Особенность данных санкций заключается в их точечном характере, то есть они направлены не на все государство в целом, а на конкретные компании.

В основном, санкции коснулись российских банков и компаний, которым ограничили доступ к рынку капитала ЕС и США, затронули нефтяной, авиастроительный и оборонный комплекс. Рассмотрим более подробно финансовые санкции, которые были введены со стороны Евросоюза.

Ограничены были такие нефтяные корпорации, как «Роснефть», «Транснефть» и «Газпром»; банки «Сбербанк России», ВТБ, «Газпромбанк», «Россельхозбанк», ВЭБ; оборонная промышленность «Уралвагонзавод», «Оборонпром», Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК) [2].

Сущность ограничений заключается в следующем. Во-первых, физическим и юридическим лицам, относящимся к ЕС, было запрещено осуществлять какие-либо операции с ценными бумагами данных компаний, срок обращения которых составляет больше 30 дней. Во-вторых, самим компаниям запрещено производить операции со счетами в европейских банках, получать инвестиционные консультации, для них полностью был закрыт рынок европейского капитала. Гражданам ЕС и европейским компаниям было запрещено оказывать какие-либо услуги по добыче нефти, а также поставлять европейские технологии для освоения нефтяных месторождений и развития ОПК [4].

Что касается санкций, со стороны стран-членов НАТО, к списку Евросоюза были добавлены компания «НОВАТЭК», а также нефтяной терминал Феодосии. В приведенные компании стало запрещено инвестировать средства, а также данным компаниям запретили получать кредиты в соответствующих странах сроком более чем на 90 дней. Относительно санкций против оборонной промышленности, блок НАТО выделил более 20 компаний, которым была запрещена передача технологий, а также инвестирование проектов.

К списку банков, подверженных санкциям Евросоюза, США добавили «Азия Банк» и запретили выдавать российским банкам, а также компаниям, которые с ними связаны, кредиты сроком более чем на 90 дней [4].

Что касается финансовых санкций, примененных указанными государствами в отношении физических лиц, граждан РФ, здесь наблюдается общая тенденция, которая заключается в запрете въезда данных граждан на территорию определенных стран, а также заморозка всех видов активов, находящихся на территории данных стран.

Приведенные выше данные еще раз подтверждают точечную направленность финансовых санкций и отсутствие каких-либо серьезных финансовых ограничений для страны в целом. Казалось бы, такой вариант событий не самый худший и не должен привести к каким-либо серьезным последствиям в масштабах страны, однако, уже судя по последним событиям можно говорить о том, что это далеко не так.

Для того, чтобы более подробно проследить динамику развития российской экономики под влиянием западных санкций, считаю необходимым выделить несколько направлений, по которым и будет проходить дальнейший анализ.

Первое и самое масштабное, что можно выделить — это макроэкономический эффект, который произвели финансовые санкции для России. В первую очередь, это относится к тому, что страна практически лишилась постоянного притока иностранных инвестиций, как на сегодняшний день, так и на ближайшее будущее. Кроме того, страна ограничена в доступе к дешевым кредитным ресурсам, что, безусловно, уже дает свои проявления. Существует огромное количество точек зрения по поводу ситуации с девальвацией российского рубля, однако я вижу прямую логическую связь данного явления и введенных санкций, которые спровоцировали массовый отток капитала из России. В конце лета — начале осени, рубль показал себя как одна из самых стремительно падающих валют мира, что неизбежно привело к инфляционному скачку и экономической дестабилизации.

Еще один аспект, который целесообразно проанализировать — это последствия финансовых санкций для федерального бюджета Российской Федерации. В связи с влиянием санкций и, как следствие, замедлением экономического роста, Правительству пришлось вносить коррективы в бюджет, а именно, значительно увеличивать расходы на поддержку тех компаний, которые, в первую очередь, пострадали от финансовых санкций. Причем, средства на поддержку этих компаний черпаются из Фонда национального благосостояния, а также, что на мой взгляд очень недальновидно, из пенсионных накоплений россиян. Кроме того, что подобная ситуация создает экономические сложности (прочие бюджетные расходы пришлось сократить), такое положение дел провоцирует социальную напряженность.

Ну и, конечно же, нельзя обойти стороной и последствия финансовых санкций для самих российских компаний, которые формируют рынок страны. Финансовые санкции привели к тому, что многим компаниям пришлось переходить на экстренный режим работы. В условиях отсутствия инвестиций и невозможности прогнозировать даже ближайшее будущее, компании стремятся мак-

симально снизить свои издержки, приостановить все исследования и разработки, а значит, замедлить процесс НТП.

Таким образом, получается своего рода замкнутый круг. Для того, чтобы избежать негативных последствий торговых и технологических санкций, стране необходимо развивать свою промышленность, науку и сельское хозяйство. Но чтобы это делать, частным компаниям катастрофически не хватает иностранных инвестиций, закрытых финансовыми санкциями.

Собственно, наверное, к такому результату и стремились западные страны, если бы не одно «но». Основная проблема применения финансовых санкций заключается в том, что никто не может с точностью сказать, к каким последствиям они приведут. Особенно, если они предпринимаются в отношении одной из крупнейших экономик мира. Если санкции вдруг по какой-либо причине окажутся чуть более эффективными, чем планировал Белый дом и некоторые европейские державы, то они станут настоящей угрозой для мировой финансовой стабильности.

В заключении могу сказать, что, на мой взгляд, именно финансовые санкции являются самым опасным проявлением противостояния Запада и России. Ведь если введение продовольственных или технологических санкций в какой-то мере может даже пойти на пользу стране, выступить стимулом для развития сельского хозяйства, научно-технической отрасли, налаживанию новых контактов, то финансовые санкции в долгосрочном проявлении однозначно приведут страну к кризису. Причем, скорее всего, не только ту страну, которую ограничивали, но и те страны, которые эти ограничения создавали.

Список литературы:

1. Интернет журнал «Эксперт Online» — expert.ru
2. Официальный сайт Правительства Российской Федерации — government.ru
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ — www.gks.ru
4. Официальный сайт информационного агентства России ИТАР-ТАСС — itar-tass.com
5. Официальный сайт журнала Forbes — www.forbes.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОГРАММ МАГИСТРАТУРЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ НА ПРИМЕРЕ РУДН

Косяков М.А.

Аспирант РУДН,
Экономический факультет РУДН

Аннотация:

В статье описываются результаты исследования спроса на образовательные программы магистратуры в РФ, а также возможности, которые открывают современные технологии для продвижения вузами своих услуг. Проведенный анализ дает конкретные рекомендации для вуза по активизации коммуникаций через систему онлайн-маркетинга для достижения стратегических целей на рынке магистратуры.

Ключевые слова: продажа образовательных услуг, продвижение программ магистратуры, интернет-маркетинг, маркетинговые коммуникации, реклама.

С развитием в российской системе образования двухуровневой системы образования «бакалавр-магистр» появляется большой новый сегмент образовательного рынка — магистратура. В этой связи встает актуальный вопрос рекрутинга выпускников программ бакалавриата для поступления в магистратуру. Многие выпускники бакалавриата стремятся поступить в другие вузы или выбрать другой профиль дальнейшего обучения. Для вуза поиск будущих магистрантов является актуальной проблемой. В этой статье мы разберем на примере РУДН, какие возможности онлайн-маркетинга можно использовать для привлечения студентов и как оценить эффективность предлагаемых инструментов.

Для проведения полноценного анализа вначале необходимо оценить рыночную нишу в московском регионе в части магистратуры. По собранным данным Министерства образования России в 2014 г. Объем рынка составил 18,2 тыс. магистрантов [1; 5]. На рынке образовательных услуг магистратуры участвуют 242 вуза в Москве.

Данные студенты магистры, сделав свой выбор, распределились следующим образом:

- 57% поступили в 14 вузов;
- 37% поступили в 30 вузов;
- 11% поступили в 198 вузов.

Пересчитывая вузы по количеству студентов в среднем на один вуз, можно получить следующие цифры. Распределив их по предложенным группам, получим количество студентов для вузов:

- первая группа — 742 студента магистратуры;
- вторая группа — 224 студента магистратуры;
- третья группа вузов — 10 студентов магистратуры.

Прием выпускников бакалавриата в анализируемом нами Российском университете дружбы народов составил 327 студентов в 2014 г. Сопоставляя данные московского сегменты рынка образовательных программ магистратуры с приемом в РУДН, рассчитаем относительную долю рынка РУДН в Москве. На 2014 г. доля РУДН составила 1,8%. Условно РУДН можно отнести ко второй группе вузов.

Рассматривая данный сегмент образовательного рынка, стратегической целью для РУДН видится набор не менее 740—750 магистрантов ежегодно. Это обеспечит место Университету в условной первой группе вузов. Далее в этой статье автор предложит меры, которые будут способствовать достижению этой амбициозной цели.

Для дальнейшего анализа предлагаемых методов продвижения программ магистратуры РУДН необходимо исследовать спрос на интересующие нас образовательные программы в сети Интернет. Для проведения необходимого анализа мы будем использовать статистическую информацию поисковой системы Яндекс. Анализ запросов по слову «магистратура» на территории РФ в поисковой системе Яндекс показал, что за последний календарный месяц (ноябрь 2014 г.) в поисковой системе было сделано 82 774 запроса за 30 дней. Сегментирование по географическому принципу Москва и Московская область определило 25 654 запросов за 30 дней.

Проведение исследования в главной поисковой системе Яндекс показало, что спрос на поисковой запрос «магистратура» существует и за пределами Российской Федерации, что делает возможным использование предлагаемого подхода и для рекрутинга иностранных студентов, понимающих русский язык.

Собранные статистические данные с помощью поисковой системы Яндекс позволили определить сезонность спроса на данный вид услуг. В феврале–мае коэффициент сезонности составил 0,8; в июне — 1,3; июле — 1,4; август–сентябрь 1,1; октябрь 1. Это позволяет сделать вывод, что заниматься продвижением образовательных программ магистратуры в сети Интернет целесообразно не эпизодически, а на постоянной основе.

Для анализа эффективности системы рекрутинга магистров в РУДН в 2014 г. рассмотрим посещаемость страниц раздела магистратура сайта РУДН и сопоставим их с запросами в поисковой системе Яндекс. В октябре 2014 г. общее количество запросов слова «магистратура» в поиске Яндекса составило 25529. Посещение основной страницы раздела магистратура за этот же период составило 1759 уникальных заходов. Это соответствует 7% от числа запросов в Яндексе. Что представляется достаточно значимым результатом для начала работы с содержанием самих страниц сайта и источников трафика. Вместе с тем существует и тенденция к росту посетителей раздела магистратура сайта РУДН по отношению к 2014 г. к 2013 году. Динамика роста представлена на Графике № 1. Ежемесячная аудитория раздела уверенно превосходит 1000 уникальных посетителей.

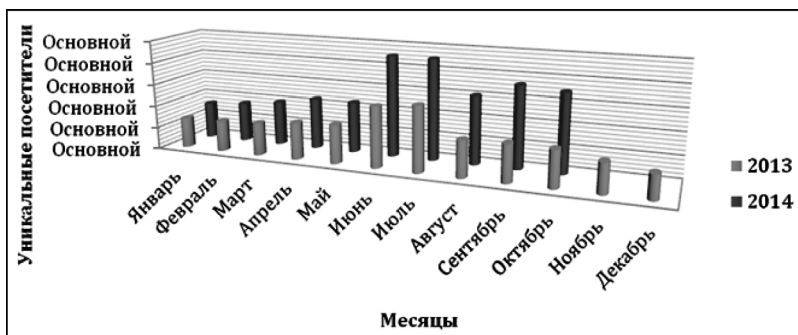


График № 1. Сравнение трафика раздела сайта магистратура 2014 г. к 2013 г.

Для реализации поставленной цели по набору 750 магистрантов в РУДН автором статьи предлагается использовать систему интернет-маркетинга, поскольку ее эффективность выше офлайн методов продвижения образовательных программ. Мероприятия в этом

направлении предлагается использовать следующие: кампания по привлечению дополнительного целевого трафика в раздел магистратура, проведение онлайн мероприятий по продвижению образовательных программ, таких как онлайн трансляция на сайте дня открытых дверей, проведение онлайн дней открытых дверей программ магистратуры на каждом факультете.

Отдельно стоит остановиться на привлечении дополнительного целевого трафика. Современные инструменты онлайн продвижения весьма обширны, но не все они создают нужное доверие целевой аудитории, а в продвижении образовательных услуг доверие является одним из важнейших аспектов в процессе принятия решения о приобретении образовательной программы, учитывая специфику образовательной услуги. Автором были отобраны следующие каналы привлечения трафика, которые соответствуют поставленной задаче:

1. Поисковое продвижение сайта в поисковых системах Яндекс и Google;
2. Система медийной рекламы GoogleAdWords;
3. Таргетинговая реклама в социальных сетях Вконтакте и Facebook.

Остановимся на каждом из них подробнее. Поисковое продвижение — основной источник привлечения целевой аудитории. Попадание сайта РУДН в топ-10 результатов поиска стратегическая задача онлайн-маркетинга. Использование этого инструмента создаст уверенность целевой аудитории в качестве образовательной услуги и репутации самого вуза.

Система медийной рекламы Google Ad Words — инструмент для анонсирования основных мероприятий по приему магистров. Через этот канал коммуникации целесообразно донести информацию о планируемых мероприятиях для абитуриентов и о датах их проведения. Возможно использование и для анонсирования набора на отдельные программы магистратуры.

Таргетинговая реклама в социальных сетях Вконтакте и Facebook. Данный канал коммуникации, прежде всего, имеет отличительную особенность в возможности таргетинга по возрастному и социальному принципу. Использование этого канала необходимо для адресной коммуникации с выпускниками программ бакалавриата. Возможные настройки таргетинга: возраст 21—25 лет, пол: любой,

высшее образование: есть, неполное высшее, география: Москва и область, Россия (отдельная коммуникация).

Анализируя раздел «магистратура» на сайте РУДН необходимо отметить следующее его основные недостатки и возможные пути их устранения. Среднее время, проведенное посетителями на страницах раздела сайта, составило 1,57 минут. Показатель отказа на уровне 39,08%, процент выходов со страницы — 31,37%. Автору статьи видится, что показатели отказа и выхода находятся на относительно высоком уровне, что не способствует росту конвертации трафика и продвижения целевой аудитории по воронке продаж.

Полученная статистика позволяет сделать вывод, что около 40% зашедших в раздел выходят. Информация, представленная на страницах раздела магистратуры, для них не интересна. Для решения этой проблемы было проведено несколько экспертных интервью и выявлены следующие недостатки:

В области дизайна и навигации.

1. Неудобная система навигации раздела;
2. Неэффективное использование пространства страниц сайта. Существенное место выделено под элементы дизайна не несущие смысловой нагрузки;
3. Перегруженность страниц различной вспомогательной информацией, которая не способствует продаже программ магистратур и не является дополнительной, формирующей образ вуза именно для магистра.

В области информационного содержания страниц.

1. Информация о программах магистратуры сгруппирована по факультетам, однако существуют смежные программы магистратуры на разных факультетах с различной стоимостью. Например, экономика на аграрном факультете. Такой принцип группировки создает затруднение для аудитории.
2. Описание программ магистратуры различается между собой, что затрудняет сравнение программ. Отсутствует информация по учебным планам, наличию бюджетных мест, общежития, стоимости обучения.
3. Не представлена контактная информация.

В ходе написания данной статьи автором было разработано и предлагается решение данных проблем. В области дизайна и навигации необходимо создание отдельного шаблона для раздела ма-

гистратура и шаблона страницы с описанием непосредственно самой образовательной программы. Эти шаблоны должны быть выполнены в минималистическом дизайне, позволяющем посетителю сконцентрироваться на главном. В шаблонах должны быть визуально выделены пути навигации, файл учебного плана и информация по стоимости, бюджетным местам, общежитию, наличию вуза партнера по реализации программ магистратуры. Отдельно необходимо остановиться на контактах. Автору статьи видится перспективным создание формы обратной связи для прямого контакта посетителя сайта с куратором магистерской программы.

В заключение, стоит остановиться на количественных показателях предлагаемых мер. Поставленная в начале статьи цель — увеличение приема магистров в РУДН до 740—750 магистров — потребует привлечения на сайт как минимум 13,4 тысячи целевых посетителей, через предложенные источники трафика. Качественные показатели статистики страниц сайта по отказам и проведенному времени должны быть выше, чем текущие значения, что потребует качественной настройки маркетинговых коммуникаций как в онлайн сфере, так и офлайн мероприятиях. Предлагаемые меры будут иметь возможность применения как внутри России, так и за ее пределами.

Список литературы:

1. Наумов М.А. Оценка эффективности интернет-продвижения, Интернет-маркетинг, № 4, 2013 г.
2. Кошечкин С., Тузов Ю. Генерация трафика клиентов из социальных сетей, «Маркетинговые коммуникации», № 4, 2014 г.
3. Бобриков О. Привлечение клиентов и увеличение объема продаж с помощью инструментов онлайн-маркетинга, «Маркетинговые коммуникации», № 1, 2014 г.
4. Дручин В. Формирование потока потенциальных клиентов посредством интернета с последующей конвертацией посетителей в клиентов «Клиентинг и управление клиентским портфелем», № 1, 2013 г.
5. [4] — Соболев А.Б. Доклад «Итоги приема в ВУЗы в 2014 г. Формирование объема и структуры КЦП по программам высшего образования на 2016 г.» Министерство образования и науки 2014 г.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И БРАЗИЛИИ

Кунакбаев В.В.,
Чугункина Н.М.

ШМ-301

Институт мировой экономики и бизнеса РУДН

Аннотация:

Статья посвящена вопросам взаимоотношений двух стран с переходной экономикой, раскрываются истоки становления дипломатических отношений, укрепления их политических и экономических связей на протяжении XX-х и начала XXI веков. Особое внимание обращается на сотрудничество России и Бразилии в составе БРИКС, а также особенности торговых отношений между странами. Нельзя не отметить влияние культурного сотрудничества стран друг на друга.

Ключевые слова: мировая экономика, Россия, Бразилия, российско-бразильские отношения, внешняя торговля, БРИКС.

Россия и Бразилия. Какие отношения могут связывать эти две страны, ведь они находятся на разных континентах, между ними простирается Атлантический океан. Российско-бразильские отношения прошли вековую историю. Как и любые отношения, у России и Бразилии были трудные времена. Статья поможет разобраться, по каким причинам у России или СССР были то спады, то подъемы в дипломатических и экономических отношениях с Бразилией. Интересно понаблюдать эволюцию этих отношений, взаимозависимость, ведь Бразилия является стратегически важным объектом для России — это наш путь в Латинскую Америку.

На самом деле, в истории этих стран есть много общего. Конечно, это огромные и не до конца освоенные территории, большие залежи природных ресурсов, которые, однако, наоборот тормозят экономическое развитие страны, если не знать, как с этим «подарком» обращаться, и как не странно практически одновременное освобождения от рабских форм хозяйствования — в России от крепостного права (1861 год), в Бразилии — отмена рабства (1888 год).

Не стоит забывать о том, что когда-то Россия первой из стран признала независимую Бразильскую империю. Эти факты свидетельствуют о тесной связи и поддержке этих двух стран.

3 октября 1828 года ознаменован для истории России днём, когда были установлены первые дипломатические отношения с Бразилией. В тот день Николай I подписал указ о назначении в Бразилию первого российского посланника Франца Францевича Бореля, но неофициальные контакты зафиксированы ещё в начале 19 века, а именно с именем Г.И. Лангсдорфа. Именно этот человек в 1812 году был назначен русским генеральным консулом в Рио-де-Жанейро. Большое достижение российско-бразильских отношений было связано с 1876 годом, когда Россию посетил император Бразилии Педро II. В силу того, что Бразилия была тогда монархией, Бразилия была первым государством Латинской Америки, с которым Россия установила дипломатические отношения. Впоследствии эти отношения претерпевали несколько остановок. События 1917 года после Октябрьской революции. Бразилия просто не признавала Советскую Россию. И на это были вполне понятные причины. Во-первых, правящая элита Бразилии не признавала социалистическую идеологию. Во-вторых, в то время набирало силу рабочее движение на территории Бразилии, благодаря рождению Советской России это движение только усилило борьбу за свои права. Восстановить эти отношения смогли только в 1945 году, и то только на 2 года. В 1947 г. Бразилия разорвала по собственной инициативе отношения, ввиду «холодной войны». Во второй раз СССР и Бразилия восстановили отношения только в 1961 году. Интересно, что Юрий Гагарин выступил как посланник советского правительства в деле о восстановлении дипотношений.

Тем не менее, нельзя упустить из виду один факт, что произошел резкий спад в отношениях России и Бразилии в первой половине 1990 годов. Это было связано с распадом СССР. В этот период политика России носила исключительно прозападный характер. Позже бразильцы одни из первых признали Российскую Федерацию в качестве государства-преемника СССР (26 декабря 1991 г.). Начиная с 1994 г. двусторонние отношения между Бразилией и Россией характеризуются позитивной динамикой политических контактов на всех уровнях. В 1997 г. создана и на регулярной основе действует Комиссия высокого уровня по сотрудничеству (КВУ), которую

возглавляют Председатель Правительства Российской Федерации и Вице-президент Бразилии, а также Межправительственная Российско-Бразильская комиссия по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству.

Начиная с 2000-х годов, Россия и Бразилия активно взаимодействуют на международной арене. Обе страны выступают за сохранение стабильности в мире, укреплении роли ООН в мире и, конечно, Совета безопасности. Также обе страны озабочены о проблемах ядерного разоружения. Стоит отметить то, что в эти годы Россия стала частью уникального союза, в который входит и Бразилия — БРИК (с 2011 г. — БРИКС). На данный момент прочность российско-бразильских отношений обусловлена отсутствием глобальных противоречий между странами и существованием общей миротворческой позицией. Россия выступает за включение Бразилии в Совет Безопасности ООН, что свидетельствует о том, что у России и Бразилии общие стратегические планы, и уж тем более доверительные политические и экономические отношения. На данный момент, российско-бразильские отношения достигли так называемого апогея — доказательством являются многочисленные визиты глав государств друг к другу: официальные визиты Президента России в Бразилию (ноябрь 2004 г., ноябрь 2008 г.) и Президента Бразилии в Россию (январь 2002 г., октябрь 2005 г., май 2010 г., декабрь 2012 г.).

Для того чтобы разобраться в торгово-экономических особенностях России и Бразилии необходимо знать структуру экспорта и импорта, т.е. что мы можем продавать, и что нам необходимо закупать у данной страны. Торговля товарами является основой российско-бразильских торгово-экономических отношений. В последние годы Бразилия прочно занимает первое место в товарообороте России со странами Латинской Америки, входя также в число важных партнеров России в мире.

В структуре российского экспорта в Бразилию по итогам 2013 года основная доля поставок приходится на продукцию химической промышленности (80,6%) и минеральные продукты (10,4%). Металлы и изделия из них составляют 6,1%, машин, оборудования и транспортных средств — 1,7%. К основным экспортным товарам можно отнести минеральные удобрения (азотные, комплексные и калийные), нефтепродукты (бензин автомобильный

прямогонный и топлива жидкие, не содержащие биодизель), прокат плоский из легированных и нелегированных сталей, сера, каучук синтетический.

В структуре импорта основная доля приходится на продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье — 84,1%. Удельный вес машин, оборудования и транспортных средств составляет 6,9%, металлов и изделий, из них — 5,0%, продукции химической промышленности — 1,6%, текстиля, изделий из него, обуви — 1,2%. Основные импортные товары: мясо (крупный рогатый скот, свинина, птица), табачное сырье, сахар тростниковый, кофе и его концентраты, ферросплавы, летательные аппараты, соки (фруктовые и овощные), штейн никелевый, двигатели внутреннего сгорания, обувь, бульдозеры.

В качестве вывода хочется представить недочеты или сдерживающие факторы в развитии торгово-экономических отношений России и Бразилии. Первый фактор — это географическая удаленность России от Бразилии, тем самым слабость транспортных связей. Второй фактор — недостаточная конкурентоспособность некоторых российских товаров. Третья причина это устойчивые торговые и экономические связи Бразилии и США.

Наиболее важным геополитическим событием в мире в 21 веке стало создание БРИКС. БРИКС — это группа из 5 стран: Бразилия, Россия, Индия Китай и ЮАР. Страны-члены БРИКС характеризуются как быстроразвивающиеся страны. Чем же выделяются Россия и Бразилия? Россия является страной с богатыми запасами минеральных ресурсов, а Бразилия в свою очередь богата сельхоз. продукцией. На самом деле именно Россия и Бразилия формируют такую экономическую позицию для БРИКС, ну и, конечно, не стоит забывать о Китае с его мощной производственной базой. Членство России и Бразилии в БРИКС усиливает их экономическую мощь и влияние на международной арене. Партнерство двух стран, находящихся на разных континентах, является значимым для внешней торговли обоих государств. Являясь сырьевыми поставщиками, Россия и Бразилия выполняют важные функции не только для своих регионов, но и для мировой экономики в целом. Усиление связей двух стран посредством членства в БРИКС, кроме того, привело к развитию не только экономической, но и культурной, политической интеграции.

Говоря о культурных и научных связях, Россия и Бразилия имеют богатую и древнюю историю. В отличие от официальных отношений, эти никогда не прерывались и существовали задолго до установления официальных дипломатических отношений. В Бразилии были широко известны такие русские классики как Пушкин, Гоголь, Достоевский и Толстой. На сценах бразильских театров до сих пор идут пьесы Чехова.

В России, например, получил известность такой классик бразильской литературы 20 века, как Жоржи Амаду. Укреплению традиций культурного сотрудничества способствуют проведение в России фестивалей иbero-американской культуры, растущее число артистических коллективов, выезжающих на гастроли в Латинскую Америку, организация там художественных выставок, недель российского кино, дней российской культуры. Крупными проектами культурного сотрудничества стали открытие в Бразилии первой и единственной пока зарубежной школы Государственного академического Большого театра в городе Жоинвиле и музыкальной школы им. П.И.Чайковского в городе Форталеза. В Москве ежегодно проводится фестиваль бразильского кино, в 2013 г. открылся Бразильский культурный центр, где также регулярно проводятся лекции, концерты, семинары и другие мероприятия. Уже несколько лет успешно функционирует программа «Наука без границ», проект Министерства образования и науки Российской Федерации и Министерства образования Федеративной Республики Бразилии. В рамках этой программы возможно направление по обмену бразильских студентов и аспирантов в российские ВУЗы и научные организации сроком на 1—3 года в целях приобретения опыта академической и исследовательской деятельности, и реализация обмена российскими и бразильскими научными и академическими кадрами. Также Россия и Бразилия сотрудничают в области спорта. Оба государства были выбраны для проведения крупных спортивных мероприятий (Олимпийские и Параолимпийские Игры, Чемпионат мира по футболу). В связи с этим в 2013 г. между правительствами двух государств подписан был Меморандум о взаимопонимании и сотрудничестве в области методов управления и наследия Олимпийских и Параолимпийских игр и чемпионатов мира по футболу ФИФА.

Россия и Бразилия прошли долгий путь стабилизации и укрепления отношений. С конца 1990-х Бразилия является одним из основных торговых партнеров России в латиноамериканском регионе. Поэтому анализ и изучение российско-бразильских отношений представляет практический и научный интерес. Российско-бразильское взаимодействие в экономических, научных и культурных сферах позволяет рассчитывать на стабильное и перспективное будущее в отношениях двух стран. Также немало важно отметить контакты России и Бразилии на международных площадках, таких как ООН, БРИКС, G20 и др.

В настоящее время со стороны мирового сообщества активно проводится политика, направленная на ограничение участия России в делах мировой экономики. При этом наблюдается одобрение позиции России со стороны Бразилии и дальнейшее развитие торговых отношений двух стран. Таким образом, можно сделать вывод, что несмотря на давление, оказываемое на Россию со стороны капиталистических государств, Бразилия оказывает поддержку и, напротив, развивает экономические связи с Россией.

Примечателен тот факт, что развитие отношений двух держав происходит не только в экономическом, но и в политическом, социальном аспектах. Лидеры двух государств, как сообщают информационные источники, договорились о дальнейшей кооперации и развитии взаимоотношений двух стран. В обозримом будущем планируется диверсификация торговли между Россией и Бразилией и увеличение товарооборота. Кроме того, лидеры государств заявили о возможности взаимного инвестирования таких секторов, как инфраструктура, энергетика и машиностроение.

На наш взгляд, Бразилия является одним из ключевых экономических партнеров для Российской Федерации. Надеемся, что в дальнейшем кооперация и взаимная интеграция двух стран усилятся, что приведет к усилению роли держав на международной арене, кроме того, к увеличению влияния БРИКС на мировое сообщество.

Список литературы:

1. Окунева Л.С. Страны БРИКС и перспективы развития: материалы молодежной научной конференции «БРИКС в современном

мире: особенности и перспективы стратегического партнерства»: Книга. — М., МГИМО, 2013

2. Комиссаров Б.Н. Первая русская экспедиция в Бразилию: Книга. — Л., 1977.

3. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. — М.: Финансы и статистика, 1998

4. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебник. — М.: Юристъ, 1999

5. Поволоцкий Г.И. Восходящие государства — гиганты БРИКС: роль в мировой политике, стратегии модернизации: Книга. — М.: МГИМО, 2012

6. [Электронный ресурс]: — режим доступа: <http://interaffairs.ru/read.php?item=8989>

7. [Электронный ресурс]: — режим доступа: http://old-opec.hse.ru/news_doc.asp?d_no=61560

8. [Электронный ресурс]: — режим доступа: <http://www.kapital-rus.ru>

9. [Электронный ресурс]: — режим доступа: <http://www.rbp.ru/4/tendenz/451/>

10. [Электронный ресурс]: — режим доступа: <http://www.sostav.ru/news/2006/12/12/66/>

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА ПРИМЕРЕ СТРАН БРИКС

Курихина Е.В.

ЭЭ-301

экономический факультет РУДН

Аннотация:

В статье автор исследует уровень развития человеческого капитала в пяти странах группы БРИКС с помощью четырех основных показателей: объем инвестиций в капитал здоровья, объем инвестиций в трудовой и интеллектуальный капитал, а также индекс человеческого развития. Далее выделяются страны с самым высоким и самым низким уровнем развития человеческого капитала, и предлагаются пути решения проблемы низкого развития.

Ключевые слова: человеческий капитал, страны БРИКС, экономический рост, проблемы низкого развития человеческого капитала, Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южная Африка, индекс развития человека, инвестиции в образование.

«Изучение экономической теории должно
привить молодым людям ощущение
ответственности за судьбу своей страны»
Н. Грегори Мэнкью

Человеческий капитал — это совокупность физических, умственных, предпринимательских способностей человека, его знания, умения, навыки, профессионализм, опыт, талант, мотивация используемые в производстве товаров и услуг, обеспечивающие получение дохода в будущем и служащие двигателем экономического развития общества и увеличения его богатства (благополучия).

Экономическая теория человеческого капитала, начало которой было положено еще в 17—18 веках, позволяет объяснить такие, казалось бы, разноплановые и независимые явления как, например: вклад образования и моральных ценностей человека в экономический рост страны; передача экономического неравенства из поколения в поколение; укрепление национальной экономики путем активного развития социальных секторов и многое другое.

Понятие человеческого капитала очень многогранное, неоднозначное и постоянно меняющееся, что обуславливает разницу в подходах к определению его содержания и классификации. В общем виде, содержание человеческого капитала можно определить как: сумму врожденных способностей (талант), общее и специальное образование (способности и знания), приобретенный профессиональный опыт (информация), творческий потенциал, морально-психологическое (СМИ) и физическое здоровье (здравоохранение), мотивы деятельности, миграцию, социализацию (быт, социальный слой) и индивидуальные особенности человека (характер, культура, воспитание, круг интересов).

Существует классификация человеческого капитала по двум видам — отрицательный (разрушительный) и положительный (созидательный). Отрицательный капитал не дает отдачи (частично

или полностью) от инвестиций в него, что ведет к препятствованию росту качества жизни общества, к замедлению экономического развития. Как следствие — коррупция, безработица и т.д. Положительный же капитал напротив, имеет постоянную долгосрочную отдачу и позволяет ускорять экономический рост.

Первопроходцы в научной концепции человеческого капитала — Т. Шульц и Г. Беккер — делали серьезный акцент на инвестициях в человеческий капитал и оценку их эффективности. Это объяснимо, так как именно инвестиции в любой ресурс и превращают его из простого блага в капитальное.

Выделим 5 основных видов инвестиций в человеческий капитал:

1) В капитал здоровья

Сохранение работоспособности за счет уменьшения заболеваемости и увеличения продуктивного периода жизни. Выгодные инвестиции с долгосрочной, постоянно возрастающей отдачей.

2) В трудовой капитал

Инвестиции в поддержание и повышение квалификации (например, при введении новых технологий на предприятии), т.е. в образование. Эффективная система подготовки и переподготовки кадров дает непосредственную отдачу, как работникам, так и предприятию.

3) В интеллектуальный капитал

Талантливые, со смекалкой и высокоразвитые работники, ученые получают наибольший доход от своей интеллектуальной собственности. Капитализация происходит лишь в условиях рыночного ценообразования и невозможна при директивной экономике. Крайне важны для положительного развития человеческого капитала!

4) В организационно-предпринимательский

Чем более развитым является управленческий потенциал, опыт и умения работников, тем меньшей степенью риска обладают принятые ими решения и тем более прибыльным это будет для предприятия и для самого работника.

5) В культурно-нравственный капитал

Деятельность СМИ, воспитание в детстве, круг общения и интересов, фильмы в кинотеатрах, отношение к окружающей среде и поддержание экологии — все это требует инвестиций, которые может быть не столь очевидны в своем проявлении как в образо-

вание, например. Однако не менее важны и дают не меньшую, а порой и увеличенную отдачу.

Для проведения анализа уровня развития человеческого капитала среди пяти стран БРИКС, автором были использованы 4 группы показателей:

- Объем инвестиций в капитал здоровья (здравоохранение)
- Объем инвестиций в трудовой капитал (образование)
- Объем инвестиции в интеллектуальный капитал (научные исследования и разработки)
- Индекс человеческого развития

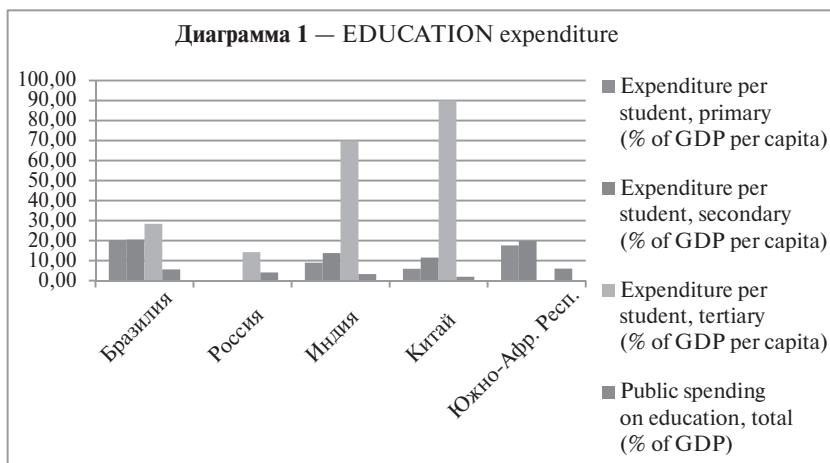
Статистические данные были взяты с сайта Всемирного Банка (www.worldbank.org), а также сайта Института статистики ЮНЕСКО (www.uis.unesco.org). Далее представлены три графика, в которые для наглядности был преобразован весь собранный статистический материал.

Объем инвестиций в трудовой капитал (образование)

В международной классификации образования выделяют три уровня: начальный, вторичный и третичный. Начальная ступень — неполное среднее образование. Вторичная ступень — обучение непосредственно профессии, как правило, с участием конкретных фирм (установление связи с рынком труда). В таких европейских странах, как, например: Германия, Франция, Чехия, Швеция, Венгрия, Польша, Швейцария и др, более 50% населения имеет вторичное образование. Наконец, третичная ступень — расширенное академическое образование, включающее в себя теоретическую подготовку на базе университета или колледжа. Выделяют две ступени — среднее специальное образование (третичное Б) и высшее специальное (третичное А).

На Диаграмме 1 первые три статистических показателя представляют собой объем инвестиций в три уровня образования (на одного студента, в % от ВВП на душу населения). Четвертый показатель — общий объем госрасходов на образование (в % от ВВП) [5].

Стоит отметить, что отсутствуют статистические данные объема инвестиций на одного студента в первичном и вторичном образовании у России, а также в третичном образовании — у Южной Африки.

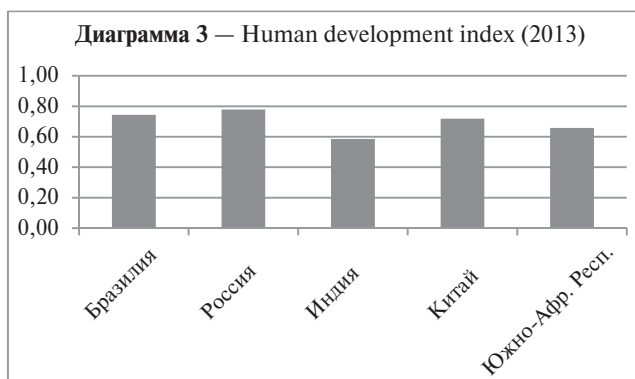
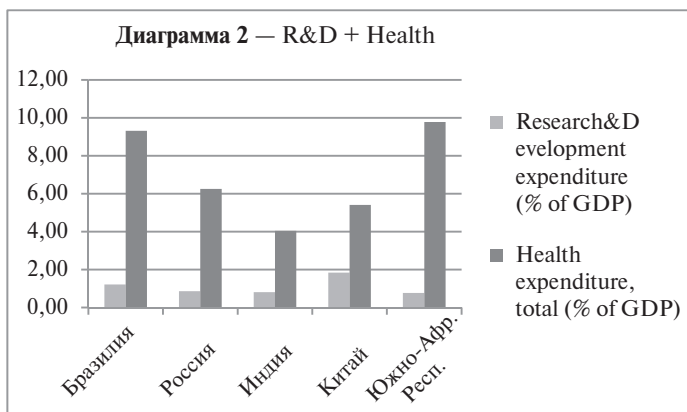


Далее видим, что среди стран БРИКС по объему совокупных государственных инвестиций в образование выделяются Бразилия (5,6% ВВП) и Южная Африка (5,9%). Самый низкий показатель у Китая (1,9%). Однако, принимая во внимание различие в объемах ВВП, можно сказать, что, несмотря на высокий процент, Южная Африка все же проигрывает по объему инвестиций в натуральном выражении (0,0210 трлн.), а Китай выходит на первое место (0,1848 трлн.), Бразилия занимает второе место (0,1348 трлн.) [6]. По объему инвестиций в третичное образование на одного студента Китай также превосходит остальные страны (90% от ВВП на душу населения), даже по объему инвестиций в натуральном выражении, догоняет его Бразилия.

Объем инвестиций в капитал здоровья и интеллектуальный капитал (R&D) и ИРЧ

Чем меньше болезней, тем выше уровень здоровья населения и тем больше отдача от капитала — выше производительность труда. На Диаграмме 2 видим, что по объемам инвестиций в здравоохранение выделяется Южная Африка (9,78% ВВП) [6].

Чем больше объем инвестиций на научные исследования и разработки в стране, тем больше перспектив открывается для развития национальной экономики. По данному показателю выделяется Китай (1,84% ВВП) [7].



Индекс развития человека — является совокупным показателем развития человеческого капитала. Оценивает страну по трем показателям: индекс продолжительности жизни, индекс уровня грамотности населения и индекс ВВП (на душу населения). Из Диаграммы 3 видим, что по ИРЧ страны БРИКС находятся примерно на одном уровне. Незначительно выделяются Россия и Бразилия [7].

Подводя итог, можно сказать, что среди стран БРИКС самым высоким уровнем развития человеческого капитала обладают Китай и Бразилия. У данных стран наблюдается самый высокий на 2013 год индекс развития человека, а также солидный объем инвестиций в три основных вида человеческого капитала (трудовой,

интеллектуальный, здоровья), превосходящий прочие страны БРИКС (автором учитывался не только объем в процентном выражении от ВВП, но и в натуральном выражении). Самый низкий уровень развития человеческого капитала показали ЮАР и Индия. Индекс развития человека у данных стран, пусть незначительно, но меньше чем у других стран БРИКС, как и объем инвестиций в сферы науки, здравоохранения и образования. Россия обладает в среднем хорошим уровнем развития человеческого капитала среди стран группы БРИКС.

По мнению автора, Китай и Бразилия занимают лидирующие позиции в уровне развития человеческого капитала потому что направляют финансирование в основном в сферу образования, о чем говорит как общий уровень госинвестиций, так и конкретно объем затрат на третичный уровень обучения. Ведь именно третичное образование производит на свет молодых специалистов, которые способны двигать вперед национальную экономику. ЮАР и Индия, в свою очередь, находятся среди отстающих стран, ввиду недостаточного объема инвестиций в образование и научные исследования, хотя и занимает первую позицию по объемам инвестиций в здравоохранение. Несмотря на то, что Россия занимает первое место среди стран БРИКС по индексу развития человека, прочие показатели остаются в проигрыше. Автор полагает, что проблемой недостаточного уровня развития человеческого капитала в России является низкий объем финансирования в трудовой капитал, то есть в сферу образования.

Благодаря получению качественного, завершенного профессионального образования человек превращается в наиболее привлекательный трудовой ресурс для работодателей, что снижает вероятность его попадания в категорию безработных. Следовательно, у такого человека повышается уверенность в завтрашнем дне, растет степень удовлетворенности жизнью, своей профессией и самим собой. Это, в свою очередь ведет к повышению работоспособности и качества совершаемой работы, повышению конкурентоспособности произведенных товаров и услуг и, соответственно, к повышению заработной платы. Как итог, национальная экономика получает дополнительный доход и активно развивается с помощью данной конкретной единицы труда (нашего человека). Другими словами, повышенные инвестиции в трудовой капитал окупаются

с лихвой, и отдача от них будет только возрастать в долгосрочном периоде.

Список литературы:

1. Корчагин Ю.А. «Эффективность и качество национальных человеческих капиталов стран мира» — Воронеж.: ЦИРЭ, 2011 (<http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=38&page=1>)
2. Корицкий А.В. «Введение в теорию человеческого капитала», учебное пособие, Сибирский университет потребительской кооперации, 2000
3. OECDInsights, “Humancapital: Howwhatyouknowshapesyourlife”, Paris, 2007 (Анализ ОЭСР, «Человеческий капитал: как то, что вы знаете формирует вашу жизнь», Париж) <http://www.oecd.org/insights/38435876.pdf>
4. Кирьян П., Власов П. «Человеческий капитал», «Эксперт» № 29, 13.08.01
5. [5] <http://www.worldbank.org/> — статистические данные, Всемирный банк
6. [6] UNESCOInstituteforStatistics — статистические данные, Институт статистики ЮНЕСКО
7. [7] <http://www.indexmundi.com/facts/indicators> — статистические данные

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ RENAULT-NISSAN И VOLKSWAGEN AG В СТРАНАХ ЕС В ПЕРИОД 2008—2013 гг.

Липовская Н.И.

Магистр

Экономический факультет РУДН,

Аннотация:

В статье приводится сравнение двух автомобильных компаний Renault-Nissan и Volkswagen AG в разрезе их региональных особенностей деятельности в странах Евросоюза — тех странах, которые являются рынками сбыта продукции компаний в период с 2008 по

2013 год. Анализируется динамика продаж автомобилей этих компаний на автомобильных рынках стран Евросоюза, выявляются страны, в которых положение компаний улучшилось, ухудшилось и не изменилось.

Ключевые слова: Автомобильные компании, Renault-Nissan, Volkswagen AG, объемы продаж автомобилей, доля компании на автомобильных рынках стран мира, объем производства автомобилей, региональные особенности деятельности.

В период экономического кризиса 2008—2012 гг. деятельность автомобильных компаний осложнилась. В статье сравнительно изучены особенности деятельности автомобильных компаний Renault-Nissan и VolkswagenAG, которые по-разному проявлялись в мире и в странах Евросоюза в рассматриваемый период. Лидерство принадлежит Volkswagen AG по следующим параметрам: количество брендов, которыми владеет компания; количество стран, в которых осуществляются продажи автомобилей; доля в мировом объеме производства автомобилей; доля в мировом объеме продаж автомобилей; динамика продаж автомобилей (таблица 1, рис. 1).

Таблица 1

Сравнение долей производства автомобилей Renault-Nissan и Volkswagen AG в мировом объеме производства и продаж автомобилей, %

Год	Доля в мировом объеме производства автомобилей, %		Доля в мировом объеме продаж автомобилей, %	
	Renault	Volkswagen	Renault	Volkswagen
2008	3,30	9,00	3,49	9,18
2009	3,53	10,2	3,51	9,62
2010	3,34	9,47	3,51	9,72
2011	3,29	10,6	3,46	10,71
2012	2,89	10,99	3,10	11,37
2013	2,88	11,14	3,08	11,39

Источник: составлено автором по данным [3], [5], [16].

Volkswagen AG производит и продает в три раза больше автомобилей во всем мире по сравнению с Renault-Nissan (таблица 1). Доли Renault-Nissan в производстве и продажах автомобилей за период с 2008 по 2013 год сократились в среднем на 0,4 процентных пункта. По итогам 2013 года доля компании в мировом производстве автомобилей составила 2,88%, а доля в мировых продажах — 3,08% (таблица 1). Аналогичные показатели Volkswagen AG за рассматриваемый период возросли в среднем на 1,2 процентных пункта, и по итогам 2013 года компания производит 11,14% всех автомобилей в мире и 11,39% проданных автомобилей в мире принадлежат маркам Volkswagen AG (таблица 1).

Масштабы деятельности компаний отражают и различия в региональном расположении основных рынков сбыта. В разрезе региональных особенностей функционирования рассматриваемых компаний в странах ЕС выявлены тенденции к уменьшению продаж в одних странах и увеличению в других компанией Volkswagen AG и достаточно стабильное развитие рынков сбыта-стран Евросоюза у Renault-Nissan.

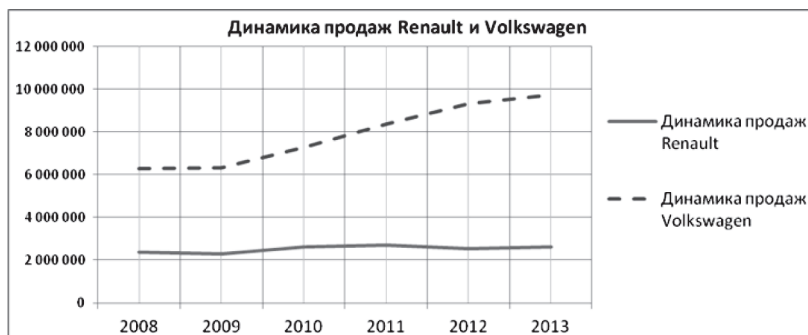


Рис. 1. Динамика продаж Renault и Volkswagen в мире, шт.

Источник: составлено автором по данным [3], [5].

Volkswagen AG осуществляет продажи в большинстве стран ЕС, закрепив свои позиции лидера в Германии, Франции, Великобритании и потеряв их в Италии по результатам изменения показателя продаж с 2008 по 2013 год [14]. Renault осуществляет продажи автомобилей только в 7 странах Евросоюза, однако имеется равномерная тенденция роста продаж во всех странах [13], [15].

Альянс Renault-Nissan (далее — Renault-Nissan, Альянс) контролирует восемь крупнейших брендов: Renault, Nissan, Infiniti, Renault Samsung Motors, Dacia, Datsun, Venucia и Lada [1], [3], [4]. В годы кризиса 2008—2013 гг. компания осуществляла продажи своих автомобилей в 19 странах мира [2], [3]. В период кризиса продажи Альянса имели растущую динамику и за весь период возросли с 1974 тыс. автомобилей за год до 2015 тыс. автомобилей. Однако, показатель продаж имел не классический растущий тренд: в кризисный 2009 год продажи снизились до 1935 тыс. автомобилей, затем Альянсу удалось быстро восстановиться и достичь объема продаж 2238 тыс. в 2010 г. и 2258 тыс. автомобилей в рекордном 2012 г. (рис. 1). Вторая волна кризиса сильно ударила по компаниям Renault-Nissan, и в 2012 году показатель продаж оказался еще ниже, чем в начале рассматриваемого периода и составил 1921 тыс. автомобилей за год [10], [11]. Но уже из второй волны мирового финансово-экономического кризиса Альянс выходит с возрастающими продажами (2015 тыс. автомобилей было продано за 2013 год) (рис. 1).

Основным рынком сбыта Renault-Nissan являются страны ЕС, среди которых Франция занимает лидирующие позиции (27% от всех продаж в 2013 г.) [3]. Ежегодно во Франции Альянс продает более полумиллиона автомобилей. Пиком продаж был 2010 год, когда было продано 743,5 тыс. автомобилей, в 2009 году продажи устояли от спада и достигли показателя 688 тыс. автомобилей [3]. Примечательно, что в пик кризиса, когда общемировой уровень продаж сократился, Альянс удержал свои позиции на рынке Франции и не претерпел отрицательного прироста. Пик второй волны экономического кризиса отразился на продажах с большим эффектом — продажи сократились более чем на 100 тысяч автомобилей [3]. К 2013 году Альянсу не удалось восстановить позиции на рынке Франции, показатели докризисного периода не были достигнуты, наоборот, в 2013 года продажи упали еще на 3 тысячи автомобилей [3], [8].

Вторым по величине рынком сбыта Renault-Nissan в ЕС является Германия (8% от всех продаж в 2013 г.) (рис. 2). В пик кризиса в 2009 году в Германии также наблюдался рост продаж: показатель достиг 240 тыс. автомобилей в год, это наибольшее количество продаж на всем рассматриваемом промежутке.

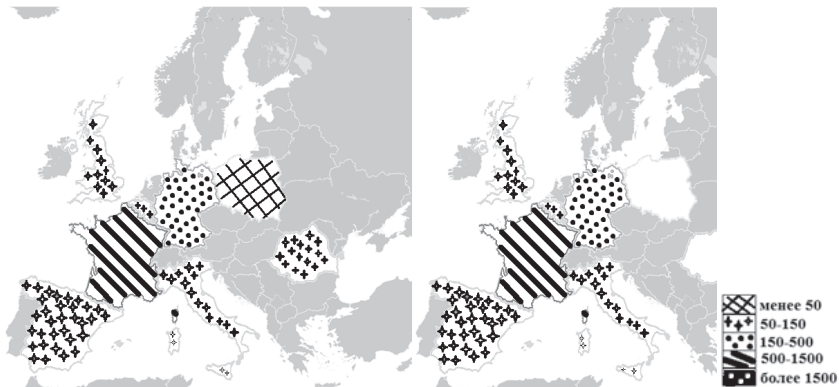


Рис. 2. Продажи автомобилей Renault-Nissan в странах ЕС в 2008—2013 гг.
 Источник: составлено автором по данным [3].

В пик второй волны мирового экономического кризиса продажи сократились, и показатель не удалось повысить к 2013 году. Что касается других стран Евросоюза, сильных изменений за период не произошло, как в 2008, так и по итогам 2013 года. Италия, Испания, Великобритания, Бельгия остались в одном ранге с показателем продаж от 50 до 150 тысяч автомобилей в год (рис. 2). Большое количество автомобилей Альянса продается также в таких странах, как Канарские острова, Румыния, в них по итогам периода не произошло существенных изменений показателя продаж автомобилей Альянса, что бы позволило перейти из одной группы в другую. Страны остаются в группе с продажами от 50 до 150 тыс. автомобилей в год (рис. 2). Менее значительными объемами продаж автомобилей брендов, принадлежащих Альянсу, характеризуются рынки Бельгии и Люксембурга, Польши — в них продается менее 50 тыс. автомобилей в год (рис. 2).

Доли Renault-Nissan на автомобильных рынках стран мира изменялись в зависимости от того, насколько были затронуты мировым финансовым кризисом. Наибольшую долю рынка Альянс занимает в Румынии: порядка 40% автомобилей, продаваемых в Румынии, являются автомобилями, производимыми под марками, которые принадлежат альянсу Renault-Nissan [2], [3].

Вторым по величине рынком сбыта среди стран ЕС является Франция. Доля рынка, занимаемая компанией во Франции, со-

ставляет 25% в среднем за период [3]. Можно сказать, что каждый четвертый автомобиль во Франции принадлежит марке, производимой Renault-Nissan. Таким образом, Франция остается в группе с продажами от 500 до 1500 автомобилей в год (рис. 2).

Volkswagen AG (далее — Volkswagen AG, Концерн, Группа) в настоящее время является концерном, в который входит несколько дочерних компаний: Audi AG, Automobili Lamborghini S.p.A (дочерняя компания Audi AG), Bentley Motors Ltd. Bugatti Automobiles S.A.S. (дочерняя компания Volkswagen France), MAN, Scania AB, SEATS.A., Skoda Auto a.s. Volkswagen, Marine, Porsche, Ducati Motor Holding S.p.A. (дочерняя компания Audi AG). Концерном производятся автомобили двенадцати марок: Volkswagen, Audi, SEAT, Skoda, VW Commercial Vehicles, BENTLEY, Bugatti, Lamborghini, SCANIA, MAN, Porsche, Ducati, Scania [14].

Volkswagen AG осуществляет продажи своей продукции в 18 странах мира и имеет наибольшие рынки сбыта в Германии (среди стран ЕС), где продажи автомобилей марок, принадлежащих Volkswagen AG достигают более 1 миллиона автомобилей в год (13% от всех продаж в 2013 г.). Германия сохраняет лидерство на всем рассматриваемом периоде и остается в группе с наибольшими продажами свыше 1500 автомобилей в год (рис. 3).



Рис. 3. Продажи автомобилей Volkswagen AG в странах ЕС в 2008—2013 гг., тыс. шт.

Источник: составлено автором по данным [5], [6], [7].

За исследуемый период в целом наблюдался рост продаж. Не было ни одного спада величины показателя с 2008 по 2013 год. За все время продажи возросли с 6 271 тыс. до 9728 тыс. автомобилей, продаваемых в год во всем мире [3]. По сравнению с Альянсом Renault-Nissan это рекордная динамика роста показателя, который не подвергся влиянию ни первой, ни второй волны кризиса. Однако следует отметить, что рассматривая только рынки сбыта в странах ЕС, продажи автомобилей Концерна с 2008 по 2013 год снизились с 2412 тыс. до 2214 тыс. автомобилей в год [3]. Спады продаж произошли в 2010 и в 2012 годах.

Группе Volkswagen AG удалось сильно укрепить свои позиции на рынке Великобритании, что не удалось сделать Renault-Nissan [9].

В группу стран, в которых продажи автомобилей марок Группы составляют более 1500 тыс. штук в 2008 году, входят: Франция, Италия, Великобритания (рис. 3). От 500 до 1500 тыс. автомобилей марок Группы в 2008 году продается в Испании, Нидерландах, Бельгии (рис. 3). От 150 до 500 тыс. автомобилей в 2008 году было продано в Польше, Чехии, Венгрии, Румынии, Греции, Финляндии, Швеции, Португалии, Ирландии (рис. 3).

К группе стран, в которых продажи автомобилей марок Volkswagen AG составляют 50—150 тыс. в год в 2008 году относятся Хорватия, Словакия, Словения, Болгария (рис. 3). И менее 50 тыс. автомобилей в год было продано в 2008 году в Эстонии, Латвии и Литве. С таким же показателям страны выходят и к концу 2013 года (рис. 3).

По итогам рассматриваемого периода не удалось повысить ранг ни одной стране. Можно лишь отметить переход стран из высшего ранга в более низкий, с меньшими показателями продаж автомобилей в год. Так, из группы с наибольшими продажами в группу с показателем 500—1500 тыс. автомобилей в год перешла Италия (рис. 3) [9], [10]. Из группы с продажами 150—500 тыс. автомобилей в год в группу с показателем продаж 50—150 тыс. автомобилей перешли Венгрия, Румыния, Греция, Финляндия, Ирландия, Португалия (рис. 3). С более высокой позиции в группу с наименьшими продажами перешли Болгария, Хорватия (рис. 3). Удалось сохранить позиции только Германии, Франции, Великобритании, Швеции, Испании, Польше, Чехии, Австрии, Бельгии, Словении (рис. 3).

Таким образом, VolkswagenAG осуществляют продажи автомобилей в большем количестве стран Европы и мира, чем Renault-Nissan. Во многом это обуславливается тем, что Renault-Nissan уступает Volkswagen AG по многим показателям деятельности, и, соответственно, доля мировых объемов продаж автомобилей у Volkswagen AG превышает аналогичные показатели Renault-Nissan. За рассматриваемый период 2008—2013 гг. позиции Renault-Nissan на рынке Евросоюза оставались стабильными, в то время как продажи автомобилей VolkswagenAG снизились в ряде стран ЕС, но лидерство сохранилось и даже укрепилось на основных ранках сбыта: во Франции, Германии и Великобритании.

Список литературы:

1. Мещерякова Е.В. автореферат диссертации на тему «Конкурентные преимущества французских легковых автомобилей на автомобильном рынке России», Москва, МАМИ, 2008 г.
2. «Renault-Nissan CEO Carlos Ghosn: Reinventing the Automobile: Towards Zero-Emission Mobility with Nissan and the Alliance». Yale School of Forestry & Environmental Studies. 2011-04-26. Archived from the original on 2011-07-20.
3. Renault-Nissan Earnings Reports 2008-2013
4. «Daimler to supply Nissan Infiniti engines: report» // MarketWatch. 6 March 2011.
5. Volkswagen AG Annual Report 2008-2013 published by VOLKSWAGEN AG Finanz-Analytik and Publizitat. Режим доступа www.volkswagenag.com
6. Volkswagen AG Chronicle 1904-2008 — www.volkswagenag.com
7. Volkswagen AG Annual Report 1999 published by VOLKSWAGEN AG Finanz-Analytik and Publizitat. Режим доступа www.volkswagenag.com
8. «АвтоВаз принес альянсу Renault-Nissan прибыль» // Вести-экономика. Режим доступа www.vefinance.ru (статья от 16.02.2012)
9. Продажи автомобилей в Европе // VestiFinance. Режим доступа <http://www.vefinance.ru/articles/35661/>
10. Упадок продаж автомобилей в Европе. Режим доступа <http://ghhauto.ru/novosti/541-upadok-prodazh-avtomobilej-v-evrope.html/>

11. Здравствуй вторая волна// Взгляд. Режим доступа www.odnako.org/blogs/o-mirovom-ekonomicheskom-krizise-zdravstvuy-vtoraya-volna//
12. Официальный сайт компании Nissan: www.nissan.ru//
13. Официальный сайт компании Renault: www.renault.ru//
14. Официальный сайт Группы Volkswagen www.volkswagenag.com//
15. Официальный сайт Альянса Renault-Nissan www.renault.com//
16. Организация производителей автомобилей OICA www.oica.net//

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ИКТ (ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ) В МИРЕ

Лысенков Е.А.

ЭЭ-301

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

Данная статья раскрывает преимущества развития и финансирования ИКТ отрасли. Автор в статье попытается описать современное состояние ИКТ-сектора, а также рассказать о различных выгодах, которые может получить страна, развивая данную отрасль производства.

Ключевые слова: ИКТ, информационно-коммуникационные технологии, инновации, экономика, технологии, высокотехнологичные отрасли, НИОКР, информационное общество, программное обеспечение.

В нашу жизнь, постоянно внедряются все новые и новые продукты информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и мы не можем представить себя без них. Каждая страна старается совершенствовать эту отрасль, так как достижения и успехи в области ИКТ показывают уровень развития страны в целом. Эта область нуждается в постоянном прогрессе, так как если мы не будем

двигаться вперед и создавать все новые, более совершенные продукты, все новинки в скором времени станут обыденностью.

Возрастание роли наукоемких, конкурентоспособных на мировом рынке производств и опережающий рост их доли в структуре обрабатывающей промышленности в настоящее время является доминантной тенденцией, проявляющейся в развитии экономики наиболее развитых стран мира и мировой экономики в целом. Данные производства формируют спрос на научные исследования и, следовательно, способствуют дальнейшему развитию науки, техники и технологий.

Инновационная политика в сфере информационно-коммуникационной деятельности связана с подъемом всей экономики. Необходимо анализировать информационно-коммуникационную деятельность, чтобы оценить возможные механизмы улучшения позиций страны на мировой арене. Существенную помощь в оценке оказывают статистические методы, использование которых помогает определять решающие факторы развития ИКТ в стране, а также их взаимосвязь. Необходимо стимулировать развитие науки, нововведений, использовать передовые производственные технологии. Это в свою очередь будет определять эффективность экономики, а также финансовую стабильность отечественных предприятий.

В последнее время не вызывает сомнения тот факт, что информационные технологии играют первостепенную роль в нашей жизни. Они обеспечивают конкурентоспособность страны и стабильный экономический рост.

Телекоммуникации, информационные технологии, цифровые медиа — сфера, которая во всем мире подвержена непрерывным, стремительным, кардинальным изменениям. Ежесекундно во всех странах, в сердце мировых технологических инноваций — в научно-исследовательских центрах, за стенами корпораций мировых гигантов ведутся маркетинговые войны за оригинальную идею, прорывное решение, новое предложение, нового покупателя. Отрасль коммуникаций и новых технологий, проникая во все сферы повседневной деятельности человека, является одной из самых значимых по степени влияния на нашу частную и рабочую жизнь, социальную сферу, экономику, имидж и статус страны в мировом сообществе.

Международные исследования показывают, что существует тесная связь между развитием инфокоммуникационных технологий (ИКТ) и экономическим благополучием. Усиленное внимание на развитие технологий высокоскоростной связи и интернет-доступа является стимулом для развития ИКТ проектов, что создает благоприятную среду для развития национальной экономики, а также способствует ускорению технологического прогресса и увеличения роста ВВП как отдельных регионов, так и страны в целом. Более того, развивающиеся страны с более развитой телекоммуникационной инфраструктурой привлекают больше иностранных инвестиций.

Развитие инфокоммуникационных-коммуникационных технологий (ИКТ) является одним из стратегических направлений модернизации экономики, и инвестиции в развитие телекоммуникационной инфраструктуры способствуют усилению стратегического положения любой страны в долгосрочной перспективе.

Прогресс в сфере новых технологий и инновационных услуг, рост информатизации и технологической образованности общества, повышение качества и удобства связи, появление социальных электронных порталов, доступность многих форм мультимедийного контента на фоне снижения интернет-тарифов и себестоимости ИТ услуг, на уровне экономики отдельных регионов и страны в целом призвано способствовать повышению производительности труда, стимулировать создание новых бизнесов и рабочих мест и в целом улучшать социальную сферу и качество жизни населения.

На государственном уровне развитие новых технологий позволит стране подняться в рейтингах стран по уровню развития ИКТ.

Установлено, что измерение уровня развития ИКТ (комплексный показатель, рассчитываемый через связанную систему индексов) используется государствами для анализа проблемных зон в политике и осуществления мониторинга прогресса в области внедрения новых технологий.

Основные факторы, влияющие на общий уровень информатизации страны (ИКТ развития / ICT Development / Networked Readiness), выражаются через следующие показатели (описывающие помимо технологических параметров также состояние общей нормативно-правовой среды в стране):

- 1) состояние конкуренции

- 2) размеры финансирования НИОКР
- 3) количество и уровень инновационных разработок
- 4) уровень технологической грамотности населения

ИКТ образования, качество и уровень ИКТ тренингов, курсов и образовательных программ для сотрудников компаний и жителей и т.д.

Придание проектам по созданию высокотехнологичной телекоммуникационной среды статуса общегосударственного значения призвано стимулировать развитие телекоммуникационной инфраструктуры на уровне мировых стандартов, повысить статус и конкурентоспособность страны в мировом сообществе и максимизировать сопутствующий социально-экономический эффект посредством внедрения и популяризации использования ИКТ продуктов и сервисов, инновационных и высокотехнологичных разработок во всех сферах жизнедеятельности общества: в частной жизни, бизнесе и государственном секторе.

Причисление отрасли или производства к числу наукоемких или высокотехнологичных, принято в зарубежной и отечественной литературе, отличать достаточно условно. К ним относят те отрасли, для которых характерно превышающее некоторый фиксированный уровень соотношения затрат на НИОКР и объема выпускаемой либо отгруженной продукции, добавленной стоимости или же величины основных факторов производства (основных производственных фондов и труда). Конкретный показатель, называемый в отечественной литературе наукоемкостью, определяется как расходы на НИОКР в расчете на единицу валовой, товарной или отгруженной продукции, а также добавленной стоимости. Используются и такие измерители, как численность занятых в сфере НИОКР на одного работающего в отрасли, расходы на НИОКР в расчете на одного работающего или на единицу объема основных производственных фондов отрасли и т.д.

Высокие технологии продолжают преобразовывать наше общество. В последние годы мы наблюдаем резкое улучшение доступа к мобильной телефонной связи, Интернету и широкополосным каналам во всех странах развивающегося мира. Эти тенденции постепенно воздействуют на устранение барьеров на пути к достижению цели «информационного общества для всех», принятой руко-

водителями стран мира на Всемирной встрече на высшем уровне по вопросам информационного общества.

В будущем, такое общество будет зависеть от программного обеспечения. Рост упора на ИКТ в предоставлении товаров и услуг государственного сектора, здравоохранения, образования и других сфер зависит от специализированных компьютерных программ. В силу этого странам необходим потенциал внедрения, адаптации и разработки соответствующего программного обеспечения. Такой потенциал играет также важную роль в содействии успешной передаче технологии.

В «Докладе об информационной экономике 2013 года» содержится углубленный анализ изменений в производстве программного обеспечения в развивающихся странах. В нем подчеркивается важность уделения внимания не только возможностям экспорта, которые существуют в этой области, но и внутренним потребностям стран. В докладе используются новые данные, которые позволяют заново оценить показатели производства программного обеспечения в различных странах и определить основные движущие силы развития ландшафта программного обеспечения, а также приводится обзор положения в отдельных странах и конкретные рекомендации для директивных органов развивающихся стран.

Распространение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) продолжает способствовать технологическим переменам в экономике растущей глобализации. В последних изданиях «Доклада об информационной экономике» приводятся документальные подтверждения того, что быстрое распространение мобильной телефонии и международной широкополосной связи, в том числе в наименее развитых странах (НРС), а также появление новых услуг и программных приложений способствуют расширению социальной базы развития. Это не только отражается на развитии предпринимательства, но и открывает новые горизонты использования ИКТ в таких областях развития, как здравоохранение, образование, государственное управление, частный сектор и т.д.

В любом случае, для того, чтобы такое усовершенствование доступа к ИКТ действительно приносило желаемые выгоды, предлагаемые устройства и услуги должны отвечать реальным нуждам и возможностям пользователей. Во многих случаях это в свою оче-

редь требует доступа отечественной экономике. Это, в частности, относится к области программного обеспечения, которая оказывает критическое воздействие на функциональность товаров и услуг, предлагаемых как частным, так и государственным сектором. «Доклад об информационной экономике 2013 года» затрагивает проблему программного обеспечения и его роли в развивающихся странах.

Для содействия структурным преобразованиям и технологическому прогрессу странам необходимо наращивать отечественный потенциал, который позволяет индивидам, фирмам и организациям участвовать в процессах обучения. В таком контексте правительствам следует стремиться к принятию политики, способствующей расширению возможностей такого обучения, особенно в новых отраслях, где для такого обучения существуют широкие возможности. Одна из таких отраслей — производство программного обеспечения. В качестве универсальной технологии программное обеспечение широко применяется как в экономике, так и в обществе в целом. Данная отрасль отличается относительно низкими барьерами для выходы на рынок, связанными с капиталом, а значение данной отрасли скорее всего и в будущем будет немалым.

Сегодня в «глобальный информационный век информация — это власть и сила». В условиях современной цивилизации, процессов глобализации, развития информационного общества, информационной эпохи исследование информационной власти, которая «все больше вторгается во все сферы общественных отношений...» приобретает особенную актуальность. Ее главной задачей является грамотное на научной основе управление информационными процессами, системой коммуникативно — информационных отношений.

Под информационной властью понимается власть всех субъектов воздействия (государственных деятелей, политиков, деятелей культуры и искусства, журналистов) на общественное сознание, главной целью которой является реализация, защита национальных интересов России и формирование целостного информационного общества.

ИКТ оказывают позитивное воздействие на экономику только после достижения некоторого минимального порога развития этой

сферы, то есть их распространенность и использование должны достичь некоторого уровня. Существует тесная связь между развитием, внедрением ИКТ и экономическим ростом, производительностью труда, увеличением ВВП на душу населения в развитых странах.

Подводя итог всего вышесказанного, становится, очевидно, что именно в развитии ИКТ заключен наибольший потенциал для социально-экономического развития государств.

Список литературы:

1. Родионова И.А., Гордеева А.С. Особенности влияния информационных технологий на экономический рост и развитие стран мира // Региональные исследования, 2011. № 3

2. Развитие отрасли Инфокоммуникационных технологий (ИКТ) в России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.crn.ru/news/detail.php?ID=68520>. Дата обращения: 21.01.2015

3. Наука и высокие технологии России на рубеже третьего тысячелетия (социально-экономические аспекты развития) / Руководители авт. колл. В.Л. Макаров, А.Е. Варшавский. М.: Наука, 2001

4. Конференция ООН по торговле и развитию. Доклад об информационной экономике, 2013 год. Производство программного обеспечения и развивающиеся страны, 2013. ЮНКТАД. Нью-Йорк, Женева

5. Иванов Д. Общество как виртуальная реальность / Сборник: Информационное общество: Сб. — М.: ООО «Издательство АСТ», 2004

6. Орехов А.М. Информатизация общества — информационное общество // Социальная информатика — 93. М., 1993

7. Илларионов С.И. Власть информации. — М.: ООО «РИЦ «ПрофЭко», 2013

8. Калинкина Н.Н. Теоретические подходы к характеристике информационно-сетевой экономики // Производительность труда и эффективность производства в инновационной экономике // Материалы межрегиональной научно-практической конференции. Н. Новгород: Издательство ННГУ, 2012

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ В 2012 г.

Миронова М.Н.

к.г.н., доц. каф. региональной экономики и географии РУДН,

Маликов Р.Ф.

ЭЭ-201

экономического факультета РУДН

Аннотация:

В данной статье определены особенности среднего бизнеса в России на основе показателя оборота предприятия, представлен анализ региональных показателей оборота средних предприятий, представлены функции среднего предпринимательства в России.

Ключевые слова: среднее предпринимательство, оборот предприятия, отраслевая структура, природно-ресурсный потенциал.

С развитием рыночных отношений в России возросла роль малого и среднего предпринимательства в развитии экономики страны. Однако, подавляющее число статей, посвященных этому сектору хозяйства страны, рассматривают малое и среднее предпринимательство как единый объект или подробно изучают лишь малый бизнес. Выявление особенностей среднего бизнеса в России — тема мало разработанная не только в связи с недостаточным его развитием в стране, но и долгим отсутствием статистических данных [7].

Среднее предпринимательство — своего рода промежуточное звено между малым бизнесом и крупными предприятиями или корпорациями, при этом сочетает в себе умеренную степень ответственности. При относительно небольшой численности (от 101 до 250 человек), к его предприятиям выдвигаются значительные требования по годовой выручке (около 1 млрд руб.) [12].

Среднее предпринимательство имеет свои социальную и экономическую функции в России.

Социальная проявляется в формировании нового слоя людей — предприимчивых и успешных в бизнесе, которые тяготеют к самостоятельной хозяйственно-экономической деятельности, способ-

ны создавать и расширять собственное дело, учитывая необходимые риски. Увеличивается и число наемных работников, которые зависят от этого. В 2012 г. Россия насчитывала около 13,8 тысяч средних предприятий (менее 1% предприятий всего сектора малого и среднего предпринимательства). В то же время число занятого населения на средних предприятиях составило почти 2 млн человек (без учета внешних совместителей) — в России средний бизнес обеспечивает лишь 3,9% от общего оборота и 3,2% от общей занятости населения, то есть, при своей малочисленности среднее предпринимательство имеет достаточно важную роль в социально-экономическом развитии страны [2].

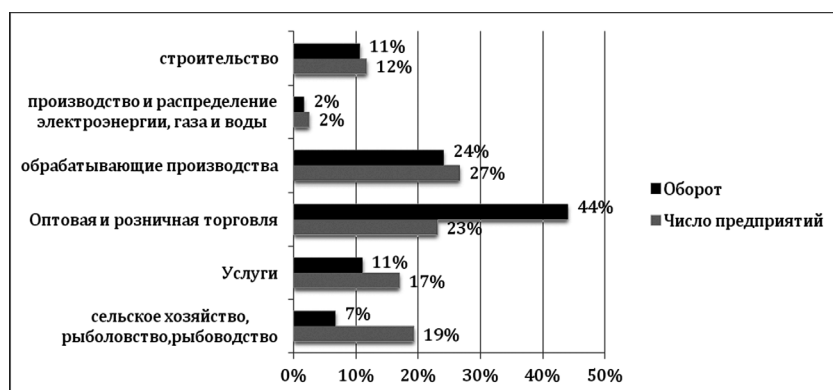


Рис. 1. Число средних предприятий и оборот по видам экономической деятельности 2012 г., в %

Составлено на основе данных Федеральной службы государственной статистики gks.ru

Экономическая функция выражается в специфике хозяйственной деятельности: по сравнению с малым бизнесом по числу предприятий в среднем преобладают предприятия сектора обрабатывающих производств — на них приходится 27% от общего числа юридических лиц, занятых в этом секторе. По объему оборота лидирующее место принадлежит сектору оптовой и розничной торговли — 44% в связи с быстрой окупаемостью и большим количеством предлагаемых услуг (рис. 1) [2].

Россия — страна с высокими межрегиональными различиями в уровне развития среднего предпринимательства. Например, раз-

мах асимметрии по показателю оборота предприятий на 10 тыс. жителей составил в 2012 г. 5 раз: наиболее высокий показатель зафиксирован в Тюменской (без автономных округов) области (102,6 млн руб.), наименее — Республике Ингушетия (0 млн руб.) при среднем по РФ — 27,11 млн руб. (рис. 2 и 3).

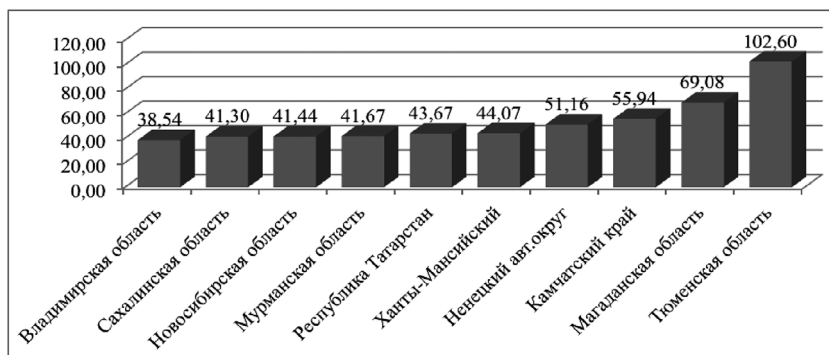


Рис. 2. Субъекты РФ с максимальными показателями оборота среднего предпринимательства на 10 тыс. населения в РФ, в млн руб. в 2012 г.

Составлено на основе данных Федеральной службы государственной статистики gks.ru

В числе субъектов РФ, относящихся к лидерам по этому показателю, находятся преимущественно регионы Уральского, Северо-Западного и Дальневосточного федеральных округов — Ханты-Мансийский и Ненецкий авт. округа, Мурманская и Магаданская обл., Камчатский край и др. (рис. 5), что связано, по-видимому, со специализацией их на добывающей промышленности с низкой трудоемкостью и высокой стоимостью продукции. Уральский округ отличается развитой нефте-газо- и горнодобывающей промышленностью, в нем сосредоточено около 27% запасов марганцевых руд, крупные запасы серебра, золота и железных руд, широко развита камнедобыча. В лидирующем по показателю оборота Северо-Западном федеральном округе сосредоточено почти 72% запасов апатитов, около 77% — титана, 45% — бокситов, 19% — минеральных вод, около 18% — алмазов и никеля России. Важное место в экономике округа занимает добыча нефти и угля. Занимающий второе место Дальневосточный федеральный округ отличается бо-

лее 80% общероссийских запасов и почти 100% добычей алмазов. Также, там сосредоточены большие запасы ископаемого топлива — 10,8 млрд т нефти, 24,3 трлн м³ газа, 1,2 трлн т угля [6].

Субъекты РФ с наиболее низким показателем оборота предприятий на 10 тыс. жителей расположены в СКФО и юге Сибири — Курганская обл., республики Калмыкия, Алтай, Тыва, Ингушетия, Дагестан и др. (рис. 3 и 4). Специализация экономики этих наиболее слабых в социально-экономическом развитии регионов страны — преимущественно аграрно-промышленная, что обуславливает высокую занятость трудовых ресурсов на предприятиях и относительно низкую их производительность [8].

Все регионы России были разделены на 5 групп в зависимости от объема оборота средних предприятий на 10 тыс. жителей для выявления региональных особенностей развития среднего бизнеса в России к первой группе относятся 12 регионов с наименьшим показателем оборота от 0 до 15 млн руб на 10 тыс. жителей. Они формируют десятку регионов с самыми низкими значениями показателя (рис. 3).

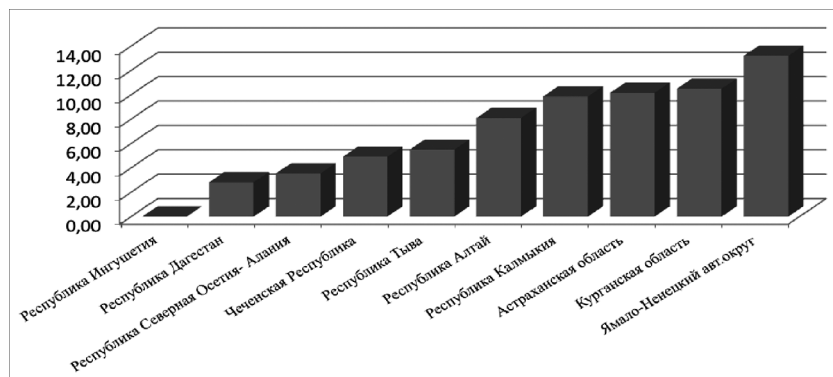


Рис. 3. Субъекты РФ с наименьшими показателями оборота предприятий на 10 тыс. жителей, в млн руб., в 2012 г.

Составлено на основе данных Федеральной службы государственной статистики gks.ru

Во вторую группу вошли 17 регионов с объемом оборота от 15 до 23 млн руб. на 10 тыс. населения — например, Калининградская, Амурская, Пензенская и Псковская области, республики Кабар-

дино-Балкарская, Удмуртская, Башкортостан и др. Они расположены в основном в Центральном и Северо-Западном округах страны (рис. 4).



Рис. 4. Региональные особенности среднего предпринимательства РФ (по показателю оборота на 10 тыс. жителей), млн руб. (2012 г.)

Составлено на основе данных Федеральной службы государственной статистики gks.ru

Третья группа регионов объединяет субъекты РФ, значение оборота предприятий среднего бизнеса которых находится в интервале от 23 до 30 млн руб. на 10 тыс. населения. Данная группа является самой многочисленной — в нее вошло 23 региона (например Алтайский край, Оренбургская область и др.) основу группы составляют регионы Центрального и Северо-Западного федеральных округов (рис. 4). Важными факторами развития социально-экономической сферы являются выгодное экономико-географическое положение с близостью к крупным экономическим центрам, развитая транспортная инфраструктура и созданный производственный и научно-технический потенциал.

К четвертой группе относятся 18 регионов с объемами оборота предприятий сектора от 30 до 40 млн руб. (рис. 4). Географически регионы данной группы располагаются практически во всех округах РФ. Высокие показатели обусловлены тем, что многие из регионов этой группы представляют собой экономические центры РФ

по производству экспортной продукции страны (например — Ханты-Мансийский автономный округ обеспечивает более 50% всей добытой в РФ нефти, а Свердловская и Вологодская области — один из лидеров в РФ в сфере металлургии) [4].

В пятую группу входят регионы РФ с наибольшими объемами оборота среднего предпринимательства — более 40 млн руб. на 10 тыс. человек населения (рис. 4). Основу данной группы составляют регионы Уральского и Дальневосточного федеральных округов, в основном входящих в топ-10 по этому показателю.

Территориальные различия по обороту средних предприятий на 10 тыс. жителей по федеральным округам составляли около 3 раз в 2012 г. — лидерами в РФ являлись Северо-Западный и Дальневосточный федеральные округа (рис. 5). Это связано также с тем, что они являются одними из первых, кто создает благоприятный инвестиционный климат и стабильную среду для развития малого и среднего бизнеса. Законодательные акты по поддержке развития этого сектора были приняты еще в 2007 году [3].

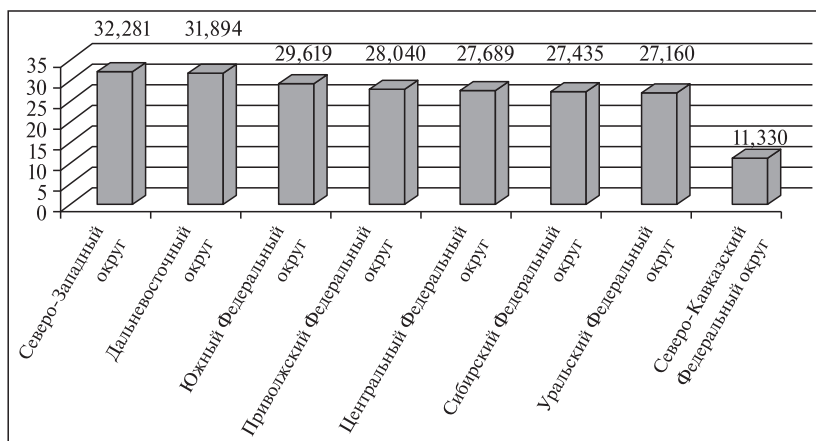


Рис. 5. Показатель оборота предприятий на 10 тыс. жителей по федеральным округам РФ в 2012 г., млн руб.

Составлено на основе данных Федеральной службы государственной статистики gks.ru

Худшую позицию по данному показателю занимает Северо-Кавказский федеральный округ, что объясняется наименее благоприятными условиями для развития малого и среднего бизнеса.

ятым предпринимательским климатом, который препятствуют привлечению инвесторов и развитию среднего предпринимательства. К серьезным проблемам следует отнести не только политическую и социальную напряженность, но и специфическую клановую коррупцию, развитость неформального сектора и теневой экономики, низкую правовую культуру населения. В округе малое количество квалифицированных кадров и остро стоит проблема образовательного уровня трудовых ресурсов — так, по оценке трудового потенциала Кабардино-Балкария занимает 57 место, а Северная Осетия — 60-е [10].

Таким образом, к основным факторам, определяющим региональные особенности развития среднего предпринимательства, относятся наличие природно-ресурсного потенциала и специфики отраслевого развития экономики в регионах, их инвестиционная привлекательность, а также наличие или отсутствие государственной поддержки развития данного сектора.

Список литературы:

1. Бусыгин А. В. Предпринимательство: учебник. М.: Дело, 2008. 640 с.
2. Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство в России», 2013 г. — <http://www.gks.ru>
3. Герчикова И. Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное: учебное пособие. М.: Консалтбанк, 2008. — С. 101.
4. Горфинкель В.Я. Предпринимательство. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. — С. 112.
5. Данные сайта <http://www.gks.ru> — сайт Федеральной службы государственной статистики.
6. Тихоокеанская Россия — 2030: сценарное прогнозирование регионального развития / под ред. П.А. Минакира ; Рос. акад. наук, Дальневост. отд-ние, Ин-т экон. исследований. — Хабаровск : ДВО РАН, 2010. — 560 с.
7. Чистякова О.В. Исследование процессов современного предпринимательства // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2010. № 2. С. 96

8. Экономическая география России /Под ред. Т. Г. Морозовой. Издание 2-е — М., 2002.

9. Экономика. Толковый словарь. — М.: «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир». Дж. Блэк. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М.. 2000.

10. Электронное периодическое издание «Капитал страны» — <http://kapital-rus.ru/articles/article/179169/>

11. Яковлев А. Г. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие. М.: Издательство РДЛ, 2010. — с. 7.

12. Федеральный закон № 209 от 24.07.2007 г. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/15464/>

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ С ПОМОЩЬЮ РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ

Малюга К.А.

аспирант кафедры «Финансы и кредит»
Экономический факультет РУДН

Аннотация:

Метод реальных опционов является одним из сравнительно новых способов для оценки инвестиционных проектов и управления рисками в условиях неопределенности. Данный метод позволяет менеджерам принимать управленческие решения в ходе реализации проекта и изменять его после получения новой информации. Управленческая гибкость является главным элементом метода реальных опционов, которая позволяет инвестору контролировать и управлять рисками. В статье даны характеристики основных видов реальных опционов, а также методы расчета стоимости реального опциона. В качестве практического применения метода рассмотрен пример с использованием дерева решений в нефтегазовой отрасли.

Ключевые слова: реальные опционы; оценка бизнеса; инвестиционные проекты; формула Блэка-Шоулза; биномиальная модель; дерево решений; инвестиционные риски; управленческая гибкость; неопределенность; стратегия компании.

Многие компании вынуждены пересматривать свои стратегические планы в силу непредвиденных событий в экономике или ситуаций, возникающих в процессе создания нового продукта и выхода с ним на новые рынки сбыта. В настоящее время проблема продуманного риск-менеджмента стоит наиболее остро. Российские компании столкнулись с непредвиденными событиями в экономике, что привело к пересмотру долгосрочных планов развития бизнеса и поискам новых источников финансирования в условиях закрытости зарубежных рынков капитала. Способность быстро реагировать на подобные события позволяет компаниям существенно минимизировать затраты на реализацию проектов, которые больше не являются перспективными в новых экономических условиях и переориентировать компанию на другие направления бизнеса с помощью своевременных управленческих решений. Многими специалистами метод реальных опционов признан наиболее гибким инструментом оценки инвестиций и активов в условиях неопределенности.

В условиях изменения рыночной ситуации менеджеры должны быстро принимать как долгосрочные, так и краткосрочные решения. Для того, чтобы определить эффективность нового проекта или изменений, вносимых в уже существующий проект, как правило, используют метод чистой приведенной стоимости (далее — NPV), основанный на дисконтировании денежных потоков. Однако, в связи с отсутствием управленческой гибкости в принятии решений в данном методе, многие компании обратили внимание на метод реальных опционов. Управленческая гибкость является главным элементом метода реальных опционов, которая позволяет инвестору контролировать и управлять рисками. Под управленческой гибкостью понимается возможность менеджера корректировать и изменять параметры проекта по мере его реализации с учетом поступающей информации.

Теория реальных опционов возникла приблизительно 30 лет назад как продолжение метода DCF в оценке инвестиционных проектов. Данный подход основан на том факте, что во время принятия решения о запуске проекта существует достаточно много неопределенностей в отношении дальнейшего развития проекта. Использование реальных опционов представляет собой поэтапное принятие решений менеджерами.

Впервые метод реальных опционов был рассмотрен в статье С. Майерса в 1977 г. [16]. Он определяет термин реального опциона как возможность вносить изменения в осуществляемый проект, где под возможностями понимается ситуация, когда денежные потоки превосходят ожидания и проект может быть расширен, либо они меньше, чем ожидалось и проект может быть сокращен или же остановлен совсем [1]. Стоит заметить, что единого мнения в определении термина реального опциона нет. Специалисты в области рисков и корпоративных финансов Диксит А.К. и Пиндайк Р.С. трактуют определение реальных опционов как возможности, права, но не обязанности, совершить определенное действие в будущем [10]. Другое определение гласит, что реальный опцион — это право, но не обязанность, совершить действие (отсрочку, расширение, сокращение или прекращение проекта) за определенную плату, называемую ценой исполнения, в течение оговоренного периода времени — срока жизни опциона [9]. Российские специалисты, занимающиеся изучением применения реальных опционов, также придерживаются разных трактовок, например, Бухвалов А.В. определяет реальные опционы как «возможность принятия гибких решений» [2], а по определению Лимитовского М.А., реальный опцион — это ситуация в реальном бизнесе, аналогичная покупке или продаже опциона. Стоит отметить подход Т.В. Теплоевой [5], который представляет собой позиционирование реального опциона как управленческое действие, которое носит инвестиционный характер. Таким образом, можно выделить характерные черты реального опциона. Во-первых, использование реальных опционов представляет собой поэтапное принятие решений менеджерами. Во-вторых, можно сделать вывод о том, что реальный опцион существует практически в каждой компании — опцион на увеличение мощности завода, расширение продуктовой линии, инвестиции в НИОКР или даже стратегическое приобретение другой компании.

Дадим краткие характеристики некоторых видов реальных опционов [14]:

1. Опцион на отказ от инвестиций — этот опцион представляет собой право на продажу или закрытие проекта, что представляет собой американский опцион пут на продажу стоимости проекта. В случае если по истечении первого года проекта результаты не соответствуют ожиданиям, то менеджер может оценить ликвидаци-

онную стоимость проекта. Таким образом, ценой исполнения опциона пут будет являться стоимость ликвидации проекта. Когда текущая стоимость активов будет ниже ликвидационной стоимости, тогда опцион будет исполнен.

2. Опцион на расширение проекта — данный опцион представляет собой американский опцион колл на увеличение объемов производства и инвестиций при благоприятном развитии событий. Эта ситуация может возникнуть когда текущий спрос на продукции превышает ожидаемый и менеджмент компании решает увеличить выпуск. Цена исполнения опциона равна текущим затратам на создание дополнительных производственных мощностей.

3. Опцион на сокращение инвестиций — это возможность поэтапного сокращения бизнеса в случае пессимистического сценария. Данный вид опциона является аналогом американского опциона пут на акции.

4. Опцион на отсрочку инвестиций — данный опцион применяется в случаях неопределенности спроса на продукцию. Стоит отметить, что в некоторых ситуациях отсрочка инвестиций может негативно сказаться на компаниях, у которых есть технологические преимущества, так как эти инвестиции будут отложены на более поздний срок.

5. Сложные опционы — комбинации различных видов опционов, которые исполняются поэтапно и их стоимость зависит от исполнения других опционов.

Среди первых зарубежных компаний, которые первыми стали успешно применять метод реальных опционов с начала 90-х годов XX века можно выделить следующие:

1. Airbus Industry — оценка опционов на поставку техники, 1996 г.;
2. Anadarho Petroleum — оценка нефтяных резервов, 1990-е;
3. Cadence Design Systems — основанный на опционах метод оценки лицензий, 1990-е;
4. Enron — разработка нового продукта, опционы на переключение для газовых турбин, 1994 г.;
5. Exxon — разведка и добыча нефти, 1990-е;
6. Hewlett-Packard — производство и распространение продукции, начало 1990-х;
7. Merck — оценка инвестиций на разработку новых препаратов;

8. Mobil — разработка природного месторождения газа, 1996 г.;
9. Техасо — оценка нефтяных месторождений, находящиеся в начальной стадии освоения [5].

Выделяют следующие основные методы оценки реальных опционов: формула Блэка-Шоулза, биномиальный метод, метод Монте-Карло и дерево решений. Первый и второй методы используются в основном для решения простых структур с одним источником неопределенности.

Широко известная формула Блэка-Шоулза может применяться также и для оценки реального опциона. При ее применении рекомендуется обратить внимание на следующие особенности [15]:

- Реальные опционы не всегда представляют собой аналог Европейского опциона с определенной датой исполнения, в большинстве случаев, это опцион американского типа, что означает, что он может быть исполнен в любое время;
- Предполагается, что существует только один источник неопределенности, который влияет на стоимость базового актива, в то время как обычно таких источников больше в ходе реализации реальных инвестиций;
- Допущение о том, что доходность реальных активов подвержено логнормальному распределению не применимо к большинству реальных активов;
- Волатильность проекта непостоянна с течением времени;
- Предполагается, что денежные потоки стабильны и связаны, только с определенным опционом. Но также бывает, что инвестор может воспользоваться сложным опционом, в котором исполнения одного опциона связано с другим и в этом случае.

По мнению С. Майерса, формула Блэка-Шоулза, как правило, лучше всего применима с опционами на расширение, а для опционов на отсрочку инвестиций и прекращения проекта подходит биномиальный метод.

Биномиальный метод был разработан У. Шарпом совместно с Дж. Коксом, С. Россом и М. Рубинштейном и представлен в 1979 г. Основная идея данного подхода заключается в построении биномиального дерева, которое показывает разные варианты изменения цены базового актива на основе биномиального закона. На каждом шаге построения цена базового актива вероятность реализации определенного события равна p , а вероятность его неиспол-

нения $q = 1 - p$. Таким образом, если S_0 — стоимость базового актива в период t_0 , то с вероятностью p стоимость актива будет равняться $S_0 \cdot u$ и с вероятностью $(1 - p)$ равна $S_0 \cdot d$ в период t_1 . Стандартный метод построения биномиального дерева подразумевает, что стоимость опциона определяется с использованием повышающих $\left(u = e^{\sigma\sqrt{\Delta T}}\right)$ и понижающих $\left(d = \frac{1}{u}\right)$ коэффициентов для каждого промежутка времени. Также необходимо учитывать, что данная модель предполагает нейтральное отношение к риску. В то время как в формуле Блэка-Шоулза предполагается, что базовый актив имеет логнормальное распределение, то в биномиальном методе считается, что в каждый период времени стоимость базового актива может принимать только одно значение из двух.

На наш взгляд более удобными и наглядными способами оценки реальных опционов являются биномиальный подход и дерево решений.

Рассмотрим пример использования метода реальных опционов нефтяной компанией с помощью метода дерева решений.

Допустим, что нефтегазовая компания OilGarant находится в процессе проведения разведывательных процедур на новом участке земли. Предварительный анализ показал, что данная территория подходит для бурения. Несмотря на это, компания столкнулась с двумя видами неопределенности: рыночная неопределенность (волатильность цен на нефть и экономические условия) и частная неопределенность (риск) (размер хранилища для запасов, характеристики геологического района, уровень давления в скважине). Используя сравнительный анализ и прогноз по цене на нефть приведенная стоимость проекта составила 200 млн долларов, а затраты на бурение могут составить до 100 млн долларов. Прежде чем приступать к освоению участка, целесообразно рассмотреть стратегические опционы, которые применимы для данного проекта с целью снижения как рыночных, так и частных видов риска.

На рис. 1 представлено дерево решений для нефтегазовой компании. Самая простая стратегия С предусматривает, что компания возьмет на себя все риски и начнет бурение скважин. В этом случае, NPV составит 100 млн долл., но проекту будут свойственны высокие риски. Для сокращения частных рисков можно применить трехмерную сейсморазведку, которая позволит оценить строения пла-

ста участка либо произвести тестовое бурение скважин. Затраты на трехмерную сейсморазведку составляют 5 млн долл., а процедура разведки занимает всего полгода. Полученная информация достаточно надежная, но все равно содержит высокую долю неопределенности. В тоже время, можно произвести тестовое бурение, но затраты составят 10 млн долл. и для его завершения потребуется 2 года.

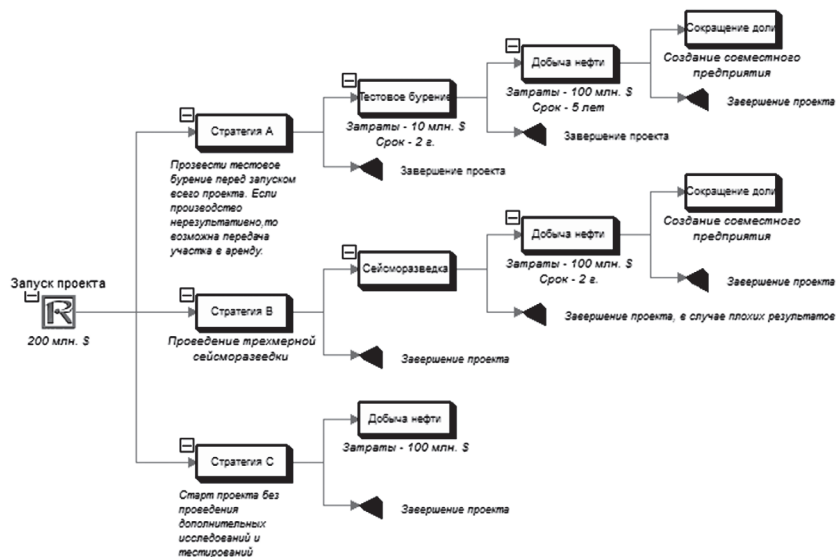


Рис. 1. Дерево решений для инвестиционного проекта нефтегазовой компании

Источник: составлен автором.

Несмотря на это, тестовое бурение скважин предоставляет более надежную и точную информацию такую как: качество нефти, давление, пористость скважины и другие геологические факторы, которые могут проясниться в ходе тестового бурения. Для снижения рыночного риска, а именно волатильности цены на нефть, компания OilGarant может создать совместное предприятие с LocalOil, которое занимается управлением и запуском нефтяных скважин для бурения. Компания LocalOil будет получать 49% валовой прибыли от нефтяных участков и предоставлять услуги по бурению скважин по запросу OilGarant. Компания LocalOil получает воз-

возможность производить бурение на уже разведанных территориях без дополнительных инвестиций со своей стороны, в то время как OilGarant может снизить операционные издержки на 30 млн долл. за счет сокращения персонала и затрат на оборудование, а также сохранить за собой 51% долю в получении прибыли от добычи нефти. Для выявления наиболее подходящей стратегии воспользуемся программой Real Options Valuation 2014 [19] и просчитаем стоимость каждой стратегии для компании.

NPV стратегии А составляет 90 млн долл., таким образом, стоимость опциона равна 33,74 млн долл. (123,74 млн – 90 млн). Это означает, что отсрочка проекта для проведения тестирования и передача участка в пользование LocalOil при изменчивости цен на нефть будет стоить для OilGarant 33,74 млн долл. Применение стратегии В, которая включает в себя трехмерную сейсморазведку является наименее затратной и быстрой, но подвержена высокой волатильности, которая составляет 35% (Стратегия А имеет волатильность 30%). Таким образом, применение стратегии А является наименее рискованной, но более затратной, что отражает суть продуманного риск-менеджмента в условиях неопределенности.

Рассмотренный пример дает представление о применении метода реальных опционов с помощью дерева решений. В условиях волатильности цен на нефть и неопределенности освоения участка для добычи нефти, данный анализ помогает поэтапно рассмотреть возможные события и принимать гибкие решения уже после их наступления, так как прогнозные значения могут существенно отличаться от фактических в данной отрасли промышленности.

Специалист в области реальных опционов Дж. Мун отмечает [15], что прежде чем начать анализ, основанный на методе реальных опционов необходимо учесть следующие ограничения:

- Необходимость финансовой модели. Анализ реальных опционов требует использование существующей модели дисконтированных денежных потоков;
- В проекте должна присутствовать неопределенность, в противном случае, опцион бесполезен. Если все детали проекта известны заранее, то в таком случае больше подходит метод DCF;
- Неопределенность должна влиять на принимаемые решения в ходе реализации проекта, а также и на результаты финансовой модели;

- У менеджера должна быть возможность принимать гибкие решения или производить изменения в ходе реализации проекта;
- Все опционы проекта или актива полезны только в том случае, если их можно реализовать в подходящее время и на благоприятных условиях.

Метод реальных опционов представляет собой важный инструмент в оценке инвестиционных проектов в условиях высокой рыночной неопределенности. Традиционные методы оценки активов слабо поддаются изменениям в ходе реализации проекта и неудобны для принятия решения в случае изменения конъюнктуры рынка, либо отсрочки реализации инвестиций, в то время как метод реальных опционов, представляется более динамичным и позволяет быстро реагировать на новые условия, которые сложились как в экономике, так и внутри предприятия. Многие инвестиционные планы нуждаются в пересмотре с течением времени, так как не все решения принятые в начале проекта являются эффективными. В связи с этим, метод реальных опционов является современным инструментом по принятию управленческих решений и оценки проектов. Однако одной из ключевых проблем остается процедура расчета и выявление возможности применения реального опциона в проекте.

Список литературы:

1. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2012. — 1008 с. — ISBN 978-5-9693-0089-7 (рус.)
2. Бухвалов А.В. Реальны ли реальные опционы? //Российский журнал менеджмента, Том 4 № 3, 2006. — с. 77—86. [Электронный ресурс] — Российский журнал менеджмента — Режим доступа: www.rjm.ru/files/upload/rjm/2006/3/bukhvalov_real_options.pdf, свободный.
3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / Пер. с англ. — 7-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2011. — 1324 с. — 1500 экз. — ISBN 978-5-9614-1677-0.
4. Лимитовский М. А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках: учеб.-практич. пособие. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 486 с. — Серия: Прогрессивный учебник — ISBN 978-5-9916-1356-9.

5. Теплова Т.В. Инвестиции: учебник для бакалавров — Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011.

6. Amram M., Kulatilaka N. Real Options: Managing strategic investment in an uncertain world, Harvard Business School Press, 2005. — P. 245. — ISBN 0-87584-845-1.

7. Block S. Are «Real Options» actually used in the real world?, The Engineering Economist: A Journal Devoted to the problems of Capital Investment, vol. 52, issue 3, 2007.

8. Brach M. Real options in practice, John Wiley & Sons, Hoboken, 2003. — P. 370. — ISBN 0-471-26308-7.

9. Copeland T., Antikarov V. Real options: A Practitioner's Guide. Cengage learning, 2003.

10. Dixit A. K., Pindyck R. S. Investment under uncertainty — Princeton University Press, New Jersey, 1993. — P. 468. — ISBN 978-0-691-03410-2.

11. Fernandez P. Valuing Real Options: Frequently Made Errors. University of Navara-IESE Business School, 2001.

12. Guthrie G. Real options in theory and practice — Oxford University Press, 2009. — P. 409. — ISBN 978-0-19-538063-7.

13. J. Hodder, H. Riggs Pitfalls in Evaluating Risky Projects, Harvard Business. Reviews, Vol. 63 No. 1, 1985.

14. Kodukula P., Papudesu C. Project valuation using real options: a practitioner's guide, J. Ross Publishing, 2006. — P. 234. — ISBN 1-932159-43-6.

15. Mun J. Real options analysis: tools and techniques for valuing strategic investments and decisions, John Wiley & Sons, Hoboken, 2006. — P. 704. — ISBN 0-471-25696-X.

16. Myers S. Determinants of corporate borrowing, Journal of Financial Economics 5 1977, p. 147-175. [Электронный ресурс] — Journal of Financial Economics Режим доступа: <https://www2.bc.edu/~chemmanu/phdfincorp/MF891%20papers/Myers%201977.pdf>, свободный.

17. S. Ross Uses, Abuses, and Alternatives to the Net-Present-Value Rule, Financial Management, Vol. 24, No. 3, 1995.

18. Triantis A., Borison A. Real options: State of the practice, Journal of applied corporate finance vol.14, issue 2, 2001.

19. <http://www.realoptionsvaluation.com>

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА (НА ПРИМЕРЕ ОЭЗППТ «ЛИПЕЦК»)

Мамедов Ф.Т.,

Тарасова К.Ю.

ШМ-301

Мировая экономика ИМЭБ РУДН

Аннотация:

Данная статья посвящена особым экономическим зонам России. В первой части статьи раскрывается суть понятия особой экономической зоны. В аналитической части рассматривается развитие особых экономических зон в России на примере Липецкой ОЭЗ. Этот вопрос является очень актуальным для современной России, так как ОЭЗ представляют собой один из способов для улучшения экономической ситуации и уменьшения дисбаланса среди регионов.

Ключевые слова: ОЭЗ, прямые инвестиции, экономика России, промышленный тип, технологический тип, туристический тип, логистический тип, Липецкая ОЭЗ.

Актуальность данной работы обусловлена тем, что введение особых экономических зон дало эффективные результаты в вопросе привлечения иностранного капитала во многих странах, а это в свою очередь, является одной из самых приоритетных целей современных государств и в частности России.

Особые экономические зоны являются фактором для ускорения экономического развития за счет привлечения прямых иностранных инвестиций, обмена технологиями, оптимизации управления, а также введения особых условий, налоговых и других льгот для осуществления определенных видов деятельности.

«СЭЗ создаются для привлечения местного и иностранного капитала, расширения экспорта, роста валютных доходов, получения доступа к новым технологиям, улучшения состояния платёжного баланса и, в конечном, счёте, для развития национальной экономики и её более эффективной интеграции в мировую экономику» [1].

Целью является проследить, как установление режима особой экономической зоны влияет на объем инвестиций.

Работа направлена на то, чтобы решить следующие задачи:

1. Объяснить сущность понятия особой экономической зоны.
2. Определить цели и задачи ОЭЗ.
3. Провести краткий экскурс в историю появления особых экономических зон в России.
4. Дать российскую типологию особых экономических зон.
5. Показать влияние статуса особой экономической зоны (на примере промышленной особой экономической зоны «Липецк»).

В качестве статистической базы использовались данные годовых отчетов особой экономической зоны «Липецк» за 2006—2013 годы.

1) Согласно Министерству экономического развития Российской Федерации, особая экономическая зона — «это определяемая Правительством Российской Федерации часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности». Характерными особенностями особых экономических зон являются: неограниченность перемещения денежных средств, капитала внутри территории; льготный режим ввоза/вывоза товаров и трудовых ресурсов; упрощенное проведение экспортных и импортных операций; защита от конфискации собственности; расположение вблизи аэропортов и водных портов; изолированность от основной территории страны.

Принято выделять 4 основные группы льгот, действующих в рамках режима особой экономической зоны: внешнеторговые, налоговые, финансовые и административные.

К внешнеторговым льготам относится введение особого таможенно-тарифного режима, то есть значительное уменьшение или вообще отмена пошлин, а также, как уже отмечалось ранее, более простое оформление и осуществление экспортных и импортных сделок.

Под финансовыми льготами подразумеваются субсидии в виде кредитов с более низкой (льготной) процентной ставкой и на более комфортных условиях, предоставления скидок по оплате аренды и коммунальных услуг.

Административные льготы представляют собой облегченные виды оформления регистраций предприятий и иных операций, та-

ких как оказание услуг, ввоз/вывоз товаров и трудовых ресурсов, иностранных граждан и тому подобное.

Налоговые льготы направлены на поощрение каких-либо определенных видов деятельности и на контроль поведения участников. Налоговые льготы служат своего рода сортировочным аппаратом для определения конкретного рода предпринимателей для привлечения с целью участия в особой экономической зоне.

2) К определению целей создания особых экономических зон стоит подойти с двух сторон: с точки зрения государства и непосредственно инвесторов. Для государства целями могут послужить, во-первых, привлечение прямых иностранных инвестиций и также передовых технологий. Во-вторых, безусловно, этот процесс способствует созданию новых рабочих мест, в том числе для высококвалифицированных специалистов. Особые экономические зоны помогают правительству в осуществлении политики импортозамещения и развития экспортной базы. Инвесторы же преследуют свои цели, такие как перенос производства ближе к потребителю, максимальное сокращение издержек за счет освобождения из-под налогообложения, уже готовая удобная инфраструктура, возможность использования более дешевой рабочей силы и расширение территории.

3) На сегодняшний день особые экономические зоны являются важной составляющей частью экономических отношений и уже на протяжении не одного десятилетия применяются на практике. В промышленных странах они начали образовываться, начиная уже с конца 1950-х годов. Делалось это для оживления малого и среднего бизнеса в районах с тяжелой экономической и социальной ситуацией. Таким образом, первоначально, особые экономические зоны являлись инструментом для выравнивания региональных различий, в основном, посредством налоговых льгот. Стоит отметить, что, в то время, при создании особой экономической зоны, ее территориальное расположение определялось двумя основными аспектами: уровнем безработицы и уровнем доходов населения.

Промышленный тип (Промышленно-производственные зоны)

Промышленно-производственные особые экономические зоны расположены в наиболее крупных промышленных регионах России. Их преимущество определяется близостью к ресурсам, доступом к готовой инфраструктуре и основным транспортным артери-

ям. Размещение производства на территории данного типа позволяет минимизировать издержки и, как следствие, повысить конкурентоспособность произведенных товаров на российском рынке.

Технологический тип (Технико-внедренческие зоны)

Расположение в крупнейших научно-образовательных центрах, имеющих богатые научные традиции и признанные исследовательские школы, открывает большие возможности для развития инновационного бизнеса, производства наукоемкой продукции и вывода ее на российские и международные рынки. Пакет таможенных льгот и налоговых преференций, доступ к профессиональным кадровым ресурсам наряду с растущим спросом на новые технологии и модернизацию различных отраслей российской экономики делает зоны технологического типа привлекательными для разработчиков и производителей высокотехнологичной продукции.

Туристический тип (Туристско-рекреационные зоны)

Туристско-рекреационные особые экономические создаются в целях стимулирования, развития и эффективного использования в Российской Федерации туристских ресурсов и объектов курортного лечения и отдыха, разработки и использования природных лечебных ресурсов, а также оказанию услуг в области организации отдыха и реабилитации граждан, санаторно-курортного лечения и профилактики заболеваний.

Логистический тип (Портовые зоны)

Интересно отметить тот факт, что целью создания зон портового типа на территории Российской Федерации является не столько создание условий привлечения отечественных и иностранных инвестиций для строительства и реконструкции портовой инфраструктуры, сколько стимулирование развития портового хозяйства, а в конечном счете развитие портовых услуг, конкурентоспособных с зарубежными аналогами.

5) Как уже было оговорено, одной из основных целей создания особых экономических зон является привлечение инвестиций. Для наглядности была взята конкретная особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Липецк», так как она подтвердила свою экономическую эффективность, занимает лидирующие позиции среди российских особых экономических зон и, более того, является конкурентоспособной и на мировом рынке.

Она начала свое функционирование в середине 2006 года. Целью ее создания являлось стимулирование развития обрабатывающих секторов промышленности, отраслей высоких технологий, производства конкурентоспособной наукоемкой продукции и услуг.

Присоединение новых предприятий-участников происходило очень неравномерно. Так, в 2009—2010 годах был резкий спад. Можно сделать вывод, что это было связано с кризисной ситуацией в мире. В 2012 году не произошло увеличения числа резидентов. Исходя из годового отчета за 2012 год, зона испытывала некоторые трудности, но, тем не менее, работа уже существующих резидентов поддерживалась в нормальном режиме, и началось освоение Елецкого участка особой экономической зоны. В 2013 году вновь наблюдается подъем и важно отметить, что впервые за все время количество новых иностранных резидентов превысило количество российских. Более того, среди этого числа есть страны, впервые проявившие интерес к данной особой экономической зоне, что говорит о расширении ряда стран и регионов, заинтересованных в сотрудничестве с Россией в промышленно-производственной сфере, значит можно сделать вывод, что, благодаря льготным условиям функционирования предприятий в рамках особой экономической зоны, привлекательность инвестирования в Россию растет.

В заключении данного раздела, стоит обратить внимание, что среди иностранных членов особой экономической зоны преобладают итальянские производители. Именно предприятия данной страны оказали необходимую поддержку на начальном этапе развития Липецкой особой экономической зоны, заключив соглашения в 2006 и 2008 годах.

Далее нельзя не выделить роль Японии. Несмотря на то, что процент ее присутствия небольшой (3,3% — 1 компания) и совпадает с большинством других стран, процент инвестиций с ее стороны составляет 29,16%, второй по величине, сразу после России. Это объясняется тем, что эта страна представлена компанией ООО «ЙОКОХАМА Р.П.З.», которая является крупнейшим производителем автомобильных шин и занимает значительный сегмент российского рынка данной продукции.

Также особо крупные инвестиции (16,5%) были предложены со стороны Швейцарии. Предприятие занимается производством железнодорожных вагонов улучшенных эксплуатационных характе-

ристик. Инвестиции сделаны из расчета на то, что в дальнейшем компания сможет завоевать 5—8% рынка. Также существует вероятность, что в России пройдет госпрограмма по обновлению подвижного состава в железнодорожных перевозках, которая и представит спрос на произведенную продукцию.

Наименьший процент инвестиций предоставили Нидерланды. Здесь причиной может являться тот факт, что эта компания одна из последних заключила соглашение о сотрудничестве (середина 2013 года) и можно надеяться, что в дальнейшем, убедившись в эффективности выбора в пользу особой экономической зоны, увеличит объемы инвестиций со своей стороны.

Итак, подведя итоги, можно сказать, что наибольшее инвестиционное значение для Липецкой особой зоны сейчас играют Россия, Швейцария и Япония. Швейцария и Япония — страны с сильной развитой экономикой, поэтому России, как принимающей стороне крайне выгодны такие отношения для улучшения собственной экономической ситуации.

Любопытен тот факт, что несмотря на кризис в 2008—2009 годах, этот период характеризуется наибольшим объемом инвестиций.

В 2008 году наибольший объем внесла российская кампания ОАО «ЭНЕРГОТЕХНОЛОГИИ ЛИПЕЦК», занимающаяся производством электрической и тепловой энергии. Данные инвестиции были направлены на строительство Липецкой парогазовой тепло-электростанции (ЛПГТЭ) и даже с учетом кризиса, этот проект окажется прибыльным в дальнейшем, так как данная область является доминирующей в Российской Федерации.

Низкий уровень объемов инвестиций в период 2010–2012 года можно объяснить тяжелой послекризисной ситуацией как для российских и иностранных предприятий, так и для самой особой экономической зоны «Липецк».

В 2013 году зона начала восстанавливать инвестиционные объемы посредством многочисленных переговоров и презентаций для российских и зарубежных предприятий.

Говоря о результатах промышленно-производственной особой экономической зоны «Липецк», можно отметить высокую эффективность и стремительное развитие данной зоны. Количество ее резидентов постепенно увеличивается, также расширяется перечень стран, заинтересованных в инвестициях в эту область, что являет-

ся показателем перспективности этого проекта. Всего за 7 лет объемом инвестиций увеличился более чем в 65 раз. И объем иностранных инвестиций занимает 55% общего потока в данную особую экономическую зону. Все эти показатели свидетельствуют об успешном применении режима особой экономической зоны.

В заключительной части данной статьи хочется еще раз подчеркнуть значительную роль особых экономических зон для современных экономик. Этот инструмент может использовать правительствами для выполнения многих важных задач, таких как снижение социального дисбаланса в регионе, развитие в нем определенных видов деятельности, улучшение инфраструктуры и уровня жизни населения и конечно же улучшение имиджа страны для привлечения иностранных инвестиций. Правительствам необходимо продумать целый ряд льгот и преференций для создания наиболее благоприятного и привлекательного климата. Важным фактором является определение типа зоны и курса ее развития. Так как затраты на создание особых экономических зон очень велики, ведь они требуют больших капитальных вложений для благоустройства территорий под производство, нужно заранее правильно спланировать и рассчитать все мероприятия по подготовке и убедиться, что это действительно принесет результаты. В итоге, отдельные положительные результаты каждой особой экономической зоны благотворно сказываются на общем состоянии экономики России и повышают уровень доверия к ней в глазах инвесторов.

Список литературы:

1. Архипов А.Ю. Институты особой экономической зоны и приграничной торговли как структуры эффективного развития международной инвестиционной деятельности: Монография / А.Ю. Архипов, П.В. Павлов, А.В. Татарова. — Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2011. — 294 с.

2. Баронов В.И., Костюнина Г.М. Свободные экономические и офшорные зоны. — Магистр: ИНФРА-М. — М., 2013. — 560 с. — ISBN 978-5-16-006667-7.

3. Савин В. А. Нужны ли России свободные экономические зоны?/В. А.Савин // Мировая экономика и международные отношения. — М., 2000, № 3. — С. 67—71 (из базы ИМЭМО РАН) [1]

4. Что такое ОЭЗ?. Е.Р. Богатова, «В курсе правового дела», N 12, июнь 2011 г.

5. ОЭЗ — очаги экономического роста. М. Быстров, «БДМ. Банки и деловой мир», № 1, январь 2007.

МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Мангушев Н.А.

ЭЭМ-601

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

Статья посвящена сравнительному анализу основных показателей национальных инновационных систем Российской Федерации и ряда государств-членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Рассмотрены тенденции развития российской инновационной системы и выявлены проблемы, сдерживающие ее рост на современном этапе.

Ключевые слова: национальная инновационная система; научно-техническое развитие; международные сравнения; инновационное развитие; статистический анализ; патентная деятельность; НИОКР; Российская Федерация; ОЭСР.

Повышение экономической роли инноваций, изменение темпов, направлений и механизмов развития инновационных процессов являются одним из ключевых факторов, повлекших к существенным структурным сдвигам в экономике промышленно развитых и многих развивающихся стран. Они выражаются в росте инвестиций в образование и науку, технологические и организационные нововведения; опережающей динамике высокотехнологичных секторов промышленности при повышении технологического уровня традиционных отраслей хозяйства; возникновении новых видов деятельности [1]. Начиная с середины 80-х годов, национальные инновационные системы, сформированные в ряде государств,

выступают в роли основы развития инновационной экономики. Инновационная система делает возможным повышение темпов экономического развития путем использования эффективных механизмов получения, передачи и использования достижений научно-технической и инновационной деятельности в различных областях страны.

В ходе сравнительного анализа проводились сопоставления по общепризнанным основным индикаторам науки и технологий, разработанным Организацией экономического сотрудничества и развития: финансовые ресурсы, инвестируемые в НИОКР, и человеческие ресурсы, осуществляющие эту деятельность, данные о патентах, торговле высокотехнологичной продукцией. Для сопоставления были выбраны ведущие развитые страны ОЭСР с инновационной экономикой (Великобритания, Германия, Израиль, Республика Корея, США, Финляндия, Франция, Япония) и Китай, как государство с особой моделью переходной экономики. Анализируемый период — с 1996 по 2012 г.

По масштабам финансирования науки РФ находится на уровне стран с малым по доле в ВВП научным потенциалом (рис. 1). В начале 1990-х гг. значение доли валовых внутренних затрат России на исследования и разработки к ВВП была сопоставима с показателями стран-членов ОЭСР и значительно выше, чем у Китая. После этого инвестиции в НИОКР резко снизились с 2% от ВВП в 1990 г. до 1% от ВВП в 1999 г., по сравнению со средним показателем 2,2% по ОЭСР в 2001 г. Значение доли затрат сохранилось на уровне начала 2000 гг., несмотря на колебания в период 2000—2003 и 2008—2012 гг. Отмечается, что активность в сфере НИОКР, как правило, ниже в странах, основанных на сырьевой экономике, тогда как страны с большой долей производств в таких отраслях, как фармацевтика и телекоммуникации, имеют более высокую долю расходов на НИОКР. Наиболее высокое значение в 2012 г. имеет Республика Корея — 4,36%.

Анализ абсолютного показателя валовых внутренних затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (рис. 2) позволяет сделать вывод о сохранении США мирового лидерства — 397 млрд долл. США по ППС. На общем фоне стоит выделить динамику роста Китая: в период с 1996 по 2012 г. внутренние затраты на НИОКР выросли в 15 раз. В 2009 г. Китай стал вто-

рой державой в общемировых затратах на исследования и разработки, потеснив Японию. Что касается положения РФ, то положительная тенденция в объеме внутренних затрат связана с ростом ВВП при сохранении доли расходов на НИОКР к ВВП на том же уровне, соответственно происходит пропорциональное увеличение. Сравнив данные России и стран-членов ОЭСР, можно говорить о недофинансировании российского сектора науки за весь рассматриваемый период.

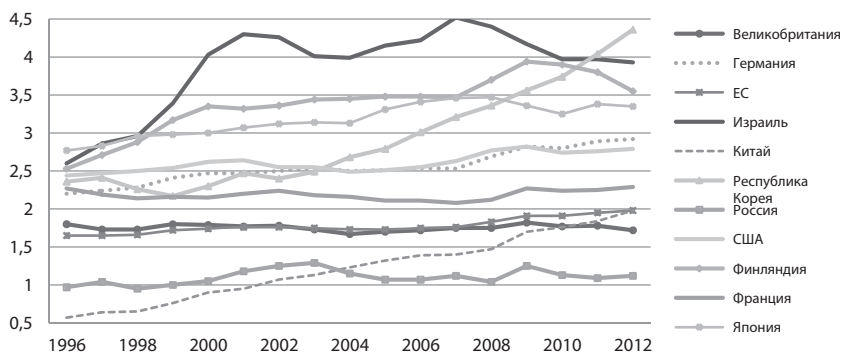


Рис. 1. Доля внутренних затрат на исследования и разработки к ВВП, %

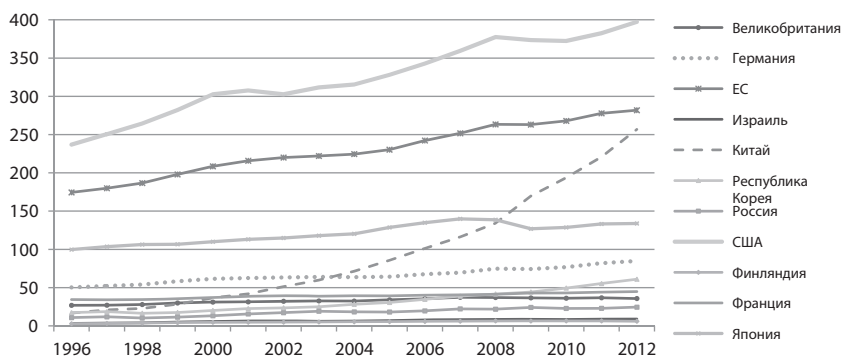


Рис. 2. Внутренние затраты на исследования и разработки, по ППС млрд долл. США в постоянных ценах 2005 г.

К основным источникам финансирования исследований и разработок в сопоставляемых странах, за исключением Израиля, относятся средства предпринимательского и государственного сек-

торов (рис. 3). На их долю приходится более 90% всех финансовых вложений. В структуре финансирования российской науки и исследовательской деятельности доля двух основных источников в 2011 г. составляет 95,72% от общего объема.

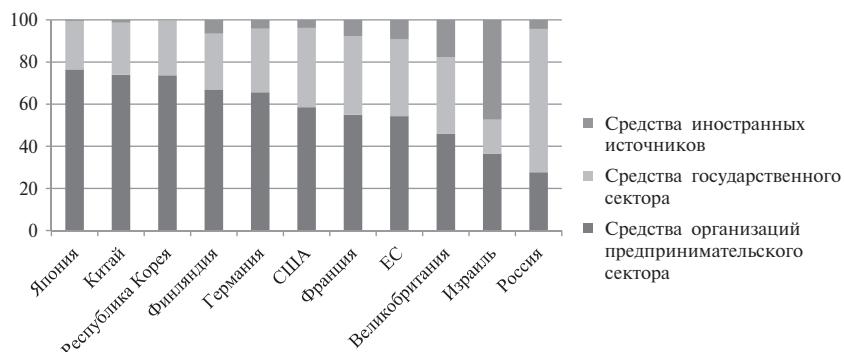


Рис. 3. Структура внутренних затрат на исследования и разработки по источникам финансирования, 2011 г.

Колоссальную долю финансирования в Российской Федерации осуществляет государственный сектор, что не характерно для остальных стран ОЭСР. Опыт зарубежных стран показывает, что именно предпринимательский сектор является ключевым источником финансирования проектов в инновационной сфере. В сложившихся условиях рост бюджетного финансирования исследований и разработок, имевший место в последние годы, не мог привести к заметному повышению инновационной активности российских компаний. Кроме того, частный бизнес на территории РФ недостаточно мотивирован для инвестирования средств в высокорисковые активы и проекты, отсутствует продуманная политика по поощрению расходов частного сектора на НИОКР. По данным ОЭСР, в структуре основных источников финансирования сферы исследований и разработок на долю предпринимательского сектора приходится в среднем 60%, в то время как для России этот показатель в 2011 г. составил 27,7%.

Структура внутренних затрат на исследования и разработки по секторам деятельности представлена на рис. 4. На долю затрат предпринимательского сектора и на долю затрат сектора высшего образования во всех западных странах приходится свыше 80%. В РФ

ошутима доля затрат в государственном секторе — 29,8%, тем не менее основная роль в осуществлении научно-исследовательской деятельности отводится предпринимательскому сектору во всех странах без исключения.

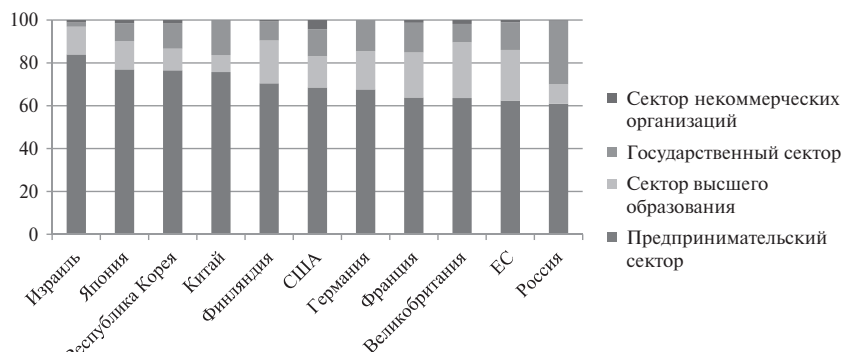


Рис. 4. Структура внутренних затрат на исследования и разработки по секторам деятельности, 2011 г.

Стоит отметить, что Россия имеет наименьшую долю внутренних затрат на НИОКР в секторе высшего образования — 9%. Это связано с незначительной ролью данного сектора в научно-исследовательской деятельности страны. Поскольку возможности современного экономического роста определяются степенью развития человеческого капитала, и в первую очередь его образовательного фактора, сегодня те страны, которые достигли более высокого уровня образования и профессиональной подготовки кадров, оказываются в выигрышном положении по сравнению с теми, где этот уровень относительно ниже.

В последние десятилетия в России отмечалась тенденция к сокращению научно-исследовательского состава. Показатель постепенно снизился с 18,18 исследователей в расчете на 1000 занятых в экономике в 1996 г. до 11,61 исследователей в 2012 г. (рис. 5). Среднегодовой темп спада численности исследователей в России составил около 5%. При этом значение на 2012 г. близко к среднему по странам-членам ОЭСР и сравнительно лучше, чем в ЕС и Китае.

Сокращение численности исследователей многие экономисты объясняют нестабильной и несбалансированной системой финан-

сирования научных исследований и инновационной деятельности в России, объем которой постоянно урезается, а также так называемой «утечкой мозгов». Во время структурной перестройки экономики российский научный сектор потерял половину своего персонала. В результате низкой заработной платы и отсутствия приемлемых рабочих условий для ведения научно-исследовательской деятельности (дефицит передовых технологий, ограниченный доступ к иностранной и отечественной научной литературе и т.д.) молодые талантливые ученые эмигрировали из страны, а средний возраст исследователей резко вырос (более 87% в возрасте 50 лет). На настоящий момент Россия остается одним из главных экспортеров специализированных научных кадров из-за отсутствия механизмов и неспособности их удержания.

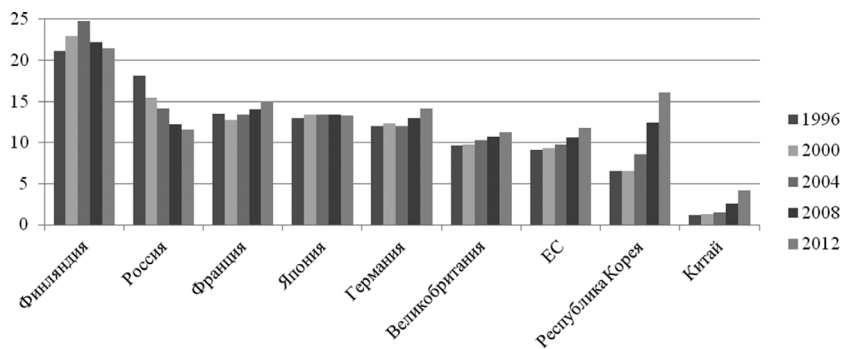


Рис. 5. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, на 1000 занятых в экономике

Характерным отличием структуры распределения численности персонала, занятого исследованиями и разработками по секторам деятельности, является низкая доля в секторе высшего образования России — 14,4%. В рассматриваемых странах данный показатель превышает, за исключением Китая, 20% уровень, что говорит о сложившихся национальных приоритетах, ориентированных на инновационную экономику, т.е. экономику знаний, в которой главная роль отводится человеческому капиталу. Более того, доля исследователей, занятых в государственном секторе России составляет более трети — 35,4%, тогда как в остальных странах этот показатель не превышает 16%.

Анализ показателей патентной деятельности национальных инновационных систем сопоставляемых стран в период 1996—2012 гг. (табл. 1) позволяет сделать вывод о том, что роль России в патентном деле ничтожно мала. Наибольшее число патентов, зарегистрированных государством в системе «триады патентных семей» (патенты, зарегистрированные в патентных ведомствах ЕС, США и Японии), в Японии — 13167, близкое к этому значение в США — 12722, и в Германии — 4749. Как видно из таблицы, страны-лидеры по затратам на научно-исследовательскую деятельность являются лидерами и в патентном деле. Россия в 2012 г. имела весьма незначительное число патентов — 63, не говоря уже о приходящейся на нее доле в международном патентном деле — 0,11%.

Согласно базовому докладу к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации, патентование за границей является для российских физических и юридических лиц процессом затруднительным, по причине ограниченности финансовых средств и правового положения. Такая ситуация сложилась еще в советское время и пока не преодолена, несмотря на тенденцию к росту патентования внутри страны и за рубежом. Несмотря на то, что показатель совместного патентования близок к средним значениям по ОЭСР, российская наука по-прежнему наименее интегрирована в международный процесс. Сложившиеся административные барьеры, включая визовые вопросы и различие процедур финансирования с иностранными и международными финансовыми организациями, препятствуют более глубокому и эффективному международному сотрудничеству в рамках НТИ.

Сравнение показателей поступления патентных заявок и выдачи патентов, публикуемых Федеральной службой государственной статистики и Всемирным банком, с одной стороны, свидетельствует о сохранении Россией позиции в первой десятке лидеров по количеству патентных заявок среди резидентов и нерезидентов страны, но с другой, важно понимать разницу между количеством и качеством. В РФ сложилась такая ситуация, когда отсутствие отлаженной системы передачи технологий от разработчиков в реальный сектор экономики во многом сказывается на продолжающийся низкий спрос на российские объекты интеллектуальной собственности, особенно со стороны промышленно развитых стран.

Показатели патентной деятельности в период 1996—2012 гг.

Страна	Число патентов в системе «гряды патентных семей»				Число патентных заявок, оформленных согласно РСТ				Доля страны в международном патентном деле, %			
	1996	2004	2012	1996	2004	2012	1996	2004	2012	1996	2004	2012
Великобритания	1667,18	1433,61	1340,07	3508,87	5962,77	5280,72	4,23	3,26	3,13			
Германия	5526,25	4740,77	4749,19	7662,72	15964,44	17105,23	14,03	10,77	11,1			
ЕС	13174,03	11428,4	11430,87	21371,04	42921,55	47640,77	33,45	25,97	26,72			
Израиль	212,41	298,73	276,99	528,34	1658,94	1892,83	0,54	0,68	0,65			
Китай	22,81	227,25	997,7	146,32	2336,37	18573,26	0,06	0,52	2,33			
Республика Корея	321,49	1763,78	1912,52	251,69	4253,38	11256,23	0,82	4,01	4,47			
Россия	59,92	41,86	47,91	447,25	651,9	869,62	0,15	0,1	0,11			
США	13048,95	14066,61	12722,12	22158,79	45634	50150,73	33,14	31,96	29,74			
Финляндия	358,34	268,9	305,13	807,06	1522,32	1597,78	0,91	0,61	0,71			
Франция	2160,81	1879,61	1827,43	2539,44	5922,15	7272,27	5,49	4,27	4,27			
Япония	10701,05	14043,55	13167,79	4358,02	24121,88	42779,83	27,17	31,91	30,78			

Также причиной является незавершенность многих проектов, предоставление клиентам продуктов на стадии технического решения.

Непропорциональный рост экспорта и импорта привел к тому, что выручка от экспорта высокотехнологичной продукции остается втрое ниже, чем расходы на импорт. В результате Россия заметно проигрывает в эффективности обмена технологиями. Экспорт высокотехнологичной продукции остается низким в РФ — 1,4% от общего объема или 16 млрд долл. США в абсолютном выражении, тогда как, по данным Федеральной таможенной службы РФ, экспорт энергетических ресурсов в 2012 г. занимал 71,3%. Серьезным недостатком российской инновационной системы, ориентированной на использование заимствованных технологий, а не на создание собственных прорывных нововведений, является ее имитационный характер. Россия занимает последнее место по совокупному уровню инновационной активности организаций среди стран ОЭСР: 10,3% по сравнению с 79,3% в Германии, 56,2% — в Финляндии, 48,5% — в Японии.

Недостаточный объем финансирования развития инновационно-технологической сферы приводит к нарастающему снижению конкурентоспособности России на мировом рынке. На сегодняшний день, по самым оптимистическим оценкам, доля страны на мировом рынке высоких технологий не превышает 0,5%. Россия имеет многолетний опыт и потенциал в области науки и технологий, однако, необходима рациональная политика, направленная на диверсификацию экономики и снижение своей зависимости от природных ресурсов. Правительство продолжает разрабатывать программы и стратегии, направленные на достижение конкурентоспособности отраслей, не связанных с добычей топливно-энергетических полезных ископаемых. В основном подобные стратегии заключаются в продвижении отдельных секторов экономики или географических районов, в том числе специальные экономические зоны, технопарки, государственные венчурные фонды и банки развития, налоговые льготы, программы обучения, стимулирование экспорта, и прямое государственное участие в некоторых секторах экономики.

Учитывая тот факт, что рыночные силы подталкивают Россию в сторону зависимости от ресурсов и низкой международной кон-

курентоспособности, государственное вмешательство становится актуальным контролирующим инструментом. Проблема российского пути развития национальной инновационной системы заключается в том, что НИС рассматривается как сугубо бюрократическая задача. Помимо всего прочего, общее недоверие населения и высокий уровень коррупции тормозят инновационное развитие.

Список литературы:

1. Гохберг Л.М., Иванова Н.И., Клевжиц Д.В., Михайлов Н.В., Рудашевский В.Д. Инновационное развитие — основа модернизации экономики России: Национальный доклад. — М.: ИМЭМО РАН, ГУ–ВШЭ, 2008. — 168 с.
2. Индикаторы науки: 2014 : статистический сборник. — Москва: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014. — 400 с.
3. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2014, OECD Publishing.

АНАЛИЗ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИЗРАИЛЯ ЗА ПЕРИОД 2010—2013 гг., ПЕРСПЕКТИВНЫЕ И РАЗВИВАЮЩИЕСЯ ОТРАСЛИ СТРАНЫ

Махинько А.В.

ЭЭ-301

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

В данной статье рассмотрены основные статистические и макроэкономические показатели развития экономики Израиля. Перспективные и развивающиеся отрасли страны. Израиль является страной со стабильными макроэкономическими показателями, высоким уровнем жизни и благосостояния, в условиях недостаточности ресурсов. Израиль относится к группе стран с развитой, но преимущественно рыночной экономикой и незначительным влиянием государственного сектора.

Ключевые слова: статистические и макроэкономические показатели, экономический рост, государственный сектор, высокотехнологические отрасли, индустриально-аграрная страна, промышленность, экономически активное население, платежный баланс, индекс человеческого развития, индекс конкурентоспособности, ВВП на д/с, ВВП и ВНД в текущих ценах, ВНД по ППС, высокотехнологичные компании, инвестиции.

Израиль, страна с высоким уровнем экономического и социального развития, страна высоких технологий, с необычайно развитым военно-промышленным комплексом и невероятным потенциалом в прогрессирующих на сегодняшний день, высокотехнологичных отраслях, таких как медицина и промышленность. Что позволяет Израилю, сохранять лидирующие позиции на мировом рынке, со стабильными и улучшающимися макроэкономическими показателями.

Израиль является развитой индустриально-аграрной страной, по преимуществу рыночной, хотя в ее экономике немаловажную роль продолжает играть государственный сектор. Государство занимает главенствующую роль в ключевых производственных отраслях, таких как: электроснабжение, водоснабжение, железнодорожный транспорт, нефтеперегонные заводы. Что позволяет Израилю, по показателю годового дохода на душу населения входит в 30-ть наиболее развитых в промышленном отношении государств.

Высокотехнологичные отрасли промышленности дают около 50% объема всего промышленного производства Израиля.

Характерными показателями для страны с развитой экономикой, так же является экономически активное население, которое составляет 2499 тыс. чел. Основная его часть занята в промышленности (17,3), в сфере недвижимости, аренды и предпринимательства (12,3%), в здравоохранении и социальном обслуживании (9,9%).

Но при этом необходимо отметить, что в силу ряда факторов экономика страны сильно зависит от внешних источников финансирования (США ежегодно предоставляют безвозмездную помощь в размере 3 млрд долл.), преимущественно для военно-промышленного комплекса, что в свою очередь позволяет, покрывать отрицательно сальдо платежного баланса, преимущественно за счет пожертвований и займов от правительства США.

Статистические показатели экономики Израиля

Для изучения уровня развития страны, необходимо исследовать несколько основных показателей. Индекс человеческого развития, представляет собой интегральный показатель из трех основных компонентов, характеризующих развитие человека: долголетия, образованности и уровня жизни [1]. ИЧР, является статистическим инструментом для сравнения уровней развития разных стран, что позволяет сделать выводы о прогрессивном развитии Израиля.

Таблица 1

Индекс человеческого развития

2008	2010	2013
0,930	0,872	0,900
24 место	15 место	16 место

Источник: hdr.undp.org индекс человеческого развития

В таблице 1 представлены показатели индекса человеческого развития, в 2008, 2010 и 2013 гг., что показывает, о положительном росте уровня развития страны и закреплении на высоком уровне. Данный показатель подтверждает, что страна обладает высоким интеллектуальным потенциалом.

Следующим показателем является, индекс конкурентоспособности страны. Индекс конкурентоспособности оценивает способности стран обеспечить высокий уровень благосостояния своих граждан. Это зависит от того, насколько эффективно страна использует ресурсы, которыми располагает.

По данным за 2013—2014 гг., Израиль занимает 27 место, что говорит о высоком уровне благосостояния граждан и эффективности использования ресурсов. Обусловленность того, что страна с высоким интеллектуальным потенциалом и ресурсной базой, занимает всего 27 место, в первую очередь связана с нестабильной военной ситуацией, которая не позволяла увеличить данный показатель.

Переходя к основным макроэкономическим показателям, следует рассмотреть показатели внешнего долга Израиля. Внешний

долг, представляет собой суммарные денежные обязательства страны, то есть общая задолженность страны по внешним займам и невыплаченным по ним процентам.

Таблица 2

Внешний долг Израиля, 2013 г.

Внешний долг (в млн \$)	ВД на д/с	ВД в % к ВВП
96,3	12 312	35

Источник: cbs.gov.il Центральное статистическое бюро Израиля

В таблице 2, представлены данные о структуре внешнего долга Израиля в 2013 г. Исследуя данные о внешнем долге, можно сказать, что Израиль не обладает внешней задолженностью, которая могла бы усугубить, стабильное экономическое положение страны.

Для более полной картины о состоянии экономики страны, необходимо проанализировать основные макроэкономические показатели.

Таблица 3

Основные макроэкономические показатели Израиля, 2010—2013 гг.

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
ВВП на д/с (тыс. \$)	30,389	33,251	32,567	36,151
ВВП в текущих ценах (млрд \$)	231,7	258,2	257,6	291,3
ВНД в текущих ценах (млрд \$)	226,5	253,9	249,6	285,8
ВНД по ППС (млрд \$)	213,1	230,3	241,3	259

Источник: cbs.gov.il Центральное статистическое бюро Израиля

В таблице 3 представлены показатели Израиля за период с 2010—2013 гг. По показателям ВВП на душу населения, Израиль занимает лидирующие позиции в мире, сохраняя положительную тенденцию роста, что позволяет, также сохранять высокий уровень жизни в стране. Рассмотрим следующие показатели в динамике на Диаграмме 1.

На Диаграмме 1 представлены статистические показатели валового внутреннего продукта, валового национального дохода в текущих ценах и валового национального дохода по паритету покупательной способности. Стоит отметить, что по всем показателям наблюдается положительная тенденция роста, только в 2012 году, произошел небольшой спад, который не сказался на основном уровне экономике Израиля.

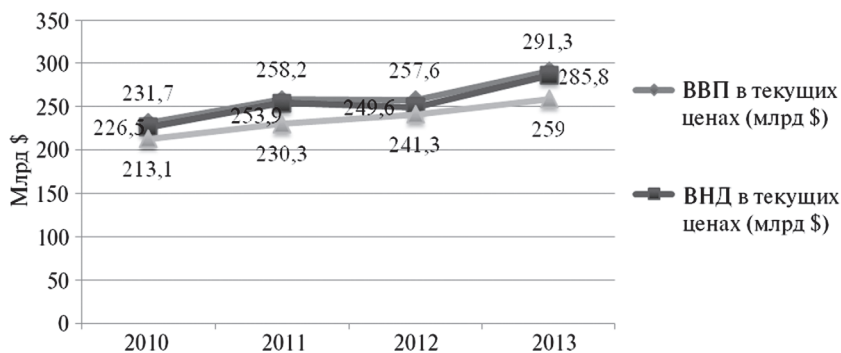


Диаграмма 1

Проанализировав основные статистические показатели Израиля, можно сказать, что страна обладает стабильными и растущими показателями, которые позволяют совершенствовать и улучшать основные отрасли на которые ориентирована страна, задействовав экономически активное население, обеспечивая тем самым, высокий уровень доходов и жизни населения.

Перспективные и развивающиеся отрасли

Израиль, страна высоких технологий с перспективными интеллектуальными возможностями.

Отсутствие большинства природных ресурсов, Израиль компенсировал развитием трудоемких отраслей промышленности, требующих привлечения высококвалифицированной рабочей силы, а также созданием центров научных разработок и современной системы образования. Так, значительная часть промышленности ориентирована на создание высококачественной продукции с использованием новейших технических средств в таких областях, как ме-

дицинское приборостроение, агротехника, телекоммуникация, производство пищевых продуктов, химических препаратов, разработка компьютеров и систем использования солнечной энергии.

Тем самым, страна задействована во внешней торговле преимущественно за счет импорта, расходы на который всегда превышали доходы от экспорта.

Важными статьями импорта являются вооружение, нефть, машины и оборудование, запасные части к ним, химические продукты и металлы, транспортные средства, продовольствие (пшеница, сырье для производства растительного масла, мясо, кофе, какао, сахар), бытовая техника, необработанные алмазы для последующей огранки и реэкспорта. На экспорт идут бриллианты, машины и оборудование, фрукты и консервы, ткани и одежда, минеральные удобрения и другая химическая продукция, вооружения.

Приток прямых иностранных инвестиций, осуществляются в основном в высокотехнологичные отрасли, медицина и промышленность, на что и ориентировано производство страны и задействованы лучшие интеллектуальные возможности.

На Диаграмме 2, представлены данные об инвестициях и экспорте Израиля. Где наблюдаются положительные тенденции экспорта высокотехнологичных товаров, и приток прямых иностранных инвестиций, которые незначительно сократились в 2012 г.



Диаграмма 2

Страна экспортирует продукцию своих ИТ-компаний на сумму, превышающую 30 млрд долл. в год, что составляет более 50% всего экспорта. 73 израильские компании с суммарным капиталом около 58 млрд долл. представлены на торговой площадке NASDAQ.

Подводя итоги, следует заметить, что за несколько десятков лет Израиль превратился в мировой центр науки и высоких технологий. Страна лидирует в мире по количеству ученых (145 на 10 000 населения), по числу научных публикаций, по количеству зарегистрированных патентов и по затратам на научные исследования (5% ВВП). А по количеству высокотехнологичных компаний Израиль уступает только США. В 2010 году Израиль был приглашен в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), своеобразный клуб самых высокоразвитых и богатых стран планеты.

Израиль, продолжает развивать перспективные отрасли производства в сфере медицины и высоких технологий, экспортируя высококачественную продукцию по всему миру и оправдывая качество путем получения прямых иностранных инвестиций.

Израиль, страна с высоким доходом на душу населения и уровнем жизни, развитой медициной и социальным сектором, что позволяет сохранять лидирующие позиции по индексу человеческого развития и конкурентоспособности страны.

Список литературы:

1. Бушуев В.В., Голубев В.С., Коробейников А.А., Селюков Ю.Г. Человеческий капитал для социогуманитарного развития. — М.: «ИАЦ Энергия», 2008. — 96 с. — 300 экз.
2. Федорченко А.В. Израиль / А.В. Федорченко // Страны и регионы мира. Экономико-политический справочник. — М.: МГИМО, 2008.
3. www.worldbank.org статистические данные Всемирный банк
4. www.weforum.org глобальный индекс конкурентоспособности стран
5. hdr.undp.org индекс человеческого развития
6. www.cia.gov сайт ЦРУ
7. cbs.gov.il Центральное статистическое бюро Израиля
8. iguide.co.il Справочный сайт

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ЗА РУБЕЖОМ (В СТРАНОВОМ РАЗРЕЗЕ)

Медников А.С.

ШМ-501

Мировая экономика ИМЭБ РУДН

Аннотация:

В данной статье рассмотрены основные регионы, которые более привлекательны для инвестирования со стороны российских компаний. Автор раскрывает предпосылки и причины приобретения иностранных реальных активов российскими компаниями, а также проводит анализ географического распределения российских активов за рубежом, что позволяет детально выявить основные мотивы и возможности транснационализации деятельности ответственного бизнеса и перспективы его дальнейшего развития.

Ключевые слова: инвестиции, реальные активы, ПИИ, ТНК, транснационализация, инвестиционная экспансия, внешнеэкономические связи.

Рамочными предпосылками для расширения вывоза из России прямых инвестиций стали благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура, стабильная в целом макроэкономическая ситуация в прошедшем десятилетии (по крайней мере, до осени 2008 года), что способствовало расширению и диверсификации международной деятельности российских корпораций. Кроме того, данный процесс стимулировался рядом предпринятых в стране законодательных и административных мер, в том числе по либерализации валютного регулирования, а также экспорта капиталов. Немаловажную роль сыграла и эволюция позиции государства в отношении вывоза прямых инвестиций за рубеж. Если раньше руководство страны выступало против «утечки капитала», то с середины истекшего десятилетия стало публично поддерживать компании, осуществляющие крупные инвестиции за границей. С учетом перечисленных факторов российские корпорации получили широкие возможности для международной экспансии, что вызвало бум вывоза предпринимательского капитала из страны, в том числе для

приобретения зарубежных активов и реализации новых проектов в различных сферах. В целом ведущие российские корпорации-инвесторы, которые в данном случае можно рассматривать как ТНК, отличаются друг от друга по условиям возникновения, истории развития и способам зарубежной инвестиционной экспансии. Поэтому отечественные компании характеризуются многообразием мотивов осуществления экспорта ПИИ — от намерения легально вывезти из страны капитал (как способ защиты от возможных посягательств со стороны государства или конкурентов) до стремления получить доступ к передовым технологиям и современным компетенциям. В этой связи в последние годы трансграничные сделки М&А стали для отечественных компаний фактором внутриотраслевой и даже межотраслевой конкуренции.

Анализ географического распределения российских активов за рубежом позволяет детально выявить основные мотивы и возможности транснационализации деятельности отечественного бизнеса и перспективы его дальнейшего развития.

Согласно данным Центрального банка РФ, на начало 2014 г. свыше 80% накопленных инвестиций за рубежом приходилось на 10 стран — основных реципиентов. При этом удельный вес первой тройки (Кипр, Нидерланды и Британские Виргинские острова) составил 63%, а с учетом Бермудских островов и Люксембурга — 70% [1].

Доля 10 ведущих получателей прямых инвестиций банковского сектора и сектора небанковских корпораций из Российской Федерации в 2014 г. достигла 81%, в том числе первой тройки (Кипр, Нидерланды, Сент-Китс и Невис) — 55,4%. Хотя данные по географическому распределению текущих исходящих потоков ПИИ во многом носят конъюнктурный характер (например, среди ведущих реципиентов впервые появился офшор Сент-Китс и Невис), перечень данных государств и территорий практически на 80% совпадает со страновой структурой накопленных капиталовложений.

Согласно статистике ЦБ РФ и Росстата, традиционно основными направлениями (в 2010—2014 гг. — 55—60%) движения российских исходящих инвестиций выступали Кипр, Британские Виргинские острова, Бермуды, а также другие офшорные территории (Гибралтар, Багамы, Белиз и т.д.). Указанные юрисдикции, как правило, являются лишь транзитным пунктом движения отече-

ственных капиталов, подавляющая часть которых перетекает отсюда в другие государства.

Также общепризнано, что ряд государств-реципиентов ПИИ российских ТНК (Нидерланды, Люксембург, Великобритания, Швейцария, США и пр.), на долю которых в посткризисный период приходится до 10—15% экспорта ПИИ, в силу своего либерального законодательства и льготного налогового режима в определенной мере также становятся временным местом размещения отечественных капиталов, часть которых затем инвестируется в третьи страны, сменив национальную принадлежность.

Таким образом, можно предположить, что до 60—70% объемов экспорта российских ПИИ, направленных корпорациями на приобретение активов за рубежом, меняют место своего приложения по сравнению с первоначальным пунктом назначения.

Данные аналитической группы M&A Intelligence позволили выделить страны, наиболее привлекательные для вложений российских инвесторов в период с 2003 г. по середину 2008 г., т.е. до начала кризиса в стране. Так, формально наибольший объем сделок пришелся на Канаду (6,7 млрд долл.), хотя эта рекордная сумма обусловлена приобретением «Норникелем» местной Lion Ore за 6,3 млрд долл.

Также в десятку стран по накопленной сумме сделок с участием российского капитала вошли: Украина (6,1 млрд долл.), США (5,3 млрд), Швейцария (4,7 млрд), Казахстан (3,8 млрд), Турция (3,4 млрд), Великобритания (2,8 млрд), Италия (2 млрд), Франция (1,6 млрд) и Китай (1,5 млрд долл.) [2].

Согласно оценкам ИМЭМО РАН, географическое распределение зарубежных активов 20 крупнейших российских корпораций по состоянию на конец 2009 г. было следующим: Центральная и Западная Европа — 46%, СНГ и страны Балтии — 22%, Северная Америка — 19%, Тропическая Африка — 8%, Китай — 2%, Ближний Восток и Северная Африка — 1%, Индия — 1% и Австралия — 1% (см. рис. 2.1) [3].

В посткризисный период характерной чертой экспансии российского бизнеса в географическом разрезе является увеличение доли дальнего зарубежья, прежде всего развитых стран (Европы и Северной Америки), на фоне сокращения удельного веса государств СНГ. Одновременно наблюдалась тенденция к расширению про-

никновения отечественных компаний на другие региональные рынки, включая отдаленные — Латинскую Америку и Юго-Восточную Азию.

Европейская ориентация на протяжении длительного периода времени традиционно определяла развитие внешнеэкономических связей России, поэтому естественно, что на эти государства, прежде всего на страны-члены Евросоюза, по экспертным оценкам, приходится примерно половина накопленных отечественных ПИИ за рубежом [4].

В Европе сложились отдельные субрегиональные направления инвестиционной деятельности отечественного бизнеса с соответствующей приоритетной отраслевой специализацией. В государствах Западной Европы, например, концентрируются их нефтеперерабатывающие и металлургические предприятия. В странах Балтии (прежде всего в Литве) на базе существующих мощностей российскими компаниями налаживается производство нишевых товаров (удобрения, бытовая техника, грузовики и т.д.), а в государствах Восточной Европы приобретаются предприятия, продукция которых ориентирована на рынки Евросоюза.

Можно выделить наиболее и наименее привлекательные для ПИИ российских ТНК: например, в Германии или Финляндии зарегистрировано примерно по 1,5 тысячи компаний с участием российского капитала, а во Франции официально действуют всего несколько десятков отечественных инвесторов.

Вместе с тем североамериканские рынки — США и Канада — вышли на второе место после европейских стран как получатели прямых российских инвестиций (особенно в металлургической промышленности), потеснив с лидерских позиций государства СНГ. Причем если рынок США представляет особый интерес для отечественных горно-металлургических компаний, то в Канаде зафиксировано наибольшее количество крупных активов (стоимостью свыше 1 млрд долл.), приобретенных российским бизнесом.

Латинская Америка, напротив, традиционно рассматривается отечественным бизнесом как удаленный регион с институциональными и коммерческими рисками, поэтому реальные активы и масштабные проекты там пока практически отсутствуют.

На африканском континенте в посткризисный период с российскими ПИИ складывается неоднозначная ситуация. С одной

стороны, действующие предприятия в Южной и Западной Африке, принадлежащие крупным отечественным компаниям («Русал», «Ренова», «Лукойл»), испытывают операционные трудности, прежде всего в силу непоследовательных действий местных властей и завышенных ожиданий российских владельцев.

Но, с другой стороны, российский бизнес наращивает свое присутствие в добывающем секторе в различных государствах континента. Так, в 2011 г. «Северсталь» приобрела в трех странах Западной Африки несколько новых горнодобывающих активов, рассматривая африканское направление своей деятельности как альтернативу ухода с рынка США.

Индия и ОАЭ являются относительно новыми рынками для российского предпринимательства. Хотя в данном случае речь пока идет о единичных проектах — о приобретении в 2009 г. АФК «Система» индийского оператора мобильной связи (в настоящее время деятельность компании SSTL фактически приостановлена), а также о строительстве «Металлоинвестом» металлургического завода в ОАЭ [5].

В последние годы при содействии государства устойчиво растет число различных российских проектов во Вьетнаме, несмотря на сложности ведения деятельности на местном рынке. При этом соседние страны (Лаос и Камбоджа) рассматриваются отечественным бизнесом как сферы дальнейшей экспансии в регионе Индокитая.

Австралия, несмотря на достаточно крупные инвестиции из России, как самостоятельное географическое направление экспансии российского бизнеса значительного развития не получила. Более того, доля этого континента в совокупных зарубежных капиталовложениях России (в основном это горнодобывающие проекты) сокращается под воздействием неблагоприятной конъюнктуры мировых товарных рынков и падения капитализации этих чувствительных активов.

Новой тенденцией стал выход отечественного бизнеса на Гонконгскую и Шанхайскую биржи, что свидетельствует о его долгосрочном интересе к этому региону Азии.

Вопреки распространенному мнению, в том числе среди зарубежных экспертов, о том, что бизнес отечественных корпораций за рубежом сосредоточен преимущественно в странах СНГ, статистические данные и экспертные оценки указывают на устойчивое

снижение роли этого региона в размещении российских иностранных активов, и эта тенденция сохраняется в посткризисный период.

Так, доля стран СНГ в 2007—2009 гг. в экспорте ПИИ из России в среднем составляла примерно 0,7% и в накопленных инвестициях — 4,5%, а в активах — около 20% (оценка ИМЭМО РАН). Данные за 2010—2011 гг. демонстрируют тенденцию к сокращению удельного веса СНГ в общем вывозе прямых инвестиций российскими компаниями до уровня в 4,5% и накопленных ПИИ — до 4,2%, данные с 2012 по 2014 год демонстрируют некоторое увеличение доли СНГ (самое значительное в 2012 году составило 8,49%) [1].

Ряд стран СНГ — Украина, Казахстан и Белоруссия, обладающие достаточно емкими и платежеспособными внутренними рынками представляют интерес для российских инвесторов, прежде всего для корпораций «второго эшелона», а также малого и среднего бизнеса. В данном случае многие из этих компаний рассматривают постсоветское пространство как удобный плацдарм для начала своей международной деятельности.

Такая стратегия обусловлена традиционными факторами — географической близостью, устойчивыми хозяйственными связями и социокультурной общностью, относительно низкой конкуренцией, а также сохраняющимся политическим влиянием России на постсоветском пространстве.

Вместе с тем, перспективы расширения российских капиталовложений на постсоветском пространстве достаточно ограничены. Большинство отечественных ТНК и крупных компаний уже присутствуют на этом рынке инвестиций, а практически все привлекательные активы, которые можно было приобрести, уже куплены. Помимо этого, в регионе в последние годы усилилась конкуренция, в том числе со стороны государств дальнего зарубежья, а также просматривается противодействие принимающих стран экспансии российского капитала, включая принудительную ликвидацию действующих там российских компаний. Наиболее ярким примером в данном случае является компания МТС, имеющая активы почти во всех странах СНГ. Однако за последние несколько лет деятельность компании вынужденно приостанавливалась из-за конфликтов с местными элитами в Киргизии, Туркмении и Узбекистане, а в других государствах постсоветского пространства МТС также имела проблемы некоммерческого характера.

Российскими и зарубежными экспертами единодушно признается склонность отечественных корпораций инвестировать по всему миру, и ярко выраженных региональных ТНК среди ведущих российских корпораций-инвесторов практически нет. Более того, некоторые российские ТНК имеют дочерние структуры уже на четырех-пяти континентах, хотя часть из них операционно связана лишь с офшорами.

Лидером по числу стран, где расположены филиалы (дочерние структуры) за рубежом, является «Лукойл», который в 2010 г. был представлен в 36 зарубежных странах. Далее следует «Газпром» — 33 государства (однако во многом за счет не производственных, а своих сервисных компаний) и «Русал», имеющий представительства в 20 странах и территориях мира [6].

Подводя итог проведенного анализа страновой и региональной ориентации экспорта ПИИ российскими транснациональными корпорациями, следует подчеркнуть, что в настоящее время наблюдается тенденция усиления зарубежной экспансии российских компаний на нетрадиционных рынках, причем доля стран СНГ и даже европейских государств постепенно сокращается за счет наращивания прямых инвестиций из России в Северную Америку и различные регионы развивающегося мира. Эта тенденция свидетельствует об эволюции региональной и бирегиональной направленности экспансии корпораций (в географическом контексте) к глобальной, что делает актуальным изучение новой «регионализации» деятельности отечественных ТНК.

Список литературы:

1. Виды прямых инвестиций в Россию: покупка/продажа новых акций (долей, паев), слияния и поглощения (по данным платежного баланса) в 2006—2013 годах, I—II кв. 2014 г. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/fdi.htm&pid=svs&sid=dops_01

2. Investment from Russia stabilizes after the global crisis. М.: ИММО. — 23 July 2011. — 344 p.

3. Российский бизнес за рубежом: динамика развития. МШУ Сколково и международная группа экспертов Emerging Markets Global Players. М., 2008. — С. 9.

4. Российские транснациональные корпорации продолжают экспансию даже в условиях мирового кризиса. М.: ИМЭМОРАН, 2009. — С. 14.

5. Завадский М. В Китай с деньгами и идеями /М. Завадский // Эксперт. 2011. — № 45. — С. 40—48.

6. Конференция ООН по торговле и развитию [Электронный ресурс] — Режим доступа: www.unctad.org

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И СТРАН ПЕРСИДСКОГО ЗАЛИВА

Мелконян А.А.

ШМ-501

Мировая экономика ИМЭБ РУДН

Аннотация:

Инвестиционное сотрудничество государств Персидского залива и Российской Федерации относительно новое явление. Страны Персидского залива и Россия могут активнее развивать свое инвестиционное сотрудничество и сделать его наиболее эффективным.

Ключевые слова: ССАГПЗ (Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива), ОАЭ (Объединённые Арабские Эмираты).

Сотрудничество Российской Федерации со странами Персидского залива поспособствуют развитию национальной экономики и позволят нашей стране добиться ускоренного роста ВВП. Страны ССАГПЗ (Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива) выступают для РФ как перспективный источник инвестиций. Россия, не смотря на не благоприятный инвестиционный климат, также вызывает интерес у иностранных инвесторов. Будучи крупнейшими мировыми инвесторами, государства персидского залива, осторожно подходят к вопросу инвестирования в российскую экономику.

Россия может предложить арабским партнерам следующие направления инвестиционного сотрудничества, которые в свою очередь имеют для них огромное значение: энергетика, опреснительные технологии, мелиорация и освоение пустынных земель, транспортное — коммуникационная и немонетарная сфера и др.

Существует ряд факторов, которые мешают развитию сотрудничества между странами, а именно следующие проблемы:

- Отсутствие благоприятного инвестиционного климата в России, инвесторы стран Персидского залива рассматривают Россию как рынок повышенного риска
- Сохраняющаяся нестабильная обстановка в некоторых арабских странах
- Разногласия в оценке ситуации в Сирии, приводит к ухудшению политических отношений с некоторыми арабскими странами
- Затрудненность со стороны стран Персидского Залива предоставления деловой информации России
- Слабо развитая законодательная и договорно — правовая база
- Несовершенные механизмы сотрудничества

Уже не является актуальным фокусирование инвестиционного сотрудничества только на финансовых возможностях ряда стран арабского региона — получение российской экономикой вместе с капиталом инновационных моделей и схем развития и управления свободных экономических зон, портов, заимствование опыта в сфере альтернативной энергии, финансов, в том числе исламских, образования и др. является наиболее оптимальным.

Для арабского капитала привлекательным являются такие отрасли инвестирования как нефтегазовая отрасль, инвестирование в строительную отрасль, в инфраструктурные проекты, также актуальным для арабских инвесторов является вхождение в любой инновационный бизнес, в таких отраслях как (биотехнологий, информационных технологий, космической, атомной и др.), вложения в агропромышленный комплекс.

Россия обладает сравнительным технологическим преимуществом в нефтегазовой отрасли, следовательно, участие в производстве является весьма выгодным для арабских инвесторов, нежели вложение в добычу, что является дорогим и весьма рискованным инвестированием.

Что касается инвестирования арабских стран строительство, то прибыль от капиталовложения в недвижимость Российской Федерации практически в 3 раза выше, чем в Европе. Сегментами, в которые происходит инвестирование, являются: офисная недвижимость, торговая и гостиничная, складская.

Арабские монархии, в частности Кувейт, Саудовская Аравия, ОАЭ, Бахрейн, Катар являются крупными источниками долгосрочных капиталов для экономик развитого и развивающегося мира. По некоторым оценкам, ресурсы инвестиционных фондов ОАЭ больше чем 1 трлн. долл.

Инвестиционный потенциал взаимодействия России со странами Персидского залива, к настоящему времени практически не использован, несмотря на то, что в российской практике есть примеры успешного привлечения инвестиций из арабского мира. Подписанное «Ростехнологиями» соглашение с портовым оператором Gulfainer Comp. Ltd (ОАЭ) о создании фонда объемом в 500 млн долларов для инвестирования в инфраструктурные проекты, является примером инвестирования в инфраструктурные проекты.

Вложение в инновационный бизнес — это перспективная форма обмена технологиями и ноу-хау. Также в России много компаний, производящих конкурентоспособную продукцию и которые нуждаются в финансирование.

Точных данных об объёмах арабских инвестиций в Российскую экономику сложно найти. Расчетные действия сложны тем, что капитал российского происхождения часто возвращается в российскую Федерацию под видом инвестиций из стран Персидского залива. Тем не менее, арабские страны не являются лидирующими государствами, инвестирующими в Российскую экономику, согласно официальным российским статистическим данным. Причиной этого явления является отсутствие благоприятного инвестиционного климата и потенциала.

В этом вопросе стороны могут выступать партнерами. Одним из главных и самых крупных поставщиков энергоресурсов на мировом рынке являются Россия и ряд арабских стран. Они также являются конкурентами в борьбе за потребителями. Как и Россия так и арабские страны, которые практически одинаково богаты углеводородами, очень заинтересованы в том, чтобы происходило

поддержании цен на нефть на внешнем рынке. Здесь, уже в этом вопросе, Россия и ряд арабских стран могут выступать не конкурентами, а партнерами.

Развитие соответствующей инфраструктуры и разработка углеводородов, являются основным направлением энергетического сотрудничества российской и арабских стран, а перспективными сторонами сотрудничества могут считаться совместная реализация проектов в третьих странах, обмен технологиями, участие в программах по приватизации энергетических госпредприятий.

Также следует отметить, что по различным причинам российские организации теряют свои позиции в тех отраслях экономик стран Персидского залива, которые мы уже с давних времен считали «своими». Например, российский бизнес в металлургии и в строительстве энергетической инфраструктуры в Алжире западным и китайским конкурентам удалось сместить. При содействии СССР именно в этой стране большая и значимая часть объектов национального значения возводилась: металлургическое предприятие в г. Аннабе, ТЭС в г. Жижель, плотины «Бени-Зид» и «Тилездит», объекты металлургического завода в Эль-Хаджаре, газопровод Альрар—Тинфуйе—Хасси Мессауд.

Сохраняется актуальной проблема регулярного обеспечения частных и государственных российских компаний информацией о состоянии экономик арабских стран, о тенденциях местного рынка и конечно же информирования о девающих потенциальных конкурентных компаний. Также труднодоступной для российских предпринимателей будет информация о способах получения лицензий на ведение деятельности в странах пребывания, о том под какими условиями будут финансироваться проекты, также о процедурах регистрирования прав собственности и т.д. В арабских странах действует всего три российских торговых представительства, что в настоящее время является одной из проблем, которая препятствует сбору конкретной информации делового характера. Эти представительства находятся в Алжире, Марокко и Египте.

Также следует отметить, что торгово-экономические отношения Российской Федерации со странами Персидского залива медленными темпами, но постепенно развиваются. ОАЭ является привлекательным рынком для российских государственных и частных компаний, а именно таких как «Роснефть», «Стройтрансгаз»,

«Лукойл Оверсиз Холдинг Лтд.», «Магнитогорский металлургический комбинат», «РЖД», «Гидромашсервис», «КАМАЗ», «Технопромэкспорт», «Вертолеты России» и др. Российский средний и малый бизнес также входит в торгово-экономические отношения с ОАЭ.

В числе причин, которые мешают развитию российско-эмиратского торгово-экономического сотрудничества, также можно выделить недостаток информации о готовящихся изменениях в законодательстве обеих стран, нехватку информации об экономическом потенциале России и ОАЭ, также то что некоторая российская промышленная продукция не соответствует требованиям заказчиков ОАЭ, дороговизну кредитов, которые предлагаются отечественными банками российскому бизнесу, также можно выделить факт того, что со стороны эмиратских деловых кругов проявляется слабая инициативность в плане сотрудничества с российскими бизнесменами.

Кроме вышеперечисленных причин, часто российские бизнесмены не могут полностью и в полной мере использовать свои возможности из-за не знания местной специфики, а также из-за нежелания вступать в конкурентную борьбу за выход на новый рынок и ограничиваться общепринятой нормой прибыли.

Огромным инвестиционным потенциалом обладают рынки ценных бумаг государств арабского мира, а в частности страны Персидского залива.

Крупнейшим фондовым рынком и самым закрытым для инвесторов является рынок ценных бумаг Королевства Саудовской Аравии. Размещенные компаниями здесь акции могут покупать только жители шести стран, которые в свою очередь входят в Совет сотрудничества арабских стран Персидского залива (ССАГПЗ).

Одним из самых открытых для иностранного капитала фондовых рынков в Персидском заливе является рынок ценных бумаг Султаната Оман. Акции местных компаний могут владеть иностранные лица (с одобрения кабинета министров допускается до 100% иностранного владения), но в соответствии с обязательствами в рамках Всемирной торговой организации, для иностранных собственников до 70% в большем количестве секторов экономики, одобрение дается автоматически.

Что касается рынка ценных бумаг ОАЭ, то он состоит из биржевого и внебиржевого рынка. Внебиржевой — это сделки, совершающиеся между родственниками, завещание, дарение, наследие и др., также сделки, которые совершились на основе решения, вынесенного судом, на открытом аукционе и др. Сделки, совершенные на фондовой бирже — это уже биржевой рынок. На сегодняшний день функционирует 3 фондовые биржи — Дубайский финансовый рынок (Dubai financial market, DFM), фондовая биржа Абу-Даби (Abu Dhabi Securities Exchange, ADX), а также биржа Насдак Дубай (Nasdaq Dubai), расположенная в свободной финансовой зоне — Международном финансовом центре Дубая.

Ведущим банковским центром региона считается Бахрейн. В королевстве расположены финансовые и страховые центры, а также 182 банка. В странах ССАГПЗ действуют 38 финансовых учреждений, из которых 21 находятся в Бахрейне. Доход от деятельности разных финансовых учреждений составляет 20% ВВП страны. Здесь кроме биржевого рынка ценных бумаг есть и внебиржевой, где могут происходить различного рода сделки, например: продажа денных бумаг на аукционе; сделки с бумагами Бахрейнских АО, совершенных на биржах не в Бахрейне, но только с разрешения совета директоров биржи; переход прав на бумаги по семейно-наследственным отношениям и др.

В Катаре также присутствует фондовая биржа, которая до 2009 г. именовалась как «Рынок ценных бумаг Дохи» (Doha Securities Market). Во все компании, котирующиеся на бирже, иностранцы могут инвестировать в размере, не превышающем 25% торгующихся акций. Также на Катарской бирже иностранцы не могут проводить IPO, такое право предоставляется только лицам из стран ССАГПЗ.

Для Российского рынка приход арабских инвесторов является положительным и желательным явлением. Арабские инвесторы получают значительную возможность диверсифицирования своих инвестиции, выхода на новые рынки, получения информации о новых технологиях и т.д. Связи России со странами Персидского залива могут обеспечить не только некоторую «безопасность», но также могут способствовать развитию национальной экономики в целом.

Список литературы:

1. [1] Договорно-правовая база и механизмы сотрудничества Российской Федерации и стран ССАГПЗ. / Междисциплинарные исследования Арабского Востока. Ежегодник — 2010. — М.: РУДН, 2010. — С. 167—177.
2. [2] Инвестиционный климат арабских стран. // Горный информационно-аналитический бюллетень. — 2009. — No 9. — С. 382—388.
3. [3] Возможности и направления участия стран Персидского залива в мировых процессах миграции капитала. // Вестник РУДН. Серия Экономика. — 2009. — No 3. — С. 27—37.
4. [4] Российская Федерация в процессах международной миграции капитала и влияние глобального финансового кризиса // Вестник Донецкого национального университета. Серия Экономика. — 2009. — No 2. — С. 196—202.
5. [5] Особенности сотрудничества России с арабскими странами. / Материалы научной конференции студентов и молодых ученых. Ежегодная межвузовская научная студенческая конференция. — М.: МИРБИС, 2005. — С. 264—272.
6. [6] Состояние и экономические проблемы стран Персидского залива как основа развития инвестиционных процессов в регионе. / Актуальные проблемы глобальной экономики. Материалы XI научной конференции молодых ученых экономического факультета РУДН 23 апреля 2009 г. — М.: Экон-Информ, 2009. — С. 270—276.

НОВЫЕ ВЫЗОВЫ ГАЗПРОМУ В УСЛОВИЯХ ОБОСТРЯЮЩЕЙСЯ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Мильруд Е.Ф.

ШУ 401

Международный менеджмент ИМЭБ РУДН

Аннотация:

В данной статье рассматриваются проблемы сотрудничества Газпрома на международном рынке. Проанализированы характерные

особенности нынешних союзов, конкуренция, укрепление позиций на традиционных рынках сбыта и выход на новые рынки. Выявлена и обоснована финансовая убыточность компании. На основе проведенного исследования предлагается рассмотреть внутренние и внешние проблемы Газпрома.

Ключевые слова: Газпром, США, Россия, газотранспортная сеть, газ, ресурсы, энергия, разработки, месторождения, сотрудничество, промышленность.

Компания «Газпром» обладает крупнейшими в мире запасами газа, развитой газотранспортной сетью, портфелем долгосрочных экспортных контрактов — всё это в сочетании со взвешенной управленческой политикой, направленной на диверсификацию бизнеса, диалог с инвесторами и развитие новых проектов позволяет с уверенностью говорить, что «Газпром» и будет лидером российского топливно-энергетического комплекса и газового рынка Евразии.

«Газпром» основывается на главных тенденциях мировой энергетики, разрабатывая такие стратегические планы:

- увеличение общего спроса на первичные энергоресурсы в мире. Увеличение эффективности использования топлива и энергии будет всего частично компенсировать этот рост.
- появление и развитие новых огромных региональных центров потребления энергии. К примеру, в странах АТР, где развитие экономики базируется на активном использовании энергоресурсов.
- сохранение недостатка собственных ресурсов в главных центрах потребления, и как следствие, быстрое развитие мирового и региональных энергетических рынков.
- повышение доли экологически чистых энергоносителей и возобновляемых источников энергии.

Такие условия позволят природному газу занять ведущее положение в структуре мирового энергопотребления в ближайшие десятилетия и сохранить до конца нынешнего века. Следовательно Россия должна занять в этом процессе одну из ведущих ролей.

Основой стратегии «Газпрома» станет диверсификация ресурсной базы, рынков сбыта, маршрутов транспортировки и способов переработки газа.

Основными целями развития ресурсной базы до 2020 года являются:

- введение разработок новых месторождений в Надым-Пур-Тазовском регионе Западной Сибири.
- освоение месторождений полуострова Ямал.
- разработка газовых ресурсов на шельфе северных морей, в первую очередь Штокмановского месторождения.
- освоение запасов Восточной Сибири и Дальнего Востока и острова Сахалин. Суммарные и доказанные запасы на востоке России оценены в 6,5 трлн. куб. м. газа. К 2020 году добыча газа достигнет 110 млрд куб. м. в год, что позволит сделать этот регион новым газовым центром страны. «Газпром» уполномочен Правительством РФ быть координатором для создания в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке единой системы добычи, транспортировки и экспорта газа.

Также одним из ключевых элементов диверсификации ресурсной базы будут закупки природного газа в Казахстане и Туркменистане на основе подписанных соглашений о сотрудничестве.

Для воплощения новых проектов по добыче газа «Газпром» будет опираться на международное сотрудничество и привлекать крупнейшие мировые энергетические компании.

Главной задачей «Газпрома» заключается укрепить свои позиции на традиционных рынках сбыта и выйти на новые рынки:

Во многих странах бывшего СССР газ, который поступает из России — единственный источник вида энергоносителей. Компания «Газпром» собирается в дальнейшем обеспечивать надежное газоснабжение этих стран.

Европейское направление экспорта является для «Газпрома» основной целью для развития бизнеса. На сегодняшний день доля российского газа в европейском потреблении является примерно 28%.

Освоение рынков стран азиатско-тихоокеанского региона является возможностью реальной диверсификации и становится одним из приоритетных направлений работы. При этом интерес представляют как экспортные поставки газа, так и совместные проекты в области его разведки, добычи и транспортировки. Примерами такого подхода является участие «Газпрома» в проекте строительства

транскитайского газопровода «Запад-Восток», а также в проектах геологоразведочных работ на морском шельфе этого региона.

Одним из важных партнёров России в сфере энергетики могут стать США так как рассматривается возможность поставок на американский рынок сниженного природного газа из России.

Развитие новейших технологий является для России и «Газпрома» дополнительной возможностью по применению углеводородного сырья и нахождению новых ниш на внутреннем и внешних рынках.

Такой газовый монополист «Газпром» впервые за долгие годы вынужден признать собственную убыточность. Об этом факте стало известно после обнародования статотчетности по итогам второго квартала текущего года. Во второй половине 2014 года чистый убыток «Газпрома» составил в размере 7,5 млрд рублей по сравнению с чистой прибылью в 58,76 млрд рублей за такой же период предыдущего года. По итогам первого полугодия 2014 года чистая прибыль «Газпрома» снизилась в 1,6 раза в годовом выражении до 154,989 млрд рублей. Однако, в концерне предупреждают, что из-за украинского кризиса США и Евросоюз могут ввести против него финансовые и экономические санкции. Такая ситуация «может весьма затруднить сотрудничество с деловыми партнерами», отмечается в «Газпроме», но и так же подчеркивается, чтобы снизить возможный риск, концерн «регулярно проводит работу по поддержанию своей деловой репутации. Руководство «Газпрома» провело закрытое совещание, главной темой к обсуждению стали пути вывода за рубеж активов, и даже председатель правления Алексей Миллер вынужден был признать, что такая ситуация для «Газпрома» является наихудшей за все время существования компании, а эксперты отмечают, если определившиеся тенденции будут продолжаться, ситуация приведет к банкротству газового монополиста в условиях тотальной потери рынков сбыта и развития международных санкций.

Куда «Газпром» ни обратился бы (Европа дает максимальную прибыль, что составило 38 млрд долларов в прошлом году), компания сталкивается с трудностями. Часто это является следствием бурного развития добычи сланцевого газа в США за последнее десятилетие, которое отразилось на всем мировом рынке энергоресурсов.

Газпрому приходится снижать цены своим западным покупателям, а Европейский Союз подозревает в злоупотреблении Газпрома на рынке. В России концерн сталкивается с огромной растущей конкуренцией и может утратить свою драгоценную монополию на экспорт газа.

Новые вызовы создают угрозу для всей энергетической модели России. Доля Газпрома в национальном объеме производства является 8%, а в бюджетных поступлениях оценивается около 20%.

На сегодняшний день рыночная стоимость оценивается 90 млрд долларов, а акции опустились в цене после 2009 года, когда российские биржевые бумаги потеряли три четверти своей стоимости из-за мирового финансового кризиса. Перемены в газовом секторе также ударили по Газпрому, которые резко изменили конъюнктуру на энергетических рынках и бросили вызов старым методам бизнеса. Не последнюю роль в этом сыграл бурный рост добычи сланцевого газа в США.

Хотя процесс разработки сланцевых месторождений в Европе продвигается очень медленно, бум в США уже оказывает косвенное воздействие на европейские рынки. В конце прошлого десятилетия, когда США купались в собственном газе, Америка начала поставлять в Европу не нужные партии сжиженного природного газа, таким образом создав вполне конкурентную ценовую альтернативу российскому топливу.

Усиление конкуренции обращает пристальное внимание к ценообразованию в Газпроме. Руководство «Газпром Экспорта» подчеркивает существующие «дефекты» на газовом рынке Европы, появившиеся из-за так называемой «гибридной» модели ценообразования, при которой цены индексируются с учетом стоимости нефти. Особые перемены в газовом секторе системы заключаются в том, что спотовые цены, ниже контрактных.

Существуют две причины, которыми объясняется такой дисконт. Для начала, контрактный газ является носителем ценовой премии за надежность и гибкость поставок, которой не обладает газ в хабах. Вторая причина — структурное, то есть присущее только самим хабам, превышение предложения над спросом.

Помимо проблем с конкуренцией Газпром сталкивается с регуляторными проблемами. В сентябре прошлого года антимонопольные органы Европейского Союза начали вести официальное рас-

следование против компании, обнаружив злоупотребление на рынке. Следственные органы изучают насколько Газпром использовал свое господствующее положение в европейском газовом рынке с целью, чтобы сорвать планы конкурентов и получить повышения цен в Центральной и Восточной Европе.

В России Газпром когда-то считался неуязвимым. Но в последние годы другие компании также получили возможность пользоваться колоссальными газовыми запасами России. Частная газодобывающая компания «НОВАТЭК», к примеру, увела у Газпрома некоторых очень крупных промышленных потребителей.

Газпром доказывает, что все трудности остались в прошлом. Прогнозируется, что экспорт в Европу будет увеличен на 9,4% и достигнет объема в 151,8 млрд кубометров.

В Европейской части Газпром сталкивается с серьёзными проблемами, но на другом конце света перспективы у него более радужные. После многолетних переговоров он приблизился к заключению соглашения о поставке газа в Китай. Китайский рынок необычайно привлекателен, так как находится рядом с Россией и ощущает огромные потребности в газе.

Список литературы:

1. <http://ria.ru/economy/20030604/389707.html>
2. <http://ria.ru/economy/20030604/389744.html>
3. <http://www.viperson.ru/wind.php?ID=372501&soch=1>
4. <http://www.wn.ru/today/BusinessNews/05.06.2003/4.html>
5. <http://surkov.viperson.ru/wind.php?ID=372499&soch=1>
6. <http://www.oilru.com/news/423881/>
7. <http://pandia.org/440030/>
8. <http://www.rosteplo.ru/news.php?zag=1309506186>
9. http://www.globalaffairs.ru/number/n_5755

БАНК РАЗВИТИЯ БРИКС: ПОСЛЕДСТВИЯ НОВОГО МИРОВОГО ПОРЯДКА

Молина Чаваррия И.

ШМ-501

Мировая экономика ИМЭБ РУДН

Аннотация:

Автор анализирует основные причины создания нового банка развития, его основные операции и другие характеристики. А также влияние банка в странах БРИКС и в других странах мира.

Ключевые слова: БРИКС, Новый Банк Развития, НБР, новая инфраструктура, Всемирный банк, Международный валютный фонд.

Новый Банк Развития БРИКС (НБР) был основан во времена глобальных перемен в экономике. Его основание рассматривается как «противовес» двум международным организациям, которые доминировали в мире — Всемирный банк и Международный валютный фонд (МВФ).

Во втором саммите стран БРИК, который прошел в городе Бразилиа 15-го апреля 2010 г. участники согласились, что МВФ и всемирному банку необходимо срочно решать проблему их недостаточной легитимности. Также страны БРИК призывали к проведению реформы системы распределения голосов во Всемирном банке на предстоящих весенних заседаниях его руководящих органов и ожидали завершения реформы квот в МВФ к саммиту «Группы двадцати» в ноябре 2010 года. Также страны согласились с тем, что существует необходимость внедрения открытого метода отбора кандидатов на руководящие посты в МВФ и Всемирном банке, основанного на заслугах, вне зависимости от их национальности. Особенно, по мнению стран, необходимо было увеличить представительство развивающихся стран. И уже с того момента начались разговоры о возможности валютного сотрудничества, включая договоренность об использовании национальных валют в торговле между странами группы.

Также страны согласились проводить секторальные встречи министров сельского хозяйства, министров финансов, руководителей центральных банков и банков развития, встречи представителей по вопросам безопасности, и представителей корпоративных объединений.

А на четвертом саммите БРИКС в Нью-Дели в 2012 году было подписано соглашение «О создании банка развития» и «резервный фонд» и впоследствии на пятом саммите БРИКС в Дурбане в 2013 было объявлено об этом.

«Цель Банка заключается в мобилизации ресурсов на развитие инфраструктуры и устойчивого развития проектов в странах БРИКС и других развивающихся стран для усиления многосторонних и региональных финансовых учреждений для глобального роста и развития».

Новый банк развития БРИКС, учредителями которого являются Федеративная Республика Бразилия, Российская Федерация, Республика Индия, Китайская Народная Республика и Южно-Африканская Республика, имеет свою штаб-квартиру в Шанхае и планирует предоставить первый кредит уже в 2016 г.

Доллар Соединенных Штатов Америки является официальной валютой оплаты. Начальный уставный капитал Банка должен составить сто миллиардов долларов (100,000,000,000 долларов США). Начальный уставный капитал Банка должен быть разделен на 1,000,000 (один миллион) акций, имея номинал в ста тысяч долларов (100,000 долларов США) каждый, который должен быть доступен только для участников. А капитал резервного фонда составляет \$50 млрд, который станет частью программы по созданию валютных резервов. Китай внесет \$41 млрд, Бразилия, Индия, Россия — по \$18 млрд каждая, Южная Африка — \$5 млрд.

Ресурсы и средства Банка будут использоваться исключительно для реализации поставленных целей и функций. Каждый член назначает свой центральный банк в качестве депозитария, в котором может держать свои авуары и другие активы в валюте того государства-члена которым является. Если участник не имеет центрального банка, то он должен, по согласованию с Банком, назначить другое учреждение для осуществления этой цели. Операции Банка состоят из обычных и специальных операций. Обычные операции

это такие операции, которые финансируются из собственных средств Банка.

Право голосования каждого участника должно быть равно числу его гарантированных акций в уставном капитале Банка. Структура НБР состоит из Совета управляющих, Совета директоров, Председателя, заместителей Председателя и других должностных лиц и персонала, которые могут быть сочтены необходимым.

Согласно исследованиям Бхаттачарья и Романи, сегодня большая часть ресурсов для финансирования развития экономики стран БРИКС приходит из национальных бюджетов и из Национальных банков развития, что составляет почти 75% от общей суммы. Ускорение динамики инвестиций в данном контексте будет означать чрезмерный дефицит бюджета, ставя под угрозу макроэкономическую стабильность.

Первоначально НБР будет предоставлять кредиты странам-учредителям. Ожидается, что в первую очередь будет выделен кредит Южноафриканской республики, так как данная страна нуждается в огромной поддержке. Правительство Южной Африки, считает, что в течение ближайших двух десятилетий потребуется около \$200 000 млн. По данным Бхаттачарья и Романи странам Южной Азии и Африки южнее Сахары необходимо более 12% от ВВП страны для развития.

Но это не значит, что странам БРИКС нет необходимости инвестирования в инфраструктуру. По данным Всемирного экономического форума Бразилия стоит на 114 месте из 148 стран, из-за плохого инвестирования в инфраструктуру, что ей придется утроить в течение ближайших 20 лет, чтобы достичь среднего мирового показателя затрат в этом секторе. А Индия занимает 85 место в рейтинге Всемирного экономического форума и страдает хронической нехваткой в ключевых секторах, таких как электричество.

Ситуация в России аналогична. В то время как Соединенные Штаты и многие европейские страны инвестируют 6% от валового внутреннего продукта (ВВП) в инфраструктуру, Россия — только 2,5%.

Банка будет стараться набирать новых участников из числа подобных стран, таких как Мексика, Турция, Индонезия или Нигерия.

Банк стремится способствовать переходу от среднего уровня развития к высокому, а также уменьшить неравенства в странах-членах.

Сферы деятельности могут включать, например, преодоление демографических рисков, нехватки продовольствия, решение проблем урбанизации и управления водными и земельными ресурсами. Все большее значение придается повышению энергетической эффективности, технологического уровня экономики, развитию инфраструктуры, подъему человеческого капитала.

Создание Банка развития БРИКС не только способствовало бы финансированию строительства инфраструктуры в странах — участницах форума, но и содействовало расширению практики расчетов в национальных валютах. Осуществление проектов в третьих странах может стать одним из инструментов повышения роли национальных валют в международных расчетах. Основная задача процесса консолидации БРИКС состоит «в поддержании конструктивной дискуссии о путях укрепления взаимных экономических, финансовых и торговых отношений между странами участниками, исследование вызовов и барьеров на пути создания модернизированной международной экономической и финансовой архитектуры, создание Банка развития БРИКС».

Страны БРИКС формально не ставят перед собой цели противостоять существующим банкам, а создаваемый Банк развития не должен дублировать Мировой банк и уже действующие региональные банки. Как уже хорошо было отмечено в данной работе БРИКС, прежде всего, будет сосредоточен на развитии экономик и инфраструктуры своих стран и решать другие специфические проблемы, которые другие аналогичные институты не уделяют должного внимания. Но, безусловно, следствием банка будет сбалансирование влияния Запада в мировом финансовом порядке. Таким образом, уменьшить свою зависимость от МВФ и предоставить свой собственный механизм.

На шестом саммите БРИКС предприниматели стран учредителей обсуждали тему использования местных валют этих стран в сделках, которые будут совершать друг с другом, чтобы не было необходимости конвертации в другие валюты, как, например, в доллар, затем в местную валюту, создавая тем самым убытки. Идея состоит в том, чтобы использовать политический союз стран-членов блока, чтобы принимать более выгодную политику, снижать операционные издержки и облегчать переговоры между партнерами.

В начале декабря 2014 г. президент России и Индии при официальной встрече, в Нью Дели сообщил о возможности заключить сделки между Россией и Индией в рупиях и рублях.

Страны БРИКС вместе производят 20% мирового ВВП, 17% международной торговли (хотя в основном сосредоточено в Китае) имеют 30% валютных резервов, 40% населения и занимают 27% всей территории мира. Goldman Sachs считает, что к 2050 году Китай, Индия, Бразилия и Россия превысила бы нынешние полномочия и займет лидирующие позиции в мировой экономике.

Теперь, чтобы увидеть, как эти проекты материализуются. Не пересекает лучшие времена нужно решать некоторые проблемы. ВВП Китая уже не так быстро растет и сталкивается с риском потенциальных кредитных коллапсов и пузыря на рынке недвижимости; Россия была исключена из G-8 с учетом санкции. В свою очередь, возникает напряженность внутри самого блока БРИКС, страны также не пользуются большой демократической традицией, а с другой стороны, страдают от высокого уровня коррупции.

Некоторые эксперты считают, что существует опасение, что Китай может занять лидирующую позицию, как США в МВФ, так как Китай является страной с самым большими запасами в резервном фонде. И также существует главный вопрос, может ли учреждение действительно соперничать со Всемирным Банком и развивать конкурентоспособность относительно других банков.

Не смотря на все это, решение основать новый банк развития БРИКС является историческим шагом, так как это приведет к снижению зависимости от мировых институтов, как МВФ и Всемирный банк, и позволяют дистанцироваться от доллара США.

Список литературы:

1. Sixth BRICS Summit — Fortaleza Declaration_Ministry of external affairs Government of India__<http://www.mea.gov.in/bilateral-documents.htm?dtl/23635/Sixth+BRICS+Summit++Fortaleza+Declaration>
2. Бюллетень Национального комитета по исследованию БРИКС. № 21 март 2013._www.spa.msu.ru/uploads/files/mgu_mks_briks/briks_21.pdf

3. Meeting the Infrastructure Challenge: The Case for a New Development Bank _ Мадрид 2013 _ http://www.cepal.org/ues/noticias/noticias/4/50164/4._Amar_Bhattacharya_and_Mattia_Romani.pdf

4. Los Brics desafían al sistema financiero con un nuevo banco_ BBC_ 15 июля 2014г_ http://www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2014/07/140714_economia_brics_nuevo_banco_jgc

5. El “nuevo paradigma” de los Brics y su nuevo banco_ America economia 21 07 2014_ [http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/el-nuevo-paradigma-de-los-brics-y-su-nuevo-banco?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+america-economia+\(Am+rica+Econom%C3%ADa\)](http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/el-nuevo-paradigma-de-los-brics-y-su-nuevo-banco?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+america-economia+(Am+rica+Econom%C3%ADa))

6. Empresarios de los países BRICS quieren usar moneda local en transacciones comerciales_ <http://www1.folha.uol.com.br/internacional/es/economia/2014/07/1486196-empresarios-de-los-paises-brics-quieren-usar-moneda-local-en-transacciones-comerciales.shtml>

ПРИЧИНЫ И ЭВОЛЮЦИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Мухтарова А.

ЭЭМ-502

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

В статье рассмотрены история и проблемы процессов интеграции на евразийском пространстве. Особое внимание уделено проблемам интеграции стран-участниц Таможенного союза — России, Казахстана и Белоруссии. Показан потенциал интеграции в сфере укрепления экономик стран-участниц, модернизации и повышения конкурентоспособности.

Ключевые слова: интеграция, экономическое пространство, национальная экономика, торгово-экономическое сотрудничество

Процесс евразийской интеграции насчитывает более 20 лет. Усилия по спасению экономических и деловых связей, построенных в

течение многих десятилетий в Советском Союзе, начались сразу же после распада СССР.

Процесс интеграции был обусловлен наличием обширных связей между новыми независимыми государствами в ряде экономических секторов (промышленность, сельское хозяйство, транспорт и энергетика). Наличие в значительной степени общего социально-гуманитарного пространства также является важным фактором. В то время как основным приоритетом для всех вновь создаваемых государств было добиться полного экономического и политического суверенитета, лидеры государств осознавали, что целей экономического развития и повышения уровня жизни будет гораздо труднее добиться, если связи не будут сохранены.

8 декабря 1991 года президенты Беларуси, России и Украины встретились в Беловежской пуше (республика Беларусь) и подписали Соглашение о создании Содружества Независимых Государств (СНГ). Соглашение было одобрено другими бывшими советскими республиками в Алма-Ате 21 декабря 1991 г. В этом договоре страны договорились сотрудничать в разработке единого экономического пространства и создавать принципы сотрудничества посредством скоординированных учреждений. Целью стало создание общего экономического пространства, основанного на создании зоны свободной торговли, и поддерживать и развивать экономическое и гуманитарное сотрудничество [1].

Тем не менее, цели лидеров Содружества на тот момент не предусматривали создания каких-либо интеграционных группировок, кроме зоны свободной торговли. Исходя из этого, страны, которые были подготовлены для более тесного экономического сотрудничества стали рассматривать новые формы интеграции. В 1995 Беларусь, Казахстан и Россия приступила к созданию Таможенного союза.

Следует отметить, что соглашение о создании Содружества Независимых Государств и две недели спустя Алма-Атинская Декларация (Алма-Ата, 21.12.1991 г.) не только фиксировали распад СССР и создание СНГ, но и провозгласили также определённую приверженность сотрудничеству в формировании, как общеэкономического пространства, так и общеевропейских и евразийских рынков.

Определённая стагнация практически всех интеграционных проектов и интеграционных процессов их постепенно дискредитиро-

вала. Новые поколения, приходящие в политику и в бизнес на постсоветском пространстве, всё чаще начинают задаваться вопросом — почему много лет существуют все эти интеграционные проекты, а отдачи, практически всё не видно.

Используя стратегию кооперативной гегемонии в своей интеграционной стратегии, Россия и Казахстан через агрегирование власти, в 90-е стремились получить возможность усилить свою глобальную роль в экономике и политике практически всего постсоветского пространства, в том числе через создание общего регионального рынка. Через мягкое делегирование власти и экономическое стимулирование малых государств к сотрудничеству и интегрированию в достаточно развитые и перспективные интеграционные проекты региона постсоветского пространства, страны стремились укрепить региональную стабильность, являющуюся и в 90-е и сегодня приоритетом для государств региона, в основном, естественно, ориентированных на сохранение суверенитета и удержание власти в руках конкретных правящих групп [3].

Во многом благодаря именно экономической интеграции ещё в 90-е годы постсоветское пространство воспринималось как некая относительная единая геополитическая общность, и Россия, как крупнейшее государство региона уже тогда могла стать активным рычагом в деле оптимизации интеграционных процессов и их адаптации к требованиям времени.

И все таки в эти годы интеграция скорее напоминало броуновское движение — без каких либо прогнозов, точных целей и в неразработанном состоянии. Само экономическое состояние стран и их стремление встать на ноги стало отходной точкой на пути развития евразийской интеграции. Если рассматривать исторические события и экономические закономерности, создание евразийской интеграции обусловлено следующим рядом причин:

- стремление государств евразийского пространства развить и улучшить состояние экономики страны;
- создание условий для поэтапного углубления в мировую интеграцию;
- улучшение и поднятие уровня конкурентоспособности страны в современной мировой экономике;
- облегчение взаимосвязи между странами по торговле товарами и услугами на евразийском пространстве;

- осуществление социально-экономических интересов стран в области улучшения качества жизни.

Основным прорывом в достижении этих целей стало идея Президента Казахстана Нурсултана Назарбаева о стратегии перевоплощения интеграции в один из главных ресурсов развития. Эта идея стала воплощаться в реальность путем создания Таможенного союза и Единого экономического пространства.

Так, в 1996 Беларусь, Казахстан, Россия и Кыргызстан подписали Договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях. Договор выявил основные цели в области интеграции, включая создание общих рынков товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, так и развитие сотрудничества в сфере транспорта, энергетики и информационных систем. Эти соглашения были разработаны в 1999 году, когда Беларусь, Казахстан, Россия, Кыргызстан и Таджикистан подписали Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве. Подписав этот договор, все стороны договорились завершить формирование Таможенного союза и Единого экономического пространства.

В 2000 Беларусь, Казахстан, Россия, Кыргызстан и Таджикистан учредили Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС). Узбекистан присоединился к сообществу в 2006 году. Приоритетами новой организации были улучшение сотрудничества и содействия интеграции. В 2003 году президенты Беларуси, Казахстана, России и Украины приняли решение о создании Единого экономического пространства (ЕЭП). Хотя Украина впоследствии отказалась от участия в проекте, основа сотрудничеству была теперь положена [4].

В августе 2006 года на неформальном саммите ЕврАзЭС в Сочи было принято решение, что Беларусь, Казахстан и Россия будут наращивать усилия, направленные на создание Таможенного союза, а Кыргызстан и Таджикистан вступят в эту организацию, как только они будут готовы. На основании этих договоренностей Договор о создании единой таможенной территории и формированию Таможенного союза между Беларусью, Казахстаном и Россией был подписан в октябре 2007 года.

Мировой финансовый кризис, начавшийся в 2008 году, стал причиной во многих странах мира для поиска новых путей минимизации экономических рисков и достижения устойчивого развития. Это оказалось важным фактором в активизации региональных ин-

теграционных процессов. В июне 2009 года были определены этапы интеграции и график создания единой таможенной территории.

Высший орган Таможенного союза решил, что в союз будет принята по состоянию на 1 января 2010 года «тройка» стран, после чего начнется работа по созданию Единого экономического пространства на базе Таможенного союза. Тройку лидеров ТС заявила, что развитие Таможенного союза и Единого экономического пространства должно в будущем привести к созданию Евразийского экономического союза.

Основная цель интеграции заключается в создании благоприятных условий для сотрудничества с другими странами и экономическими союзами. В частности, было стремление создать единое экономическое пространство с Евросоюзом. 18 ноября 2011 года президенты Беларуси, Казахстана и России подписали Декларацию о евразийской экономической интеграции, определяющую о признании успеха Таможенного союза. Международные соглашения, устанавливающие правовую базу Единого экономического пространства, в настоящее время вступили в силу, и на 1 января 2012 года ЕЭП начал действовать.

В тот же день — 18 ноября 2011 — президенты Беларуси, Казахстана и России выработали соглашение о Евразийской экономической комиссии. На основе этого соглашения от 2 февраля 2012 года Евразийская экономическая комиссия начала работу в качестве постоянного наднационального регулирующего органа Таможенного союза и Единого экономического пространства.

К 1 января 2015 года планируется завершить кодификацию международных договоров, которые являлись бы нормативно-правовой базы Таможенного союза и Единого экономического пространства, на основе которых Евразийский экономический союз будет основан. На первом этапе интеграции Зона свободной торговли (ЗСТ) формируется, позволяя осуществлять свободное передвижение товаров, произведенных в государствах-членах [2].

Зона свободной торговли на евразийском пространстве была создана под эгидой Содружества Независимых Государств. В октябре 2011 года было подписано соответствующее Соглашение. Основная цель соглашения состояла в том, чтобы создать условия для свободного движения товаров. Соглашение также показывает общую необходимость для всех Сторон включиться в мировую экономическую и торговую систему.

Создание же Таможенного союза является важнейшим этапом экономической интеграции. Единое таможенное пространство создается с целью освобождения от таможенных пошлин или экономических ограничений к взаимной торговле на территории ТС.

Как было уже отмечено, Договор о создании Таможенного союза был подписан президентами Беларуси, Казахстана и России в октябре 2007 года. Таможенный союз был создан в соответствии с утвержденным планом мероприятий. К 1 января 2010 года необходимая правовая база для функционирования Союза был подготовлена. Россия, Беларусь и Казахстан реализовали единый таможенный тариф и товарную номенклатуру на своей территории, начиная с той же даты. Органом регулирования внешней торговли была назначена Комиссия Таможенного союза.

На основании подписанных международных соглашений Комиссия уполномочена осуществлять следующие виды регулирования:

- регулирование ввозных ставок и изменение пошлин;
- введение товарной номенклатуры Таможенного союза;
- установление тарифных преференций и тарифных квот;
- определение системы тарифных преференций;
- введение мер регулирования нетарифных мер.

Комиссия была уполномочена проводить расследования и осуществлять другие действия, необходимые для применения антидемпинговых, компенсационных и защитных мер в рамках Таможенного союза в отношении товаров, приходящих из третьих стран. В июле 2010 года Единый таможенный кодекс вступил в силу.

Единая система таможенного регулирования была введена в таможенной территории трех стран. Были приняты ряд нормативных актов по таможенному администрированию, в том числе единые правила декларирования товаров и уплаты таможенных пошлин. Были введены общие таможенные процедуры и приняты единые методы оценки импортируемых товаров и определения страны их происхождения.

Система для сбора статистических данных о внешней торговле и взаимной торговли между государствами-членами Таможенного союза также была введена в действие. Были разработаны процедуры для взимания косвенных налогов с взаимной торговли в районе Таможенного союза, и налоговые органы в трех странах обмениваются информацией в электронном виде о суммах косвенных налогов, которые выплачиваются в государствах-членах ТС.

Соглашение действует также в сфере регулирования процедуры зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин (и других подобных пошлин, налогов и сборов). Ввозные таможенные пошлины генерируются на специальном счете, который был открыт специально назначенным органом государств-членов Таможенного союза, где они подлежат уплате. Обязанности уплачивания пошлин в бюджетах трех стран в следующем соотношении: Беларусь 4,7%, Казахстан 7,33%, Россия 87,97%.

По состоянию на 1 июля 2011 все таможенные проверки на внутренних границах между Беларусью, Казахстаном и Россией были отменены. Таможенный контроль и оформление были переданы на внешние границы Таможенного союза. Создание Единой таможенной зоны, поэтому можно назвать полным. Товары и транспортные средства, происходящие из государств-членов Таможенного союза, а также товары и транспортные средства из третьих стран растаможиваются для внутреннего потребления в любом государстве-участнике ТС, для свободного дальнейшего перемещения в пределах единой таможенной территории.

Нормативно-правовая база ТС, включающая более 70 международных договоров и более 900 правил, изданных Комиссией, была полностью разработана к концу 2011 года. Разработка и принятие технических регламентов Таможенного союза является одним из ключевых задач Комиссии. Технические регламенты имеют важное значение для создания общего рынка, который является свободным от технических барьеров и где распространяются единые стандарты и требования безопасности продуктов. Скоординированная политика в этой области будет стандартизировать требования к безопасности товаров широкого потребления, поступающих на общий рынок ТС, а также будет поддерживать технологическое развитие производителей, расположенных в трех странах [5].

Евразийской экономической комиссии уже делегирована полная власть в этой сфере. К началу октября 2012 года были приняты соответствующие технические регламенты, регулирующие требования по безопасности для товаров, обращающихся на единой таможенной территории. Эти правила охватывают железнодорожные перевозки и инфраструктуру, машины и оборудование, топливо, пиротехнические изделия, парфюмерию и косметику, текстильные изделия и продукты питания, и т.д.

На данный момент вполне ощущаются преимущества Таможенного союза. Предварительные оценки показывают, что уже сейчас средневзвешенная ставка ввозных таможенных пошлин снизилась с 9,6% до 7,8%. Создание Таможенного союза создало единый рынок в 170 миллионов потребителей, унифицированный Таможенный кодекс, единый таможенный тариф, единые внешнеторговые и таможенные правила, а также единую правовую базу технических регламентов.

Список литературы:

1. Валиева Д. Таможенный союз — альтернатива членству? // Научные труды ИПВ. — М., 2013. — Вып. 4. — С. 151—168.
2. Глазьев С. Реальное ядро постсоветской экономической интеграции: итоги создания и перспективы развития Таможенного союза Белоруссии, Казахстана и России. // РЭЖ. — 2011. — № 6. — С. 73.
3. Косикова Л.С. Конкуренция интеграционных проектов России и Евросоюза на постсоветском пространстве. // Журнал новой экономической ассоциации. 2011. № 11. С. 170—172.
4. Мансуров Т.А. ЕВРАЗЭС — от экономического сотрудничества к единому экономическому пространству. — М., 2012. — 304 с.
5. Родионова И.А.; Павленко Е.Д. Постсоветское пространство на современном этапе развития: лидеры интеграционного процесса // СНГ: проблемы, поиск решения — 2011. — М., 2011. — С. 33—47.

ОБЩИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНТРАКТНЫХ СИСТЕМ США И СТРАН ЕС

Налбандян А.А.

аспирантка кафедры Политической экономии
Экономический факультет РУДН

Аннотация:

В статье раскрываются общие закономерности формирования контрактных систем США и развитых западноевропейских стран.

Значимость эффективной системы государственных закупок очевидна в связи с тем, что контрактная система является необходимой составляющей для эффективного расходования бюджетных средств. Автор рассматривает опыт развитых стран в становлении контрактных систем, где уже успели устояться основы рыночной экономики, таких как США или страны Европейского союза, где система государственных закупок является эффективным инструментом государственного управления, особенно управления бюджетными средствами. США, Франция, Великобритания и Германия лидируют в области организации государственных закупок для различных секторов экономики и для нормального функционирования государственного аппарата.

Ключевые слова: контрактная система, государственные закупки, государственный прокьюремент, планирование и исполнение госзаказа, страны ЕС, США.

В ходе мирового финансового кризиса, который начал проявляться в сентябре—октябре 2008 года в условиях ухудшения основных макроэкономических показателей большинства развитых стран, что привело к глобальной рецессии, возросла роль государственного регулирования экономики. Обеспечение стабильного экономического роста страны на долгосрочную перспективу во многом зависит от эффективного расходования бюджетных средств. Как видно из первой главы, в России совершенствование системы государственных закупок выступает одной из приоритетных задач программы повышения эффективности бюджетных расходов.

В экономически развитых странах, где уже успели устояться основы рыночной экономики, таких как США или страны ЕС, система государственных закупок является эффективным инструментом государственного управления, особенно управления бюджетными средствами, уже на протяжении долгого промежутка времени. Форму управленческой технологии, которая используется при организации государственных закупок в развитых странах Запада, часто называют прокьюрементом. В общем, прокьюремент включает в себя следующие важные этапы, которые заказчик должен качественно подготовить:

- 1) планирование государственного заказа;

- 2) определение целесообразности предложенной закупки;
- 3) регламентирование государственного заказа;
- 4) размещение государственного заказа;
- 5) контроль за исполнением контракта.

В основе принципа эффективности системы государственных закупок лежит достижение максимальной экономической эффективности на следующих этапах государственного прокьюремента: планирование (формирование), размещение, исполнение и оценка. В целом, системы государственных закупок всех развитых стран объединяет то, что в их основе лежит соблюдение принципов открытости (гласности), равноправия претендентов, эффективности заключаемых сделок и ответственности сторон — участников контракта.

Такие страны как США, Франция, Великобритания и Германия лидируют в области организации государственных закупок для различных секторов экономики и для нормального функционирования государственного аппарата. Именно опыт прокьюремента является незаменимым инструментом в достижении стратегических целей развития экономики этих стран и лежит в основе контрактных систем экономически развитых стран.

Особый интерес представляет модель, успешно функционирующая в США. Федеральная контрактная система (ФКС) — это совокупность мероприятий экономического, правового, организационного характера по обеспечению государственных и муниципальных нужд посредством комплексной реализации взаимосвязанных этапов прогнозирования, планирования и осуществления закупок (включая исполнение контрактов), а также осуществление мониторинга, надзора, контроля и аудита за соблюдением требований [1].

Федеральные закупочные правила издаются федеральными органами исполнительной власти. Они положительно влияют на систему, так как носят конкретизирующий характер, учитывают отраслевую специфику заказчиков и позиционируются как нормативно-правовые акты по правоприменению законодательства. Они открыты и доступны всем участникам государственных закупок, так как размещаются на официальном электронном ресурсе Правительства США: www.acquisition.gov и регулярно публикуются в специальном печатном издании.

Таблица 1

Перечень функций национальных контрактных систем

	Планирование обеспечения государственных нужд	Библиотека типовых контрактов	Регламентация и методическое обеспечение исполнения государственных контрактов	Оценка и управление рисками	Контроль исполнения контрактов	Оценка результатов контрактов
США	+	+	+	+	+	+
Великобритания	+	+	+	+	+	+
Австралия	+	+	—	—	+	—
Франция	+	+	+	+	+	+
Новая Зеландия	+	+	—	—	+/-	—
Бразилия	—	—	—	—	+	—
Индия	—	+	+	—	—	—
Армения	—	—	+	—	—	—

Источник: <http://www.gosbook.ru/node/26217>. Дата обращения: 14.05.2013.

Согласно таблице 1 в США, Великобритании и Франции сформированы целостные контрактные системы, включающие механизмы управления всеми этапами заказа от планирования до оценки исполнения контракта. На примере приведенных стран можно сказать, что в БРИКС и переходных странах контрактная система пока только на пути становления.

Современная ФКС США стала законодательно оформляться с 1948 года. С 1984 года она функционирует на основе «Федеральных правил планирования, размещения и исполнения государственного заказа» — свода законодательных и подзаконных актов, определяющих требования в отношении порядка и процедур, которым должны следовать все федеральные органы при осуществлении закупок и размещении заказов [2]. Библиотека контрактов, которая используется в рамках ФКС США, насчитывает более 100 детально регламентированных видов государственных контрактов. Приме-

чительно, что Министерство обороны США руководствуется специальным документом «Правила закупок для нужд обороны — Дополнение». Это говорит о четком разделении государственных закупок для оборонных нужд от остальных видов государственных потребностей, что на наш взгляд, облегчает задачу регулирования и повышения эффективности бюджетных расходов на государственные заказы.

Из названия вышеупомянутых правил видно, что ФКС как механизм в целом, и как система, по которой осуществляются государственные закупки в США, включает в себя инструменты управления всем жизненным циклом заказа: планирование — размещение — исполнение-контроль.

Стоит отметить, что в США существует два уровня регулирования государственных закупок: *по федеральным законами по федеральным закупочным правилам*. Федеральные законы принимаются законодательной властью и носят в основном, рамочный характер, а для их осуществления, как правило, требуется издание подзаконных актов.

Современная ФКС США формируется свыше 70 лет, проходя через ряд необходимых этапов формирования эффективной системы государственных закупок. Главным законом, принятом в целях совершенствования федеральной закупочной системы, стал закон 2003 г. «О реформировании закупочных услуг», который ввел обязательное наличие во всех ведомствах института специальных государственных служащих — контрактных офицеров — и существенно расширил их полномочия [3].

Например, если до закона 2003 г. контрактный офицер был наделен правом лишь заключать контракт с исполнителями заказов для государственных нужд, плюс правом обязывать государственного заказчика в рамках этого федерального контракта оплатить его за счет средств федерального бюджета или внебюджетных источников, то после принятия этого закона государственные представители уже могут определять масштабы конкуренции, выбирать процедуру размещения заказов и тип государственного контракта, границы его цены, в том числе устанавливать премиальные коэффициенты, а также определять условия досрочного прекращения контракта.

Для выполнения своих обязательств контрактные офицеры должны получить квалификационные сертификаты. Они выдаются лицензированными образовательными учреждениями после успешной сдачи кандидатами экзаменов и при условии их соответствия законодательно определенным требованиям. Указанные сертификаты выдаются контрактным офицерам в зависимости от их компетенции и дают право на участие в различных этапах реализации контракта.

Такое разделение специалистов важно с точки зрения эффективного ведения дел. Так в обязанности контрактных офицеров, ответственных за размещение заказов, входит определение «справедливой и приемлемой» максимальной цены товара, работ или услуг на начальном этапе. Техника ценового анализа подразделяется на два вида: на основе цен и на основе затрат. Анализ начальных цен контрактов осуществляется на основе анализа большого числа факторов, основные из которых коммерческие цены на данный товар, параметрические оценки, рыночные исследования, независимые экспертные оценки и другие. К параметрическим оценкам можно отнести оценку качества товара, опыта предприятий, занимающихся производством такой продукции и качества обслуживания. Очевидно, что принимаемые к изучению параметры зависят от вида продукции, которую закупает государственный заказчик.

Анализы затрат проводятся с помощью методов прямых и непрямых затрат. Оценка рентабельности заказа осуществляется с использованием установленных Правительством США «диапазонов рентабельности», которые определены в зависимости от вида деятельности и премиальных коэффициентов (например, при сокращении сроков поставки товаров, работ, услуг). Более глубокий анализ цен, затрат и рентабельности обязателен в каждом случае, если объем поставки превышает 700 тыс. долл. Кроме определения начальной максимальной цены на предмет контракта, контрактные офицеры начального этапа принимают непосредственное участие в проведении торгов, а именно занимаются публикацией информации о государственных потребностях и нуждах, проведением торгов и отбором победителей, заключением контракта.

Немаловажная задача стоит перед контрактными офицерами, ответственными за сопровождение контракта. В целом, они осу-

шествуют мониторинг и контроль за ходом реализации контракта с момента его заключения и до момента его исполнения. Вместе с тем, они наделены определенными правами по контролю за организациями-подрядчиками, чтобы оценивать эффективность и целесообразность расходования бюджетных средств. Например, это может относиться к части оценки методов ценообразования при выдаче субподрядов и при приобретении материалов.

К особой категории относятся контрактные офицеры, имеющие право по прекращению контракта от имени государства. Это особая категория контрактных офицеров, так как такие специалисты наделены правом прекращать, либо приостанавливать действие ранее заключенного государственного контракта, в целях обеспечения интересов государства в случаях, предусмотренных законодательством.

ФКС США эффективно работает и за счет того, что постоянно создаются новые и вносятся изменения в существующие федеральные закупочные правила на основании изменений ряда внешних факторов, в частности, действующего законодательства, вступивших в законодательную силу решений судов, а также рекомендаций Ведомства по федеральной закупочной политике. Достаточно быстрая реакция со стороны законодательных органов позволяет приспособить законодательство к реальной ситуации в экономике, решая тем самым возникающие в процессе осуществления государственных закупок проблемы. Кроме этого, проекты новых федеральных закупочных правил перед их принятием публикуются на официальном сайте: www.federalregister.gov — для обязательного проведения общественной экспертизы, продолжительность которой составляет не менее 60 дней.

Как видно, в США наблюдается тесное взаимодействие представителей различных ведомств, общественных экспертов, а также служащих Ведомства по федеральной закупочной политике. Такая модель позволяет осуществлять эффективную межведомственную координацию, гармонизировать отраслевые нормы права с федеральным законодательством и оперативно реагировать на изменение внешней среды. Можно выделить следующие этапы организации системы государственных закупок в США:

- определение государственных потребностей и нужд, что предполагает составление плана прогнозируемых закупок, подготовку

технических заданий и спецификаций, выявление квалификации поставщиков;

- доведение информации о закупках до потенциальных поставщиков;
- доведение до потенциальных поставщиков тендерной документации и ответов на разъяснения по ней;
- сбор тендерных заявок (оферт);
- прямые переговоры с потенциальными поставщиками, если используется именно эта форма осуществления госзакупок;
- оценка результатов торгов (в том числе с использованием механизма «электронных аукционов»);
- определение победителя тендера;
- заключение государственного контракта;
- пост-конкурсные объяснения, представляющие собой брифинги по завершении торгов с целью подведения их итогов и разъяснения процедур подачи жалоб и их рассмотрения [3, 66].

Государственным органом, осуществляющим централизованную закупку комплекса стандартизированных товаров, работ, услуг для федеральных нужд, является Ведомство общих услуг США. Указанное ведомство получает, как правило, значительные преференции при заключении контрактов, в том числе за счет большого масштаба осуществляемых закупок, что, в свою очередь, ведет к повышению эффективности расходования средств федерального бюджета.

Опыт США в области ведения государственных закупок был использован и при создании единой системы закупок ЕС. Как и в других развитых странах, основными целями осуществления политики прокьюремента в странах ЕС являются: оптимизация закупок для государственных нужд и минимизация бюджетных расходов; обеспечение равных условий конкуренции при заключении государственного контракта на рынке ЕС, в том числе на национальных рынках; соблюдение требования открытости; помощь малым и средним предприятиям в получении государственных заказов.

В общем, государственные закупки в ЕС регламентируются на трех уровнях законодательного регулирования: международном, Евросоюза и национальном. К международному регулированию закупок Евросоюза, в первую очередь, относятся требования Со-

глашения о правительственных закупках ВТО. В части регламентации на уровне Евросоюза действует ряд правовых актов, обеспечивающих единые условия проведения закупок для удовлетворения государственных потребностей, обязательные во всех странах-членах ЕС. Основные Директивы, на которых базируется деятельность государственных заказчиков стран-членов ЕС, были приняты в 2004 г. Это Директивы 17/2004 и 18/2004. Директива 18/2004 регулирует все государственные контракты, заключаемые в странах ЕС [4]. В рамках Директивы 17/2004 прописаны требования к проведению тендеров в отраслях водоснабжения, энергоснабжения, также транспортной и почтовых отраслях [5]. В настоящее время проводится работа над введением в действие новых Директив, которые примут во внимание устойчивое (экологическое) развитие и интересы малых предприятий. С принятием новых Директив страны-члены ЕС обязаны будут реформировать национальные системы государственных закупок, так как государственные закупки уже вышли за рамки национального законодательства.

Так же как и в США, информационные ресурсы ЕС в области государственных закупок выполняют ряд функций, необходимых для эффективной работы системы. Во-первых, они содержат полные сведения о заключенных государственных контрактах стран-членов ЕС, во-вторых, они информируют возможных поставщиков о новых поступающих государственных заказах. Происходит это таким образом: вся информация публикуется в «Официальном журнале ЕС», которая на деле представлена электронной базой данных «Ежедневный электронный тендер» (Tender Electronics Daily, TED). В странах ЕС выделяются две модели организации прокьюремента (табл. 2).

Как видно из таблицы, централизация закупок позволяет оптимизировать расходы бюджета на каждом из этапов государственных закупок. Так, уменьшаются расходы на содержание работников, занимающихся закупками, не тратятся средства на разработку конкурсной документации и оплату экспертов, оценивающих ее, а также на оценку соответствия участников конкурса требованиям законодательства. Однако, в связи с имеющимися недостатками, на практике распространена комбинированная (смешанная) модель, когда, например, общее регламентирование закупочной деятельностью, к которому относится разработка нормативно-правовой

Преимущества и недостатки моделей организации прокьюремента в странах ЕС

Децентрализованная		Централизованная	
Преимущества	Недостатки	Преимущества	Недостатки
Каждое подразделение министерства или другого государственного учреждения проводит необходимые закупки самостоятельно	Высокий уровень затратности	Концентрация деятельности по реализации контрактной системы на базе единого органа (ведомства или департамента), аккумулирующего заявки на государственные закупки	Часто при осуществлении заказов не учитываются нюансы и специфика закупок
Высокий уровень гибкости благодаря самостоятельности	Отсутствие общей позиции в отношении закупочной деятельности с точки зрения стратегического развития экономики	Низкие затраты благодаря большим объемам закупок	Увеличение длительности процедур
Относительно короткие сроки определения поставщиков	Повышенные риски коррупции	Соблюдение закона и правовых норм	
	Вероятность наличия низкоквалифицированных кадров, занимающихся закупками	Консолидация спроса, т.е. возможность консолидации заявок	
	Отсутствие возможности разделения полномочий между специалистами, занимающимися закупками		

Источник: составлено автором.

базы, планирование, контроль и координация осуществляется министерством финансов или экономического развития, в частности на этапах формирования и исполнения бюджета, а конкретные закупки проводятся специализированными закупочными структурами или отделами.

Именно такую структуру имеет система государственных закупок в Великобритании. Главным координатором госзакупок в Великобритании является Государственное казначейство (Her Majesty's Treasury, HM-Treasury). В основе закупочной системы лежит принцип делегирования полномочий и функций, вплоть до уровня конкретного чиновника.

Сами закупки входят в прерогативу отраслевых министерств, причем действуют и специализированные отраслевые закупочные службы. В каждом министерстве существует департамент контрактной работы. Например, Служба обеспечения национальной системы здравоохранения (National Health Service Supplies) обеспечивает закупки и поставки для медицинских учреждений всех уровней (до уровня сельских больниц включительно) всех видов необходимых товаров и услуг, от медицинского оборудования до бытового газа и электроэнергии.

Такая структура организации государственных закупок эффективна, так как с одной стороны, позволяет избежать излишних расходов на содержание специалистов по закупкам в каждом из учреждений, с другой, это приводит к экономии бюджетных средств за счет проведения конкурсов и объемных поставок. Кроме того, решаются логистические проблемы, так как исчезает необходимость для каждого из поставщиков самостоятельно организовывать доставку заказанных товаров в конечный пункт назначения. Вместо этого товар поставляется на региональный склад, где собираются в единое все заказы и распределяются среди заказчиков.

Прокьюремент в западноевропейских государствах отличается высокой степенью централизованного контроля. Например, во Франции. Это объясняется тем, что страны ЕС должны следовать дополнительным требованиям, установленным в Директивах ЕС.

Основопологающим документом проведения торгов во Франции является Кодекс государственных закупок, в который в течение последних пяти лет постоянно вносятся изменения и дополнения. Однако Французское право полностью вытеснено европейским

законодательством в сфере госзакупок. У национальных законодателей осталось мало места для маневра, только по контрактам на маленькие суммы.

Список литературы:

1. [1] Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148532;fld=134;dst=4294967295;rnd=0.21007431275211275;from=144624-0>. Дата обращения: 05.07.2013 г.

2. [2] Федорович В.А., Патрон А.П., Заварухин В.П. — США: Федеральная контрактная система и экономика: механизм регулирования государственного хозяйствования, 2010. С. 926.

3. [3] Прокофьев С.Е., Горбунцов М.А. — Процесс организации федеральных закупок в США — //Финансы, № 1, 2012 . С. 62—66.

4. [4] Directive 2004/18/EC of the European Parliament and of the Council of 31 march 2004 on the coordination of procedures for the award of public works contracts, public supply contracts and public service contracts. Режим доступа: <http://www.procurement.ie/sites/default/files/Directive%202004-18-EC.pdf>. Дата обращения: 06.05.2013 г.

5. [5] Directive 2004/17/EC of the European Parliament and of the Council of 31 march 2004 coordinating the procurement procedures of entities operating in the water, energy, transport and postal services sectors. Дата обращения: 06.05.2013 г. Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:134:0001:0113:en:PDF>.

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА КНР

Нахатакян Е.О.

ШМ-301

Мировая экономика ИМЭБ РУДН

Аннотация:

В статье проведен анализ экономического развития Китая. Особое внимание уделяется реформам 1979—1985 гг. и ключевым событиям, повлиявшим на экономический рост. Систематизированы предпосылки и основные направления в политике «транснационально хозяйствования», отмечены динамика инвестиционной дея-

тельности КНР, распределение прямых зарубежных инвестиций Китая, а также разобрана отраслевая направленность инвестиционной деятельности страны.

Ключевые слова: Китай, внешняя политика, реформы, транснациональное хозяйствование, ТНК, инвестиционная деятельность, инвестиции.

Последние несколько десятилетий ознаменовались поступательным развитием экономики Китая, который сохраняет за собой роль локомотива мирового экономического роста. Если раньше многие зарубежные экономисты намекали на шаткость и нестабильность экономической обстановки КНР, которая в любой момент может рухнуть, то сейчас все чаще говорят о «китайском чуде», в основе которого лежат ПИИ и экспорт. Своим устойчивым развитием Китай обязан продуманной политике, реформам, проводимым в несколько этапов, а также увеличению объемов зарубежных китайских инвестиций. Корпорации КНР развернули свой бизнес во многих государствах Азии, Африки, Латинской Америки. Даже судьба американского доллара во многом зависит от желания Пекина сохранять или увеличивать свои вложения в казначейские облигации США. Не случайно все больше экономистов говорят о появлении «большой двойки»: Пекин — Вашингтон — от политики, которой более всего зависят судьбы мира.

Реформы КНР в 1978—1985 гг.

Реформы 1978 года начались с переосмысления некоторых аспектов командной экономики. Они включали в себя:

- «Двойной подход», который характеризовал многоукладность китайской экономики
- Отсутствие единой налоговой системы.
- Ослабление барьеров вхождения на рынок. Промышленный сектор, находившийся до этого под контролем государства, стал открыт для входа новых участников, что привело к возникновению фирм, как с коллективной, так и с частной формой владения, а также постепенному появлению компаний с иностранным капиталом.

- Создание благоприятной конкурентной среды, что повлияло на общую эффективность функционирования предприятий.
- Создания в 1979 г. специальных экономических зон, что демонстрировало стремление Китая к экономической открытости. По мере либерализации экономики количество СЭЗ неуклонно росло.

В 1978 г. также начался переход КНР к рыночной экономике, однако еще рано говорить об окончании процесса перехода, поскольку государство сохраняет контроль над ключевыми секторами экономики.

В период реформ, проводимых на рубеже 1978—1985 гг., в КНР была создана многоукладная экономика, стало успешно развиваться сельское хозяйство, укрепилось положение крупных предприятий, были преобразованы налоговая, банковская, валютная и инвестиционная системы, темпы экономического роста ускорились.

Особенности реформирования Китая заключались в том, что руководство страны не гналось за стихийным переходом к рыночной экономике, как это сделали в большинстве постсоветских стран, а отталкивалось от низкого уровня дохода населения и пыталось способствовать экономическому развитию страны, расширению внутреннего спроса и переходу к активной финансовой и умеренной монетаристской политике. Предполагалось, что именно экономическое развитие повлечет за собой успешный переход к рыночной экономике. Преимуществом реформ КНР было то, что на первое место всегда ставился экономический рост, и в приоритете было сделать Китай страной со средним уровнем дохода.

Благодаря реформам с 1978—1985 гг. было с нуля создано 189 заграничных компаний, которые осуществляли свою деятельность в 45 странах (большинство из них функционировали в Макао и Гонконге) [1]. С 1985 г. Министерство внешней торговли КНР постановило задачу увеличить объем инвестиций за рубеж. Был создан специальный свод правил ведения внешнеэкономической деятельности, который облегчил выход на внешние рынки для многих предприятий. Сделки стоимостью менее \$1 млн могли осуществляться без участия органов власти общенационального значения, достаточно было лишь согласование с местной администрацией. Это позволило увеличить объём зарубежных китайских инвестиций в 7 раз по сравнению с периодом с 1986 по 1991 гг., а также увели-

чить количество стран-реципиентов китайских инвестиций с 45 до 90. Обозначилась тенденция к выходу на внешние рынки крупных и средних предприятий, которые не создавались централизованно для ведения внешнеэкономической деятельности, а проявили желание выйти на внешние рынки по собственной инициативе.

Ключевые события, отразившиеся на экономике КНР

В 1992 г. Пекин начал проводить политику «технологии в обмен на рынок». Часть национального рынка Китая была уступлена иностранным компаниям в обмен на получение технологий при совместном создании предприятий. Крупнейшие мировые фирмы стали переносить не только свое производство, но и научно-исследовательские подразделения. С 2006 г. Пекин начал проводить политику поиска передовых технологий и привлечение их в Китай. К началу XXI в. такие гиганты как Microsoft, Toshiba, Honda были вынуждены передавать технологии своим китайским коллегам. Фактически Китай создавал высокотехнологический сектор, полагаясь на ПИИ. При малых затратах на собственные НИОКР, он заимствовал их, начиная производить массу наукоемких изделий.

Следующее значимое событие, происшедшее в начале 1992 года, это «южное турне» бывшего китайского лидера Дэн Сяопина, во время которого он призвал ускорить реформу экономической системы и внешней открытости, что повлияло на введение правительством ряда мер в рамках стратегии выхода на внешние рынки, которая обозначила экспортно-ориентируемую направленность экономики. Процедуры согласования внешних инвестиций были значительно упрощены, а количество компаний, изучающих международные рынки, резко возросло.

Существенное влияние на экономику КНР оказал патриотизм китайского народа. Идеи Дэн Сяопина захватили все слои населения. Результаты Олимпийских игр в Китае, когда национальная сборная заняла первое место, опередив США; проведение первой в истории Всемирной выставки в Шанхае «EXPO-2010», на которую пришли миллионы граждан и воочию увидели успехи своей страны — все это доказало китайцам, что Китай четко ориентирован на национальные интересы, ценности и цели.

Постепенно руководство Китая стало осознавать, что экономический рост страны увеличивает его зависимость от иностранного

капитала и что существенную роль в дальнейшем повышении конкурентоспособности национальной экономики играют собственные ТНК.

В связи с этими соображениями произошел существенный сдвиг в политике КНР. В 1999 г. Цзян Цземин провозгласил установку «Идти во вне!» (走出去), которая сразу же была объявлена стратегической. Несколько лет проводилась подготовка первых 100 компаний к работе на мировом рынке. Закрепление в стратегических документах китайского руководства установки на поддержку собственных транснациональных компаний произошло на рубеже смены третьего и четвертого поколения китайских лидеров в 2003 году. Итоговые документы пленума ЦК КПК 2003 года содержат в себе следующее важное положение: в XXI веке, названном в отчетном докладе пленума «веком Китая», страна начнёт реализацию политики «транснационального хозяйствования». При этом внешнеэкономическая экспансия намечалась по нескольким направлениям: внешняя торговля, зарубежные капиталовложения, создание транснациональных компаний. Реализация данной стратегии намечалась в четыре этапа:

I. Этап «выращивания групп предприятий». Было запланировано отобрать 100 наиболее эффективных групп предприятий, «национальных чемпионов», которые получают поддержку государства, права на зарубежные капиталовложения и экспортное предпринимательство.

II. Этап развития экспортноориентированных групп предприятий. Одновременно этот этап был призван стать начальным этапом «интернационализации», включающей: активное развертывание прямых экспортно-импортных операций и создание за рубежом инфраструктуры сбыта; постепенное расширение прямой инвестиционной деятельности за рубежом.

III. Этап «транснационального предпринимательства» экспортноориентированных групп предприятий. Зарубежная деятельность экспортноориентированных предприятий должна стать основой бизнеса компаний. Они должны будут создавать свои дочерние компании и филиалы, которые в производственном и хозяйственном плане будут тесно связаны с материнскими.

IV. Этап формирования ТНК. Это этап, когда международная деятельность групп предприятий достигнет определенной степени

зрелости, а материнская компания развернет свою деятельность во всех уголках планеты, ее деятельность в НИОКР, производстве, сбыте, снабжении сырьем охватит «все наиболее выгодные районы мира».

Период 2000—2010 гг. названы в докладе Пленума 2003 г. «ключевым периодом» реализации задач первых двух этапов. В эти годы Китай намерен «всеми силами» выращивать группу экспорториентированных групп предприятий, «постепенно теснящих» 500 сильнейших ТНК мира. На их основе должна состояться реализация задач третьего и четвертого этапов «идти вовне», которая начнется после 2010 г. до 2020 г. Великий поход «вовне» Китай намерен осуществлять (и уже осуществляет) с помощью «трех крупных армий». На сегодняшний день речь не идет о военной силе, глобализация дала шанс сильным государствам «разделять и властвовать» с помощью крупных ТНК, поэтому основу армии Китая составляют:

1. «Армия Центра» — её формируют группа центральных банков и отраслевых монополий.

2. «Армии основных предприятий». Они поддерживаются государством. Выделено шесть крупнейших промышленных групп, в которые вкладываются многомиллионные средства с тем, чтобы к 2010 году они вошли в «список 500». Их целями является продвижение на мировой рынок товаров, произведенных непосредственно в Китае.

3. «Армия предприятий-семян». Имеются в виду предприятия, получившие статус «достигших международной конкурентной марки».

Пекин поставил перед собой цель увеличить ежегодный ВВП страны к 2020 году до \$3 тыс. на душу населения и реализовать на основе теории великого Дэн Сяопина программу «общества средней зажиточности». От разработанных планов китайцы не отклонились ни на шаг.

Стратегический подход китайского руководства к развитию ТНК, благоприятная макроэкономическая обстановка (в первую очередь — крупнейшие в мире объёмы накопленных золотовалютных резервов) и новая институциональная среда, обусловленная вступлением КНР в ВТО (2001 г.), что способствовало открытию экономики для глобальных игроков, принесли свои плоды. На сегодняшний день Китай активно инвестирует в различные отрасли

промышленности, обозначенные государством приоритетными. С каждым годом инвестиции КНР монотонно возрастают, их количество пугает зарубежные страны. Создаются различные организации, целями которых является создание искусственных препятствий на пути скупки китайскими корпорациями акций национальных компаний. Согласно докладу Bloomberg в настоящее время Китай владеет 60% суверенного инвестиционного портфеля США. Именно поэтому в США было решено создание Комитета по иностранным инвестициям (CFIUS), роль которого заключается в рассмотрении чувствительных иностранных инвестиций для защиты национальной безопасности [2]. Объем китайских инвестиций также вырос в Европе и странах Латинской Америки.

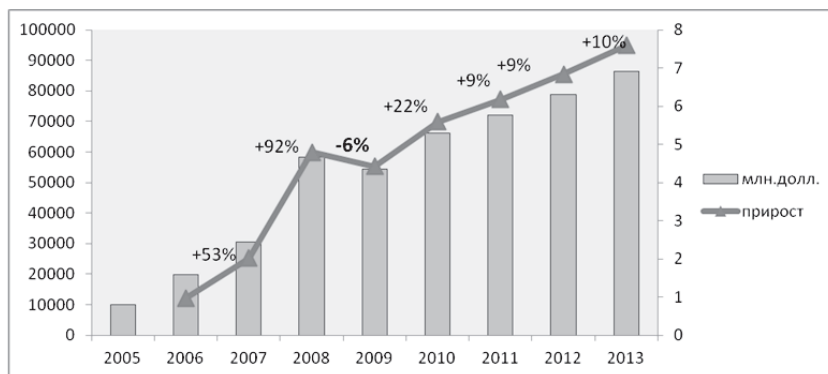


Рис. 1. Динамика роста прямых зарубежных инвестиций Китая в период с 2005 по 2013 гг. (млн. долл.). Процентные изменения динамики роста прямых зарубежных инвестиций Китая в период с 2005 по 2013 гг.

Источник: Показатели рассчитаны автором по данным The Heritage Foundation (<http://www.heritage.org>.)

Всплеск китайской инвестиционной деятельности пришелся на 2008 год (рис. 1). Это вызвано мировым экономическим кризисом, когда китайские компании беспорядочно скупали обесценившиеся зарубежные активы. Никакого реального смысла эта активность не имела. Поэтому произошел спад в 2009 году. В 2010 г. наблюдается значительный рост, опережающий данные за 2008 г. Это вызвано решением правительства в 2010—2011 гг. выделить 1 трлн. долл. на 10-летнюю программу скупки зарубежных активов. Было

запланировано в среднем ежегодно тратить по 100 млрд долл., также были установлены четкие ориентиры в инвестиционной деятельности, которые обуславливали потребность Китая в природных ресурсах, известных брендах (так как китайские ТНК не являются популярными, Китай заинтересован в скупке активов известных компаний), компаний, обладающих новейшими технологиями и оборудованием, инновационных компаний.

Распределение китайских инвестиций по странам мира неоднократно менялось (табл. 1). В 2005 г. большая часть инвестиций направлялась в страны Азии, в особенности в Японию, Сингапур, Корею. С 2006 г. прослеживается тенденция уменьшения доли инвестиций в Азию, однако в 2008 г. снова наблюдается заметный рост. Это связано с подписанием китайско-японского совместного заявления о всестороннем развитии взаимных стратегических отношений. В 2009 г. Китай «подставил плечо» стагнирующей японской экономике. КНР стала для Японии крупнейшим торговым партнером и рынком для японского экспорта, а также самым большим получателем японских зарубежных инвестиций. Япония стала вторым по значению партнером КНР. Были подписаны контракты, а также создано Восточноазиатское сообщество (ВАС), однако отношения ухудшились после покупки Японией в 2012 г. островов Сенкаку. Внутри Китая была проведена антияпонская кампания: начались поджоги офисов японских компаний, осуществляющих деятельность в КНР, существенно снизились продажи японской продукции, уменьшился двусторонний товарооборот. В связи с данными обстоятельствами в 2012 г. произошло резкое снижение китайских инвестиций в Японию с 27,5% до 13,5%. В это время сильно возросли инвестиции в Северную Америку, а именно в Канаду, что обусловлено покупкой китайской национальной оффшорной нефтяной корпорацией (СНООС) за 15,1 млрд долл. нефтяной компании «Нексен» [3]. Данная сделка намного превышала все китайские прямые инвестиции в Канаду. Она позволила СНООС выйти на фондовую биржу Торонто, расширить свое присутствие в Канаде. СНООС пытались расширить свой бизнес и в США, однако, сделки заблокировала власть США из соображений национальной безопасности.

Пик инвестиций Китая в Европу пришелся на 2008 г., что связано со скупкой китайских корпораций обесценившихся акций европейских компаний. Проникая в Европу, китайцы заимствуют

технологии и используют «умы» ученых, инженеров. Сейчас в целях безопасности создаются искусственные препятствия. Например, в Риме наложили право вето на продажу китайской инвестиционной корпорации (СIC) крупного энергетического пакета. В 2008 г. Китай также активно инвестировал в Австралию, для вхождения на рынок которой он использовал желание местных землевладельцев разбогатеть: Китай скупал сельхозугодия, превращая их бывших землевладельцев в миллионеров.

Доля инвестиций в Африку с каждым годом монотонно растет, что обусловлено сырьевыми потребностями КНР. Успех Китая в экономическом сотрудничестве с Африкой связан с тем, что страна не вмешивается во внутренние дела других государств; Пекин готов рисковать (в отличие от США), действуя в разрушенных войнами государствах; Китай вкладывает значительные средства в создание инфраструктуры, строительство железных дорог, больниц, школ и т.д. Однако деятельность Поднебесной подвергается жесткой критике. Во-первых, из-за поддержки диктаторских режимов, во-вторых, из-за проведения демпинговой политики и загрязнения окружающей среды.

Сейчас все чаще говорят о том, что китайские компании создают «нездоровую конкуренцию». Национальным корпорациям не просто соперничать с китайскими ТНК, пользующимися мощной поддержкой своего правительства и проводящими агрессивную маркетинговую политику. Китайские корпорации подрывают местную экономику из-за демпинга дешевых товаров и услуг, которые они производят за счет использования беспроцентных или низкопроцентных займов государственного китайского банка развития. Это негативно сказывается на экономике принимающей страны, которая скупает дешевые товары китайских производителей вместо производства своих собственных. Отсюда недополучение доходов, потеря рабочих мест.

Отраслевая направленность инвестиций строго соответствует приоритетам, обозначенным китайским государством (рис. 2). Так как вопрос энергоресурсов крайне важен для огромной экономики Китая, поэтому 42% инвестируется в электроэнергетику. Также этот факт отражает третья позиция в Fortune Global 500 в 2014 г., которую занимает крупнейшая в Китае компания Sinopet, работающая в отраслях энергетики и химической промышленности.

**Распределение прямых зарубежных инвестиций Китая в период с 2005 по 2013 гг.
по странам мира (млн долл.)**

	2005		2006		2007		2008		
	млн долл.	% к итогу	млн долл.	% к итогу	млн долл.	% к итогу	млн долл.	% к итогу	
Всего	10040	100%	19820	100%	30360	100%	58190	100%	
Азия	5160	51,39%	8500	42,9%	5840	19,2%	13120	22,5%	
Северная Америка	1990	19,82%	110	0,6%	8550	28,2%	6980	12,0%	
Южная Америка	2470	24,60%	430	2,2%	1430	4,7%	2160	3,7%	
Европа	100	1,00%	1380	7,0%	6710	22,1%	12250	21,1%	
Австралия	320	3,19%	2920	14,7%	430	1,4%	15490	26,6%	
Африка	-	-	6480	32,7%	7440	24,5%	7830	13,5%	
	2010		2011		2012		2013		
	млн долл.	% к итогу	млн долл.	% к итогу	млн долл.	% к итогу	млн долл.	% к итогу	
54420	100%	66220	100%	72110	100%	78690	100%	86280	100%
17050	31,3%	12760	19,3%	19860	27,5%	10660	13,5%	22870	26,5%
11710	21,5%	15210	23,0%	8620	12,0%	31210	39,7%	17980	20,8%
4550	8,4%	23750	35,9%	11550	16,0%	4180	5,3%	9840	11,4%
10020	18,4%	4860	7,3%	14630	20,3%	14540	18,5%	6190	7,2%
9130	16,8%	3340	5,0%	7780	10,8%	9240	11,7%	6310	7,3%
1860	3,4%	5200	7,9%	8560	11,9%	7500	9,5%	23090	26,8%

Источник: Показатели рассчитаны по данным The Heritage Foundation (<http://www.heritage.org>.)



Рис. 2. Распределение инвестиций по отраслям промышленности за 2013 г. Показатели рассчитаны по данным The Heritage Foundation (<http://www.heritage.org>.)

Китай осуществляет активную международную политику, направленную на защиту и продвижение своих интересов. Фундаментом этой политики стала вторая по размерам экономика мира. Если раньше Китай чаще всего выступал в роли принимающей стороны в инвестиционном процессе, то ныне, обладая колоссальными золотовалютными резервами и огромными частными накоплениями, Китай превратился в крупнейшего автора инвестиционного процесса, а внешнеэкономическая деятельность КНР приобрела ярко выраженную экспансионистскую окраску. За последние десятилетия китайские ТНК достигли существенных успехов и заняли важное место в мировой экономической и финансовой системе. Устойчивость роста китайской экономики основывается на достигнутой международной конкурентоспособности на национальном, отраслевом и товарном уровнях; ее инвестиционном потенциале; крепкой финансовой системе, характеризующейся низкой инфляцией и доступным кредитованием; а также устойчивом платежном балансе при огромных золотовалютных резервах [4].

Список литературы:

1. Байчоров, А. М. Китаизация: последствия роста мощи Китая для мира в 21 веке [Текст] / А. М. Байчоров. — М.: Международные отношения, 2013. — 268 с.

2. Гельбрас В. Г. Первые итоги китайской стратегии «Идти во вне!» [Текст] / В. Г. Гельбрас. – М.: Красанд, 2013. — 320 с.
3. Инвестиционные миллиарды Поднебесной // <http://www.chinapro.ru/rubrics/2/7674>
4. Петрунина Ж. В. Общие итоги политики Китая в АТЭС [Текст] / Ж. В. Петрунина — М.: Красанд, 2013. — 320 с.
5. Потапов М. Состояние и перспективы экономического развития Восточной Азии. — Мировая экономика и международные отношения. 2014. № 1. С. 42—52
6. Bloomberg. [Электронный ресурс] — <http://www.bloomberg.com>
7. GlobalFortune 500. [Электронный ресурс]. — <http://www.fortune.com/global500/>
8. The Heritage Foundation. [Электронный ресурс]. — <http://www.heritage.org>
9. [1] Ба Цзиньсинь. Формирование транснациональных корпораций в Китае // Проблемы Дальнего Востока, 2005, № 5
10. [2] Инвестиционные миллиарды поднебесной // <http://www.chinapro.ru/rubrics/2/7674/>
11. [3] Покупка Китаем канадской нефтяной компании «Нексен»-важный взаимовыигрышный шаг двух сторон // http://www.russian.news.cn/economic/2012-11/09/c_132028514.htm
12. [4] Потапов М. Состояние и перспективы экономического развития Восточной Азии // МЭ и МО. 2014. № 1. С. 46.

ВЬЕТНАМ И АСЕАН. СОВРЕМЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И ПРОБЛЕМЫ

**Нгуен Х.Ф.,
Нгуен С.А.**

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

В статье проводится анализ внешнеэкономического отношений между Вьетнамом и странам АСЕАН на современном этапе развития. При анализе были выявлены преимущества, недостатки экономических связей между странами АСЕАН. Результат исследования показал, что страны АСЕАН в общем и Вьетнам в част-

ности не смогли правильно использовать внешнеэкономический потенциал интегральной группировки. По этой причине эффективность АСЕАН все еще не полностью реализовано. В настоящее время Вьетнаму и странам АСЕАН необходимо продолжить реализацию внешнеэкономического курса, ориентированного на углубление экономического сотрудничества в рамках странах АСЕАН, что поможет повысить эффективность от АСЕАН.

Ключевые слова: АСЕАН, Вьетнам, внешнеэкономическая политика, инвестиции, интеграция, интеграционные группировки, торговля.

Интеграционные группировки являются одной из самых распространенных форм сотрудничества между странами в мире. Данный вид сотрудничества помогает развивающимся странам защищать свои интересы и на справедливой основе сотрудничать с развитыми странами. Взаимодействие АСЕАН с такой развивающейся страной как Вьетнам является типичным примером данных взаимоотношении. По этой причине всестороннее изучение проблем и перспектив социально-экономического развития Вьетнама в АСЕАН представляется актуальным.

Вьетнам начал активно принимать участие в мировой экономической интеграции после всесторонней реформы 1986 г. За 26 лет Вьетнам расширил сотрудничество между государствами от простого сотрудничество до комплексного, от двусторонних до многосторонних договоров. К 2012 г. по данным министерства иностранных дел страны, Вьетнам сотрудничает в экономическом плане более чем с 224 странами, подписал более 350 договоров о взаимном сотрудничестве в развитии экономики, более 87 торговых соглашении, 51 соглашение о создании и развитии инвестиционной среды для стран, 40 соглашений о прекращении таможенных барьеров между странами, 81 договоренность о создании режима наибольшего благоприятствования [1].

Вьетнам входит в такие интеграционные экономические группировки и участвует в такие международные организации, как ВТО (Всемирная торговая организация), АСЕАН (Ассоциация Юго-Восточных государств), АТЭС (Азиатско-Тихоокеанское экономиче-

ское сотрудничество), АСЕМ (Форум «Азия-Европа»). К числу важных торговых соглашений во Вьетнаме можно отнести следующие:

- Торговое соглашение о свободной зоне торговли между Вьетнамом и США (2001). Вследствие подписания соглашения с США, Вьетнам получил большой рынок сбыта продукции. На рынке сбыта США, Вьетнам занимает активное положение, импортируя в основном в эту страну продукцию с низким использованием технологий;

- Торговое соглашение о свободной зоне торговли между Вьетнамом и Китаем (2004). Отмена таможенных барьеров между Вьетнамом и Китаем отрицательно сказалась на торговлю Вьетнама с этой страной. Большая часть с/х продукции Вьетнама стала неконкурентоспособной не только на рынке Китая, но и на внутреннем рынке страны (пример тому экспорт цитрусовых в Китай был почти полностью прекращен после нескольких лет после подписания соглашений);

- Торговое соглашение о свободной зоне торговли между Вьетнамом и Японией (2008). Торговля между Вьетнамом и Японией была развита и до подписания между странами соглашения. Япония занимает значительную долю рынка экспорта Вьетнама. Многие японские компании активно строят заводы для производства на территориях Вьетнама (Canon, Toyota и т.д.). Однако Вьетнам еще не полностью реализовал потенциал на этом рынке так, как основная статья экспорта в Японию является сырая нефть и необработанное сырье, что дает невысокую выручку за продажу.

А также Вьетнам участвует и в подписанные соглашения о зоне свободной торговли между АСЕАН и другими государствами (АСЕАН-Китай, АСЕАН-Республика Корея и АСЕАН-Япония).

Из-за подписания и вступления в такие организации как АСЕАН 1995 г, АСЕМ (1996 г.), АТЭС (с 1998 г.) территориальная структура внешней торговли Вьетнама переориентировалась на страны азиатского региона (2/3 внешнеторгового оборота) и Европейского Союза (более 15%). Это позволило Вьетнаму стабилизировать и оживить экономическую обстановку после разрушительных последствий войны и закрытой экономической политики страны. От вступления в ВТО в 2007 г. Вьетнам получил немало преимуществ (ежегодный прирост внешнеторгового оборота по объему товаров увеличился на 28% с 2007 по 2008) [2].

Рассмотрим более детально влияние одной из наиболее значимой интеграционной группировки, как АСЕАН на экономику Вьетнама:

С помощью АСЕАН, Вьетнам получила и доступ к рынкам и к новым ППИ стран, с которыми организация сотрудничала и подписывала договоры о свободной зоне торговли. К этим странам относились главные сегодняшние партнеры: Япония, Республика Корея и США. Однако отношение Вьетнама с другими участниками АСЕАН сводится не только к партнерским отношениям, но и в некотором плане страны конкурируют между собой (Таиланд и Вьетнам конкурируют по экспорту риса).

По данным Министерства планирования и инвестиции Вьетнама на 2012 г. Вьетнам принял более 1000 инвестиционных проектов по ПИИ от стран участниц АСЕАН кроме страны Мьянма с общей суммой уставного капитала свыше \$20 млрд из них примерно \$10 млрд. уже исполнены. Один из самых крупных инвесторов по ПИИ является Сингапур. Из данной страны имеется примерно 1008 инвестиционных проектов с общей суммой уставного капитала \$ 22,9 млн исполнено примерно 30% уставного капитала. Малайзия имеет примерно 398 инвестиционных проектов по ПИИ во Вьетнаме с общей суммой уставного капитала \$11,07 млн и исполнено свыше 50% уставного капитала. Инвесторы из Таиланда имеют примерно 274 проектов по ПИИ во Вьетнаме с общей суммой уставного капитала \$5,8 млн и примерно 50% уставного капитала исполнены. В общем, регион АСЕАН занимает примерно 15% всех инвестиционных проектов Вьетнама, 23% по сумме уставного капитала и 20% по общей сумме исполненного уставного капитала. В основном данные проекты имеют договоренность о двусторонней взаимовыгоде со стороны правительства Вьетнама и со стороны инвесторов [3].

В таких сферах сотрудничества, как экспорт и туризм между Вьетнамом и другим странам участницам АСЕАН тоже развивается с быстрыми темпами. Удельный вес экспорта вьетнамских товаров в страны АСЕАН составляет примерно 14% от валового экспорта Вьетнама. Самым крупным экспортером вьетнамских товаров является Малайзия (\$2832.4 млн), Камбоджа (\$2406.8 млн), Индонезия (\$2358.9 млн) и Сингапур (\$2285.7 млн). Однакоряду с высокой долей экспорта в страны АСЕАН, Вьетнам имеет и

высокую долю импорт товаров из стран АСЕАН большая часть импорт превышает экспорт продуктов. Сальдо торгового баланса между Вьетнамом и странами АСЕАН имеет отрицательное значение, оно составляет (\$7326.9 млн). Самые крупные импортеры в странах АСЕАН во Вьетнам являются Сингапур и Таиланд. Импорт Сингапура во Вьетнам превышает экспорт Вьетнама в Сингапур в 2,5 раза. Аналогична и ситуация внешней торговли Вьетнама с Таиландом, импорт превышает в 3,5 раза. Объем туристов из стран АСЕАН во Вьетнам тоже растет быстрыми темпами. За последние 6 лет темп роста количеств туристов в среднем составляет 50% [2].

Вступления страны в АСЕАН помогла ей быстрыми темпами восполнить упущенное. В целом участи в АСЕАН положительно влияет на экономику Вьетнама. Однако многие соглашения и сотрудничества не были реализованы страной в полной мере, что принесло ей ущерб в экономическом плане.

Для расширения перспективы развития в сотрудничестве Вьетнама с АСЕАН следует устранить, возникшие проблемы в ходе интеграции страны с группировкой.

Основным двигателем национальной экономики страны являются инвестиции. В инвестиционных потоках во Вьетнам и из нее существуют проблемы не только в общей внешней политике, но и в региональной со странами АСЕАН. Инвестиционная сфера сотрудничества Вьетнама со странами АСЕАН ограничивается малой эффективностью. Причиной этого служит слабое использование различных форм инвестиционного капитала. В дополнении эта проблема осложняется ограничениями на отрасли инвестирования и административными барьерами на потоки капитала в виде коррупции и неразвитости правовой и финансовой системы и нехваткой квалифицированного кадра в провинциях.

Высокой эффективностью использование капитала и капиталовложения за границей вьетнамских предпринимателей мешает сильный контроль государства над потоками инвестиции из страны и в страну. По этой причине итак ограниченные финансовые возможностями вьетнамский бизнес в основном инвестирует только в с низкой отрасли с низкими рисками и низкой добавленной стоимости, как добывающая промышленность.

Нынешняя внешнеэкономическая политика Вьетнама с отрицательным торговым балансом и экспортоориентированный на

сырьевую продукцию не эффективна. Кроме того политика АСЕАН несильно ориентирована на углубление отношений между членами организации, а наблюдается тенденция к расширению интеграционной группировки со более развитыми странами других регионов (АСЕАН+3). Такая политика, в дополнении, с конкурентной формой взаимоотношения между странами участницами группировки ставит всех членов ассоциации в сильную зависимость от более развитых третьих стран. Таким же образом, зависима Вьетнам от таких стран, как Китай, Япония и США. Это может повлиять на снижение геэкономической безопасности Вьетнама в целом и формированию геополитических угроз национальным интересам страны.

Таким образом, чтобы избежать вышеперечисленных проблем, Вьетнаму и странам АСЕАН следует переориентировать экономику страны на углублении отношении на региональном уровне.

Начальной стадии углублении отношения является создание более эффективной модели взаимодействия, которая оптимизирует товарно-географическую структуру внешней торговли Вьетнама по отношению к партнерам интеграционного объединения (см. схема 1).

В экспортном плане Вьетнаму следует продолжать наращивать экспорт традиционной продукции такой, как (рис, каучук, кофе и т.д.). однако одновременно с этим стране нужно и стимулировать производство и экспорт продукции с высокой добавленной стоимостью (продукции электроники, компьютерные комплектующие и т.п.). Увеличить долю экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью можно при помощи механизма международного разделения труда, т.е. экспортировать странам продукцию с долей инвестиции этой страны в производстве данной продукции во Вьетнаме. Примером такого механизма можно отнести такие страны, как Малайзия, Таиланд и Сингапур эти страны инвестируют большое кол-во капитала в высокотехнологические сферы производства во Вьетнаме.

Чтобы сократить импортную зависимость страны от поставок ресурсов и сырья. Нужно создать во Вьетнаме, при помощи привлечения и иностранных, и отечественных, частных инвестиции, сырьевые базы, которые обеспечивают бесперебойную цепочку поставку сырья и материалов [4].

Направления оптимизации товарной структуры и географические приоритеты внешней торговли Вьетнама и стран АСЕАН

ЭКСПОРТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ							
Сохранение позиций			Рост позиций				
Товарная позиция	Сырая нефть	Географические приоритеты	Сингапур	Товарная позиция	Электронная продукция	Географические приоритеты	Сингапур, Малайзия, Таиланд
	Швейная продукция		Индонезия, Малайзия		Компьютеры и комплектующие		Малайзия, Таиланд
	Обувь		АСЕАН-6		Проводники и полупроводники		АСЕАН-6
	Древесина и изделия из нее		АСЕАН-6		Электрические кабели		Сингапур, Индонезия
	Уголь		Сингапур, Таиланд				
	Рис		Филиппины, Малайзия				
	Кофе		Индонезия, Малайзия, Таиланд, Камбоджа				
	Каучук		Сингапур, Малайзия				
ИМПОРТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ							
Сохранение позиций			Рост позиций				
Товарная позиция	Бензин и нефтепродукты	Географические приоритеты	Индонезия, Малайзия, Бруней	Товарная позиция	Корм для животных	Географические приоритеты	Индонезия, Малайзия, Камбоджа
	Химикаты и удобрения		АСЕАН-6		Промышленное сырье: текстиль, ткани, кожа		Таиланд, Камбоджа
	Машины и оборудование		Сингапур, Таиланд, Малайзия		Транспортные средства		АСЕАН-6
	Пластмасса		Таиланд, Камбоджа		Бумажная масса и порошок		Лаос, Камбоджа
	Автомобили и мотоциклы, запчасти к ним		Таиланд		Каучуковая древесина		Камбоджа

Повысить эффективность в сотрудничестве между Вьетнамом со странами АСЕАН можно при помощи создания субрегиональных интеграций. К таким интеграциям относится «Большая тройка Ме-

конга»; сотрудничество Вьетнам-Лаос-Камбоджа; Вьетнам-Лаос-Таиланд и др. Расширения отношения на субрегиональном уровне интеграции поможет странам привлечь дополнительные средства для улучшения инфраструктуры и создания новых рабочих мест.

Еще одной перспективой развития интеграции это приоритет развития инвестиционной деятельности партнеров по АСЕАН в следующих сферах: энергетическое сотрудничество, экспортное производство, недвижимость и строительство, туризм, инфраструктурное обеспечение, транспорт; НТР и развитие человеческого капитала. Для этого Вьетнаму следует допустить капитала партнеров АСЕАН в различные отрасли Вьетнама, упростить правовую систему в регистрации проектов и капитала на территории страны [5].

В целом, надо отметить, что в настоящее время Вьетнаму и странам АСЕАН необходимо продолжить реализацию внешнеэкономического курса, ориентированного на углубление экономического сотрудничества в рамках странах АСЕАН, что окажет положительное воздействие на повышение эффективности функционирования как отдельных секторов и сфер деятельности, так и экономики в целом, сбалансирует внешнюю торговлю и активизирует внешние и внутренние инвестиционные процессы. Внедрение и реализация предложенной новой модели комплексного развития системы экономических отношений Вьетнама со странами АСЕАН позволит оптимизировать общую структуру взаимосвязей и расширить торгово-инвестиционное сотрудничество.

Список литературы:

1. Bui Quang Tuan (2012), «Economic Integration of Vietnam», paper presented at the 32nd FAEA Annual Conference «Politics and Economic Development of ASEAN», Bangkok, December 7-8.
2. Генеральное бюро статистики Вьетнама (<http://www.gso.gov.vn>)
3. Министерство Планирования и Инвестиции Вьетнама «<http://www.mpi.gov.vn/portal/page/portal/bkhdt>»
4. Dương Ngọc. Xuất, nhập khẩu của Việt Nam: Bốn điểm nổi bật // <http://vneconomy.vn/65920P0C10/xuat-nhap-khau-cua-vietnam-bon-diem-noi-bat.htm>.

5. Ле Ань Куан статья «Внешнеэкономическое сотрудничество Вьетнама со странами АСЕАН и направления расширения торгово-инвестиционного взаимодействия» 2012

САНКЦИИ: КОМУ ХУЖЕ?

Никитина А.Э.

СЭБ-3.11

Аграрный факультет РУДН

Аннотация:

Основная проблематика статьи — политические и экономические отношения России и Евросоюза после событий 2014 года на Украине. В данной статье освещаются вопросы введения санкций ЕС против России и изучение их последствий — как для Европы, так и для РФ. В публикации рассмотрены основные санкции против Российской Федерации и результат их введения для обеих сторон. Первостепенная дилемма данной статьи — стоили ли данные меры их последствий?

Ключевые слова: Россия, Евросоюз, санкции, эмбарго, промышленность, ВВП, инфляция.

Пожалуй, всем сейчас знакома политическая ситуация на Украине и ее многочисленные последствия. Одно из них — санкции, наложенные рядом стран мира против России. Согласитесь, это довольно заезженная тема, но в своей статье я хотела бы осветить проблему — насколько губительно для экономики наложение санкций. И самый главный вопрос — кому они принесли больший ущерб — РФ или ЕС?

С начала Крымского кризиса, позиция запада (Евросоюза, Совета Европы, Государств-членов НАТО) состояла в осуждении российского вмешательства во внутренние дела Украины и поддержке территориальной целостности и суверенитета Украины. России были предъявлены требования: соблюдать нормы международного права и существующие международные обязательства. В середине марта 2014, после принятия Россией референдума Крыма и согла-

сия о вхождении Крыма в состав РФ, США, ЕС, Австралия и Канада ввели первый пакет санкций [1].

С обострением ситуации на территории Украины страны Евросоюза на протяжении года вводили новые санкции против российских компаний и физических лиц.

Основные из них:

- Отказ от строительства «Южного потока» (17.04.2014)
- Санкции на концерн ПВО «Алмаз-Антей» и авиакомпанию «Добролет», российские банки: Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Внешэкономбанк, Россельхоз банк (30-31.07.2014),
- Запрет на инвестиции в инфраструктурные, транспортные, телекоммуникационные и энергетические секторы, а также добычу нефти, газа и минералов (30.07.2014)
- эмбарго на импорт и экспорт оружия и подобного материала в Россию; запрет на экспорт товаров двойного назначения и технологий для военного использования в Россию или российским конечным военным пользователям (31.07.2014)
- запрет на поставки в Россию высокотехнологичного оборудования для добычи нефти в Арктике, на глубоководном шельфе и сланцевой нефти (31.07.2014)
- Запрет на инвестиции в Крым и Севастополь (20.12.2014)
- и многие другие [1].

Кроме того, санкции наложены на многих российских депутатов и политических деятелей, а так же приостановление обслуживания Visa и Master Card на территории Крыма [1].

Бесспорно, все вышеперечисленные санкции поставили Россию в затруднительное положение. Мало того, что многим российским компаниям запретили экспорт в страны ЕС и рынок значительно сократился, также еще одна огромная проблема заключается в том, что высокотехнологичное производство невозможно без европейских машин и оборудования, что означает возможную полную остановку развития определенных отраслей промышленности.

Появляется весьма логичный вопрос — ответила ли Россия на такой выпад запада?

Определенно — да. Указом президента РФ от 06.08.2014 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» введено продовольственное эмбарго² — запрет ввоза на территорию РФ отдельных

видов с/х продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых является гос-во, вводившие санкции в отношении России. Следовательно, под эмбарго попадают и страны Евросоюза.

В перечень товаров, на которые наложено эмбарго, входят:

1. Молочные продукты (сыры — 30% от российского рынка)
2. Рыба
3. Овощи и фрукты
4. Орехи
5. Мясные продукты
6. Колбасы
7. Готовая продукция

Суммарный годовой объем импорта, попавшего под эмбарго, оценивается в 9 миллиардов долларов США. Больше всего от российского эмбарго пострадала Польша. Россельхознадзор ввел запрет на импорт польских фруктов и овощей (от 01.08.2014). Кстати сказать, доля экспорта в Россию у Польской республики составляет 80% [3].

На протяжении всего прошлого года мы могли наблюдать выпадения политиков, как со стороны ЕС и всего мира, так и ответные выступления со стороны России.

Мне хотелось бы отобразить подробнее последствия санкций для обеих сторон:

Последствия санкций для РФ:

- Отсутствие поставок высокотехнологичного оборудования;
- Неопределенность и возможное прекращение строительства газопровода «Южный поток»;
- Запрет на многие иностранные инвестиции в сферах инфраструктуры, транспорта и энергетики;
- Отказ в обслуживании многим ведущим российским банкам [4];
- Эмбарго на импорт и экспорт оружия;
- Запрет на поставки в Крым около 200 наименований товаров.
- Последствия санкций для ЕС:
- Ущерб от введенного эмбарго составил 5-6 млрд евро;
- Сокращение германского ВВП на 1,4%, и, как следствие, — ослабление экономики ФРГ [6];
- По словам главы итальянского холдинга GeneralInvest В. Трани производители товаров Италии потеряли 20—22 млрд евро из-за

введенных санкций ЕС [7]. Падение цен на продовольственные товары в ФРГ в среднем на 30% из-за введенного Россией эмбарго;

- Потеря Финляндией 25% экспорта [8];
- Большое сокращение штата сотрудников в финской компании Valio, из-за введенного эмбарго [8];
- Нельзя не отметить, что в целом в ЕС произошли огромные сокращения сотрудников компаний, в связи с эмбарго и, как следствие, ненужности определенных должностей;
- Ущерб Евросоюза от введенных им санкций по отношению к РФ в 2014 г. составил 40 млрд евро, а по прогнозам в 2015 г. Может вырасти еще на 10 млрд евро [9];
- Рост безработицы на 3—7% в ведущих странах ЕС [10].

Однако, нельзя не отметить тот факт, что санкции со стороны Евросоюза так же положительно повлияли на экономику Российской Федерации, в частности на аграрный сектор. Логично предположить, что при остановке импорта из стран Европы товаров и технического оборудования, будут активно развиваться эти сферы деятельности и производства внутри страны.

Некоторые положительные последствия санкций ЕС для России:

- Масштабная реконструкция производства в Сергиево-Посадском мясокомбинате. И, как следствие, появление своего убойного цеха [11]
- Значительное расширение сотрудничества с Китаем [12]
- Появление новых китайских инвесторов на российском рынке [12]
- Отличный шанс для российских производителей выйти на внутренний рынок с меньшей конкуренцией и с меньшими потерями
- Возрождение аграрного сектора страны
- Развитие туризма на территории России, увеличение доли туристической промышленности, процветание туристических зон РФ: Крым, Сочи, Селигер, Байкал и прочие
- и многие другие.

В заключении мне хотелось бы сказать, что, бесспорно, санкции ЕС губительно повлияли на экономику РФ — и на промышленность, и на темпы роста инфляции, и на падение ВВП, и на большой отток инвестиционного капитала с территории Российской Федерации.

Но также Евросоюз сам пострадал от своих же санкций — увеличение роста безработицы, падение цен на продукцию, массовые увольнения, сокращение ВВП многих стран, в том числе и ведущих, и, невозможно не отметить огромные потери в денежном эквиваленте для всего ЕС — порядка 40 млрд евро.

Казалось бы — хотели навредить России, но сами пострадали от своих же действий. Ведь мировая экономика и глобализация не стоят на месте, что означает, что все в мире взаимосвязано и на каждое действие найдется противодействие. В связи с этим появляется вполне логичный вопрос — так действительно ли стоили наложенные санкции таких масштабных последствий?

Список литературы:

1. «Санкции в связи с украинскими событиями 2014 года» [электронный ресурс] https://ru.wikipedia.org/wiki/Санкции_в_связи_с_украинскими_событиями_2014_года#.D0.94.D0.BB.D1.8F_.D0.A0.D0.BE.D1.81.D1.81.D0.B8.D0.B84; <http://www.vestifinance.ru/articles/46880>

2. «Российское продовольственное эмбарго» [электронный ресурс] [https://ru.wikipedia.org/wiki/Российское_продовольственное_эмбарго_\(2014\)\](https://ru.wikipedia.org/wiki/Российское_продовольственное_эмбарго_(2014)\); <http://провэд.рф/analytics/research/17815-ppodovolystvennoe-embargo-possii-chto-stanet-s-possijskim-pynkom.html>

3. «Сколько стоят ответные санкции России» [электронный ресурс] <http://www.vestifinance.ru/articles/45643>

4. Хроника санкций против России и Крыма [электронный ресурс] <http://www.vestifinance.ru/articles/46880>

5. «Российский кризис — кризис для всех» [электронный ресурс] <http://www.vestifinance.ru/articles/51152>

6. «Санкции ослабили темпы роста экономики Германии» [электронный ресурс] <http://www.vestifinance.ru/articles/47994>

7. «Санкции против РФ обойдутся Италии в 20—22 млрд евро» [электронный ресурс] <http://www.vestifinance.ru/articles/50006>

8. «Valio вынуждены продолжать увольнения из-за санкций» [электронный ресурс] <http://www.vestifinance.ru/articles/47664>

9. «Ущерб от санкций против РФ для ЕС» [электронный ресурс] <http://www.vestifinance.ru/articles/50070>

10. «Последствия введения антироссийских санкций для ЕС» [электронный ресурс] <http://ria.ru/analytics/20140319/1000034125.html>

11. «Санкции ускорили рост мясопереработки в Мособласти» [электронный ресурс] <http://www.vestifinance.ru/articles/49765>

12. «Ответ России на санкции всего одним словом» [электронный ресурс] <http://www.vestifinance.ru/articles/46762>

ВЕРОЯТНОСТЬ ПРОДУКТОВОГО КРИЗИСА В РОССИИ: АНАЛИЗ ПРЕДПОСЫЛОК

Николаева А.К.

ЭУ-303

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

В настоящий момент Российский рынок розничной торговли претерпевает серьезные изменения. История с продуктовыми заминками началась фактически сразу после летнего введения западным миром антироссийских санкций. Ослабленные многолетним употреблением импорта, механизмы российской промышленности и рынка не могут быстро среагировать на принятие курса политики импортозамещения. Проблема возникновения продуктового кризиса становится все более острой и актуальной.

Помимо введения санкции и эмбарго на поставку отдельных видов продуктов и сырья, есть также множество факторов способных спровоцировать вероятность возникновения продуктового кризиса на российском рынке. В данной статье мы постараемся рассмотреть основные предпосылки возникновения данной ситуации и, сопоставив данные факты с мнением экспертов, сделать предположение о дальнейшем развитии событий.

По данным ФТС, Россия в 2013 г. импортировала продовольствия без учета напитков и алкоголя на \$43 млрд. Около половины этой суммы приходится на ЕС, США, Канаду, Австралию и Японию. В стоимостном обороте розничной торговли продовольствием на долю импорта, по данным Минэкономразвития, приходится по-

рядка 25—30%. По некоторым позициям эта доля выше: например, по данным Росстата, порядка 50% сыров, 35% свинины, 60% говядины, 35% животных и 16% растительных масел, 19% консервов импортные [1].

Казалось бы, что такой расклад дает отличную возможность вновь подняться отечественному производителю продуктов, однако, резкое ограничение поставок продуктов и сырья сильно ударяет в первую очередь по крупным российским промышленникам.

Например, совсем недавно Россельхознадзор зафиксировал дефицит сырья для охлажденных крабовых палочек. После наступления эмбарго российских производителей практически полностью отсеки от рынка качественного сурими, а сырья со средним качеством из Юго-Восточной Азии на всех не хватает. Российское сырье не соответствует американскому качеству, так как подходит только для изготовления имитации замороженного крабового мяса. Цены российского производителя при этом остаются более высокими по сравнению с американскими. Россия располагает мощностями для производства около 8—9 тыс. тонн минтаевого сурими на Дальнем Востоке, однако они загружены примерно на 35% из-за отсутствия спроса на внутреннем рынке [2].

Если российские производители откроют новых поставщиков сурими из Юго-Восточной Азии, то это может спровоцировать нелегальный реэкспорт американского сурими, усилить сектор теневой экономики и помешать отечественным производителям сырья занять место на внутреннем рынке.

Примерно в такой же ситуации оказались и российские производители кондитерских изделий. Под запрет к ввозу из стран Евросоюза и США попали некоторые виды ключевого сырья (орехи, сахар, какао-бобы), что сразу же привело к резкому росту цен на них. В результате, выпуск некоторой продукции может быть приостановлен на период поиска и оформления отношений с альтернативными поставщиками.

Дополнительное давление на мировые цены на какао также оказывает периодически нестабильная политическая ситуация в странах-производителях, например Кот-д'Ивуаре, и вспыхнувшая в этом году эпидемия вируса Эболы, из-за которого погибло большое количество работников какао-плантаций, вследствие чего

получился недоурожай. Подобный эффект планируется наблюдать в росте цен на кофе и золото, поскольку эпидемия успела охватить Либерию, Гану и Мали — одних из крупных мировых экспортеров. Данная ситуация коснется не только Российского рынка, но и таит угрозу для мирового рынка кофе, какао и кондитерских изделий.

Недавняя история с ажиотажем на продажу гречки, в результате которой за две недели стоимость гречки взлетела более чем на четверть, обоснованная потерей урожая в результате выпавшего снега в Алтайском крае, является лишь необоснованной игрой спекулянтов хорошо подогретой и разанонсированной в СМИ. Минсельхоз сообщает, что в среднем килограмм гречки подорожал до 45,87 рубля, а на местах цена выросла еще сильнее, не смотря на то, что суммарный урожай гречки в этом году богатый, и полностью покрывает потребление страны.

Нагнетание дутой паники коснулось и других продуктов первой необходимости: рис, макаронные изделия и соль. В результате, подорожание макаронных изделий на сегодняшний день составляет примерно 8%, а на рис — около 25%. При этом, урожай риса в этом году составил рекордные 1,14 миллиона тонн, что на 15% больше, чем по итогам 2013 года [3].

Объяснение подорожания многих продуктов первой необходимости, а также всеми любимой «сыпучки» можно объяснить также сменой политики компаний-поставщиков, которые из-за падения курса рубля относительно доллара и евро нарастили экспорт, чтобы заработать больше. В результате стоимость продукта возросла из-за его уменьшения на внутреннем рынке, как в ситуации с зерном.

Естественным процессом также является реакция поставщиков и производителей на валютные колебания, поскольку идет рост издержки на импортные компоненты производства, дорожают производственные составляющие, запчасти и техника.

В ситуации кризиса ликвидности, поставщики прекращают отгрузки «сетевикам», поскольку даже при увеличенных отсрочках платежей товар не оплачивается, или оплачивается лишь частично.

В настоящий момент крупные игроки серьезных изменений в настроениях потребителя не замечают. Структура изменений потребительской корзина остается прежней. Помимо заявлений офи-

циальных властей потребителю и продавцу были предложены убедительные доказательства того, что кризисной ситуации государство не допустит. Правительство России выступило с рекомендациями к ВТБ и Сбербанку по поводу предоставления кредитных линий продуктовым ритейлерам — предварительно предполагалось применение ставки от 15 до 18% годовых в рублях [4].

Такая помощь может быть оказана только 9 компаниям, в число которых входят X5 Retail Group, «Магнит» (MGNT), «Дикси» (DIXY), «Седьмой континент» (SCON), «Мосмарт», «Виктория», «Лента», «О`кей» и «Холидей классик». По предварительным подсчетам, чтобы пополнить оборотный капитал и произвести рефинансирование долгов, компаниям необходимо выделить около 2\$ млрд. Чем раньше это произойдет, тем лучше, поскольку если потребитель не заметит приостановки производства на автосборочном заводе, то на отсутствие привычного ассортимента на прилавке близлежащего магазина он точно обратит внимание.

Оборот всех ритейлеров превышает миллиарды, а список поставщиков более 2000. Если не поддержать сетевиков вовремя, они не смогут расплачиваться с поставщиками, что приведет к ответственному повышению цен и большему усилению продовольственной инфляции.

При этом складывается очень сложная ситуация для малого и среднего бизнеса, которым банки отказывают в подобном кредитовании с отсутствием доверия жизнеспособности более мелких компаний относительно зарекомендовавших себя гигантов.

Есть также риск, что став мощнее, крупные компании смогут оказывать влияние на цены, что опять же приведет к неминуемому подорожанию.

Несмотря на вышеприведенные тенденции, на сегодняшний момент потребительский спрос сохраняется положительным, хотя постепенно идет к снижению. Во многом это обоснована тем, что за последние два года экономика России все-таки сумела в некоторой степени перестроиться на внутреннее производство. Если доля импортных продуктов в 2012 году в потребительской корзине составляла порядка 40% , то в 2014-м году эта цифра снизилась до 20%. В 2015-м году прогнозируется снижение доли импорта до 15%

на фоне девальвации рубля и реализации политики импортозамещения. При этом также прогнозируется существенное снижение потребительского спроса в I квартале 2015 года за счет негативной макроэкономической конъюнктуры и ухудшения динамики реальных доходов.

Специалисты уверены, что возможного дефицита товаров в ближайшем будущем не предвидится. Мощностей, средств и существующих запасов у отечественного производителя хватит для замещения необходимых товаров и сырья, необходимо просто оптимизировать время.

Системного отказа производителей от производства и массового повышения цен также не должно произойти, так как это сродни самоубийству для них.

В качестве дополнительного средства защиты населения от возможной угрозы товарного дефицита Минсельхоз вновь рассматривает возможность введения карточной системы на приобретение товаров первой необходимости. Они позволят приобрести ограниченный набор продуктов питания по фиксированным ценам. Таким образом, государство планирует защитить наименее защищенные слои населения от роста потребительских цен и инфляции, тем самым снижая возможность возникновения дефицита.

Разговоры в правительстве о выработке стратегии защиты малообеспеченных граждан от роста цен на продовольствие и о введении продовольственных карточек для малоимущих начались в 2008 году. Тогда с этой идеей выступал теперь уже бывший глава Минсельхоза Алексей Гордеев. С тех пор прошло шесть лет, а воз и ныне там. Его преемник Николай Федоров пошел дальше: определил пилотные регионы для ввода карточек и дату их введения — конец 2015 года. Как предполагал Федоров, к этому времени должна быть подготовлена законодательная база для реализации программы, разработана система функционирования продовольственных карт, сформирован список товаров, доступных для покупок.

Апробация «нового» проекта карточной системы планируется в Мордовии, Саратовской, Омской и Ульяновской областях. Согласно проекту, приобрести с помощью карт можно будет только товары отечественного производства, исключая алкоголь и табак. Выдача карточек будет осуществляться для многодетных и неполных

семей, матерей-одиночек, пенсионеров и инвалидов. Если опыт окажется успешным, проект будет реализован по всей стране.

Точная сумма месячной нормы средств на одного человека еще не утверждена, но Минсельхоз планирует сослаться в этом деле на опыт практики США.

Те специалисты, чьи прогнозы не так оптимистичны, считают, что отечественные производители могут временно приостановить производство и «проложить товар на полку». На это также могут повлиять и условия банковского кредитования для ритейлеров. Если проценты будут завышены, то это неминуемо отобразится и на цене товаров. Однако, по заявлением представителей потребительского рынка Москвы имеющих финансовых и продовольственных запасов нам хватит на время стабилизации ситуации, а бурный рост цен постепенно повлечет за собой спад с падением потребительского спроса.

Источником денег для торговых сетей являются не государственные субсидии, а платежеспособный спрос граждан. Если еще вчера представители торговых сетей не сообщали об уменьшении оборота, то сегодня мы начинаем наблюдать постепенное снижение показателей. После истории с ажиотажем на те или иные виды продукции около 40% россиян решили завариться впрок, тем самым давая положительные и возрастающие показатели, а затем резкое падение спроса в отрицательную сторону. Тем самым, кризис в скором времени скоро ударит по российским и иностранным торговым сетям, присутствующим на нашем рынке, опять же отображаясь на рядовых гражданах, замыкая тем самым порочный круг.

Тот факт, что за предыдущие 2 года мы сумели преуспеть в развитии собственного производства и с 2007 года имеем подвижки к переходу на курс импортозамещения, конечно, радует, однако, хватит ли нам времени полный переход в настолько короткие сроки — вопрос. Несмотря на «веру в светлое будущее» со стороны экспертов, мнение которых тиражируется в печатных и непечатных СМИ, факт отсутствия свободных и обновленных заводских и промышленных мощностей имеет место быть.

Причем здесь субсидирование торговых сетей, учитывая, что большая часть из них являются достаточно сильными зарубежными компаниями, вытеснившими в свое часть российских компаний

со своего же рынка, и ценовые манипуляции поставщиков, если у производителей нет сил, и не хватает материалов для производства?

Конечно, в выигрыше оказались те, производители, кто ранее самостоятельно успел перейти на собственную систему производства и выращивания сырья или пользовался услугами российских поставщиков. Но их не так много.

И все же есть надежда на регионы. Зачастую региональные производители, представленные только в своих регионах, и не имеющие известности на российском рынке предлагают более качественную продукцию из натурального сырья и приемлемым ценам. Если государство направит свои силы не на поддержку и без того «продвинутого» ритейла, а на укрепление и вывод на общий рынок своего регионального производителя, то в выигрыше окажутся все. И покупатель, и тот же самый ритейл. За счет этого также будет осуществляться приток средств в регионы и повышение уровня благосостояния. При правильном развитии стратегий мы можем довольно за короткий промежуток времени саккумулировать и приумножить имеющиеся мощности, а также позднее начать выводить собственную продукцию на международные рынки. В свое время, по этому пути пошли Япония и Франция и сумели выиграть от этого, став передовыми державами нашего времени.

Таким образом, на возможность возникновения ситуации продуктового кризиса на российском рынке помимо геополитических факторов оказывают влияние, такие как неурожай, эпидемии, колебание курса валют, внутренние спекуляции и отсутствие свободных обновленных производственных мощностей.

Государство разрабатывает стратегии по защите внутреннего рынка и граждан от возможности появления дефицита и уверяет в том, что мы располагаем достаточными средствами и запасами во избежание данной ситуации.

Однако не все предпринимаемые шаги государства могут оказать положительный эффект. Некоторые из них способны вызывать *qwerty*-эффекты или эффекты замкнутого круга, лишь усугубляя положение сложившихся дел.

Здесь особого внимания требует направление сил и государственной поддержки в политике поддержания рынка. Необходимо оказывать поддержку в первую очередь производителями, так без

них ритейл и так не сможет существовать. Если развивать и выводить региональных игроков на российский рынок, с последующим продвижением на глобальный, Россия сможет повысить свой статус и уровень благосостояния граждан внутри страны.

Главное, точно обозначить цели, и сделать все максимально быстро, не допуская усугубления ситуации в условиях нехватки ресурсов.

Список литературы:

1. [1] Воронина А. Товкайло М. Рынок не ждет массового дефицита продуктов после решения Путина [Электронный ресурс] / Электронное издание газеты «Ведомости»
2. [2] Бондаренко М. Калининградские производители шпрот допустили остановку производства [Электронный ресурс] / Электронное издание РБК
3. [3] Россияне останутся без гречки, макарон и риса [Электронный ресурс] / Новостной источник «Правда.Ру»
4. [4] Грозит ли нам продуктовый кризис? [Электронный ресурс] / Новостной источник Newsland
5. Грозит ли нам продуктовый кризис? [Электронный ресурс] / Новостной источник Newsland URL:<http://newsland.com/news/detail/id/312573/>
6. Россияне останутся без гречки, макарон и риса [Электронный ресурс] / Новостной источник «Правда.Ру» URL: <http://www.pravda.ru/news/economics/20-11-2014/1236349-dengi-0/>
7. «Бабаевский» может приостановить производство некоторых продуктов из-за продэмбарго [Электронный ресурс] / ТАСС: Информационное Агентство России
8. URL: <http://tass.ru/ekonomika/1578358>
9. Урожай риса в России достиг исторического рекорда — 1,14 млн тонн [Электронный ресурс] / ТАСС: Информационное Агентство России URL: <http://tass.ru/ekonomika/1586598>
10. Сочнев А. Карточный призрак [Электронный ресурс] / Дискуссионный клуб информационного издания «Русская Планета» URL:<http://rusplt.ru/society/kartochnyiy-prizrak-14641.html>

ДИНАМИКА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БРАЗИЛИИ В 2008—2014 Гг.

Новосад В.В.

СЭБ-3.11

Аграрный факультет РУДН

Аннотация:

Статья посвящена рассмотрению макроэкономических показателей Бразилии в период с 2008-2014 года, таких как импорт, экспорт, ВВП, инвестиции, сравнительный анализ ВВП и инфляции. Также, описываются уникальные особенности страны по основным природным ресурсам и трудовым ресурсам.

Ключевые слова: Бразилия, макроэкономические показатели, природно-климатические ресурсы, трудовые ресурсы, ВВП, ВВП на душу населения, инфляция, импорт, экспорт, бюджет, инвестиции, структура занятых по отраслям.

Бразилия — седьмая, наиболее динамично развивающаяся экономика мира. Экономика Бразилии характеризуется крупным и хорошо развитым сельским хозяйством, горнодобывающей и обрабатывающей промышленностью, а также сферой услуг. Бразильская экономика превосходит все другие экономики стран Южной Америки и расширяет свое присутствие на мировом рынке. Несмотря на то, что Бразилия развивающаяся страна, в структуре ВВП большая доля приходится на сферу услуг — 65,8%, затем на промышленность — 28,7%, а также на сельское хозяйство — 5,5%. Стоит учитывать, что в сельское хозяйство включены такие сектора, как выращивание сельскохозяйственных культур и животноводство; промышленность в Бразилии развита в основном горнодобывающая и обрабатывающая, производство биотоплива, а также же автомобильная промышленность и лёгкая промышленность [1].

В 2008 г. рост ВВП Бразилии значительно замедлился, так как мировой спрос и цены на сырьевые товары значительно упали. Однако, Бразилия первой из развивающихся стран начала выходить из кризиса. Благодаря уверенности потребителей и инвесторов, ВВП Бразилии начал расти в 2009 г. Центральный банк Бразилии

ожидал роста ВВП на уровне 5% в 2010 году, но он даже превысил ожидания и составил 7,5%. Однако, высокие темпы роста ВВП разогнали инфляцию, которая по итогам 2010 г. составила почти 6%.

Таблица 1

Основные макроэкономические показатели Бразилии 2008—2013 гг.

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП, млрд долл. США	1655,1	1600,8	2090,3	2518,0	2425,0	2190,0
ВВП на душу населения, долл. США	6941	8211	8209	10952	12823	11615
Рост ВВП в %	5,2	-0,3	7,5	2,7	1	-0,92
Экспорт в % от ВВП	13,70	11,0	10,90	11,90	1,00	—
Прямые иностр. инвестиции, млрд долл США	50,72	31,48	53,34	71,54	76,11	80,89
Инфляция %	5,7	4,9	5,0	6,6	5,5	6.2

Источник: составлено по статистической базе данных Всемирного Банка, <http://www.worldbank.org/en/country/brazil>

Как мы видим, из приведенной выше таблице, в 2011 г. рост экономики Бразилии сильно замедлился — в 2009 г. Рост ВВП показывал даже отрицательный результат. В итоге, в 2011 г. ВВП Бразилии вырос менее чем на 3%, в то же время, инфляция продолжала расти и составила уже около 6,6%. Правительство страны намеревалось сильно реформировать систему здравоохранения, а также налоговую систему, так как налогов было очень много, но многие из них были неэффективны и труднособираемы, что в итоге привело к тому, что расходы бюджета сильно увеличились. Также, в периоды с 2011 г. по 2012 г. торговый баланс Бразилии показывал отрицательный результат, импорт значительно превышал экспорт, что исторически несвойственно для страны [1].

Другой проблемой экономики Бразилии в 2012 г. являлась высокая инфляция. По итогам 2012 г. она, по официальным данным, составила 5,5%, а на некоторые важнейшие продукты питания — до 15%. В марте 2013 г. правительство Бразилии вынуждено было отменить некоторые налоги на продукты питания, составляющие по-

требительскую корзину, чтобы снизить их стоимость. Рост ВВП Бразилии в 2012 г. был совсем незначительным и составил около 0,9%, а рост промышленного производства показал отрицательное значение.

В 2013 г. правительство продолжило курс по сдерживанию инфляции, но по итогам года она, даже по официальным данным, составила 5,91% (при цели в 4,5%) [1].

Таблица 2

**Экспорт и импорт Бразилии в период с 2008 по 2014 гг.
в млрд \$ США**

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Экспорт	197,9	153,0	201,9	256,0	242,6	244,8	250,6
Импорт	173,1	127,7	181,7	226,2	223,2	241,4	248,4

Источник: составлено по статистической базе данных Всемирного Банка, <http://www.worldbank.org/en/country/brazil>

Важнейшим партнером Бразилии не только по экспорту, но и по импорту в 2013 г. стал Китай, обогнав США. Существенный спад экспорта и импорта наблюдается в 2009 году, что связано с последствиями кризиса 2008 года. Но, если экспорт к 2010 году хоть немного увеличился, то импорт реабилитировался только к 2011. За весь период с 2011—2014 года кардинальных изменений в значениях импорта и экспорта не произошло. Все протекает достаточно стабильно, однако следует отметить, что увеличение и некий прогресс все-таки присутствует.

Бразилия, на 2014 год сформировала определенную структуру федерального бюджета, которая выглядит следующим образом: большая часть (около 88%) — обязательные расходы, не подлежащие изменениям в будущем, остальная часть (около 12%) — целевые расходы, которые могут корректироваться правительством. Особая часть целевых расходов бюджета планируется для вклада в ПУЭР (программа ускорения экономического роста). Данная программа начала эффективно действовать с 2007 года, ее успешное воздействие на экономику Бразилии будет осуществляться до 2015 года включительно. Тем не менее, целевые расходы будут рас-

пределены и на здравоохранение, образование, науку, оборону и инновации. По инициативе президента Бразилии, предпринимаются меры для улучшения качества жизни и трудоустройства бедной прослойки населения. В 2014 году из бюджета страны будет выделена сумма на реализацию этих целей в размере 15,6 млрд долларов. Правительство страны также занимается развитием инвестиционной программы по подготовке к летней Олимпиады в Рио-де-Жанейро, которая намечена на 2016 год. Помимо всего прочего, государство инвестирует внушительные средства на строительство футбольных стадионов. Не стоит забывать и о задолженности Бразилии, которая с годами хоть и уменьшается, но все же есть, например, если в 2007 года задолженность была около 223,9 млрд долларов, то на 2014 год она стала равняться 52,36 млрд долларов. А также по официальным данным Министерства экономики Бразилии на конец 2014 года совокупный госдолг Бразилии составлял 2,27 трлн реалов (из них 1,79 трлн реалов — внутренний долг и 482,7 млрд реалов — внешний долг).

Несмотря на все проблемы, существующие в Бразилии, ее трудности в повышении ВВП, проблемы, связанные с инфляцией, Бразилия остается одной из самых развитых стран в Южной Америке. На это существует много различных причин. Трудно выделить какую-то определенную или главную, однако, географическое расположение, ее климат, насыщенность природными ресурсами, выделяет эту страны из ряда многих. Бразилия имеет большие запасы минеральных ресурсов, в структуре которых преобладают рудные полезные ископаемые. Бразилия имеет большие запасы железных руд — 40 млрд т (второе место после России), марганцевой руд (одно лидирующих мест в мире), значительные залежи различных руд цветных металлов, в частности бокситов, никеля, оловянных, титановых и вольфрамовых руд, страна обладает большими запасами золота, драгоценных камней. Бразилия занимает одно из ведущих мест в мире по запасам гидроресурсов, которые оцениваются почти в 120 млн кВт, из которых используется лишь 50 млн кВт. Это связано с тем, что рельеф Бразилии и количество осадков, которые здесь выпадают, способствуют формированию разветвленной речной сети, которая играет основную роль в формировании ее водных и гидроэнергетических ресурсов, плюс особое значение имеет Амазонка — крупнейшая по площади бассейна река мира (7 млн км²).

Бразилия занимает второе место в мире после России по запасам лесных ресурсов (5 млн км²), которые размещены в Амазонии. В этой стране добывают около 50 видов минерального сырья. Это, прежде всего железные, марганцевые руды, бокситы и руды цветных металлов. Основные запасы сосредоточены в восточной части страны на Бразильском плоскогорье. Кроме того, в Бразилии есть нефть и калийные соли. Интересен и энергетический баланс страны:

Таблица 3

Структура энергетического баланса Бразилии

Ресурс:	Доли:
Нефть и газ, %	90
Уголь, %	7,3
Гидроэнергия, %	1,2
Растительное топливо, %	1,5

Источник: составлено по статистической базе данных Всемирного Банка, <http://www.worldbank.org/en/country/brazil>

Импортная нефть составляет основу энергетического баланса Бразилии, и ее доля в нем 75%, доля гидроэнергии 10%, угля и газа 15% [2].

Не стоит забывать и о трудовых ресурсах страны, которые играют не мало важную роль в экономике страны. Население в трудоспособном возрасте составляет 67% жителей страны (103,6 млн человек). В динамике отраслевой структуры экономически активного населения проявляется тенденция к увеличению доли населения, занятого в промышленности (14%). Однако еще более быстрыми темпами растет доля населения, занятого в сфере услуг — более 66% общей численности работающих. Традиционно много рабочей силы занято в сельском хозяйстве — 20%. Безработные составляют 7% экономически активного населения [3].

Не стоит забывать и о том, что в стране не очень высокий уровень образования. Основная масса рабочей силы до сих пор не отличается высокой общеобразовательной подготовкой. По показателям расходов на образование Бразилия отстает от ряда латиноамериканских стран. Больше внимание уделялось высшему

образованию, часто за счет финансирования начального и среднего образования, что увеличивало общую стоимость образования. Низкие расходы на образование привели к тому, что наибольшее количество населения имеет среднее образование, огромное количество людей по-прежнему остается неграмотным, а доля тех, кто имеет высшее образование наименьшая. По этим показателям Бразилия уступает ряду других латиноамериканских стран. Ниже приведена таблица с данными, которые были взяты с сайта Всемирного банка [4].



Рис. 1. Отраслевая структура экономически-активного населения на 2013 год

Источник: http://www.russobras.ru/economy_main.php

Таблица 4

Структура образованности населения Бразилии на 2013

Образование:	Доля населения:
Неграмотные	20%
Среднее образование	39%
Высшее образование	12%

Источник: <http://edunews.ru/education-abroad/South-America/Brazil/>

Таким образом, обобщая всю собранную информацию можно сделать следующий вывод. Экономика современной Бразилии характеризуется хорошо развитым сельскохозяйственным, промышленным производством и ускоренно развивающимся сектором ус-

луг. Республика Бразилия входит в группу наиболее перспективных по экономическому потенциалу развивающихся стран. Необходимо повышать уровень образования, с целью сокращения количества неграмотных и людей со средним образованием, что в итоге приведет к расширению и развитию промышленности и сферы услуг. В дальнейшем это скажется на повышении ВВП и ВВП на душу населения, а с использованием иностранных инвестиций Бразилии будет легче бороться с растущей инфляцией.

Бразилия является крупнейшим среди стран южной Америки участником мировой торговли. Это государство традиционно входит в число ведущих поставщиков на мировой рынок целого ряда сельскохозяйственных товаров. Растущий экспорт и импорт доказывают это. С введением инноваций в такие отрасли как: сельское хозяйство и промышленность, повышается шанс увеличить количество экспортируемых товаров за рубеж, что в итоге приведет к увеличению бюджета страны. А соответственно и улучшению жизни населения Бразилии.

По уровню ВВП Бразилия значительно превышает любую другую страну Латинской Америки. Сейчас страна расширяет свое присутствие на мировых рынках.

Список литературы:

1. Всемирный банк. (Макроэкономические показатели: ВВП, ВВП на душу населения, инфляция, прямые иностранные инвестиции) <http://www.worldbank.org/en/country/brazil>, [электронный ресурс]

2. Экономика Бразилии (Показатели экспорта и импорта) <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count=brazil> [электронный ресурс]

3. Экономика Бразилии. (Данные по энергетическим ресурсам) http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0_%D0%91%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B8%D0%BB%D0%B8%D0%B8 [электронный ресурс]

4. Бразилия. экономика бразилии. (Данные по отраслевой структуре экономически-активного населения) http://www.russobras.ru/economy_main.php [электронный ресурс]

5. Система образования в Бразилии (Данные об образовании)
<http://edunews.ru/education-abroad/South-America/Brazil/>, [электронный ресурс]

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЕФОРМ В ЕВРОПЕ И РОССИИ

Оганесян А.А.

Аспирант

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

В статье анализируются мировые тенденции реформирования систем здравоохранения развитых стран. Автор рассматривает основные критерии эффективности национальных систем здравоохранения и проводит обзор текущего положения. Особое внимание уделяется российским реформам здравоохранения, выявляются актуальные проблемы и перспективы их решения.

Ключевые слова: система здравоохранения, реформа, государственные расходы, эффективность, рыночный механизм

Охрана здоровья и создание условий для здорового образа жизни необходимы для обеспечения благосостояния человека и устойчивого социально-экономического развития отдельной страны и мировой экономики в целом. Во всем мире органы здравоохранения стремятся управлять деятельностью систем здравоохранения и повышать ее эффективность и справедливость в условиях возрастающих потребностей и ожиданий населения и ограниченных ресурсов. В настоящее время перед правительствами развитых стран Европы стоит важнейшая задача реформирования систем здравоохранения, а в России проводится самая крупномасштабная в истории всесторонняя реформа, направленная на повышение качества и эффективности медицинского обслуживания [1].

Высшие чиновники и политики используют широкий диапазон стратегий реформирования для решения проблем систем здраво-

охранения и соответствия возрастающим ожиданиям граждан. Однако если реформы успешны и способствуют достижению социальных целей, организаторы должны знать особенности их развития и оказываемое ими влияние. Поэтому оценка эффективности является центральной функцией управления, обеспечивающей успешную деятельность систем здравоохранения и определяющей аргументы для инвестирования в здравоохранение.

Оценка эффективности систем здравоохранения включает оценку ситуации в настоящее время и перспективу ее улучшения. Для этого ВОЗ были разработаны показатели измерения результатов деятельности систем по пяти составляющим:

- Состояние здоровья
- Общий уровень здоровья
- Распределение уровня здоровья среди населения
- Отзывчивость системы здравоохранения
- Общий уровень отзывчивости системы
- Распределение уровня отзывчивости
- Справедливость в распределении бремени финансирования здравоохранения
- Распределение бремени финансирования здравоохранения.

В таблице 1 приведен рейтинг систем здравоохранения, составленный Фондом Содружества и учитывающий другие критерии оценки [2]. Для составления рейтинга были рассмотрены 11 развитых стран, отличающиеся друг от друга моделями, заложенными в основе их национальных систем здравоохранения, но столкнувшихся с проблемой повышающихся расходов на здравоохранение и качества оказываемой медицинской помощи: Австралия, Канада, Франция, Германия, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Швеция, Швейцария, Великобритания, США. Более восьмидесяти показателей, по которым оценивалась эффективность систем, были объединены в 5 групп:

- Показатели качества: эффективность медицинской помощи (превентивные и меры и лечение хронических заболеваний), безопасность помощи, координация лечения в рамках курса лечения пациента между различными специалистами здравоохранения, ориентированность на пациента;
- Показатели доступности: проблема стоимости и проблема времени ожидания медицинской помощи;

- Эффективность: уровень общих расходов на здравоохранение в % от ВВП, уровень административных расходов, использование информационных технологий для оптимизации времени и стоимости предоставления медицинской помощи и т.д.;
- Равенство: равенство оказания медицинских услуг вне зависимости от дохода, географического положения и социального статуса пациента;
- Показатель качественно прожитых лет жизни (показатель QALY)

При составлении рейтинга Фонд Содружества использовал данные Всемирной организации здравоохранения, Организации экономического сотрудничества и развития, Организации объединенных наций и Всемирного банка.

Таблица 1

Оценка эффективности систем здравоохранения, 2014 г.

	Канада	Франция	Германия	Швеция	Швейцария	Великобритания	США
Общий рейтинг	10	9	5	3	2	1	11
Качество медицинской помощи	9	8	7	10	3	1	5
Доступ к медицинской помощи	9	11	2	4	2	1	9
Эффективность	10	8	9	2	6	1	11
Равенство	9	7	4	1	2	2	11
Качественно прожитые годы (QALY)	8	1	7	2	3	10	11
Расходы на здравоохранение/ на душу населения, 2011 г., долл. США	4 522	4 118	4 495	3 925	5 643	3 405	8 508

Источник: Davis K., Schoen C., Stremikis K., Fund C. Mirror, mirror on the wall: How the performance of the US health care system compares internationally: 2014 update //. — 2014.

Итак, во всех рассмотренных странах, кроме США, государство гарантирует универсальное покрытие населения услугами здравоохранения, что упрощает доступ к медицинским услугам и равенство оказания медицинской помощи. На первом месте рейтинга находится Великобритания, которая лидирует по показателям качества, доступности и эффективности медицинской помощи; Швейцария, занимающая второе место, лидирует по показателям наилучшего времени ожидания медицинской помощи и ориентированности на пациента; Франция является лидером по показателю качественно прожитых лет жизни, а замыкают рейтинг стран Канада и США.

По показателю эффективности медицинской помощи лидируют Великобритания, Новая Зеландия и США. Большую роль в эффективном лечении хронических заболеваний и проведении превентивных мер играет использование информационных технологий в здравоохранении в этих странах.

По показателю безопасности медицинской помощи на последнем месте находятся Норвегия, Канада и Новая Зеландия. В этих странах зарегистрировано наибольшее число медицинских ошибок и ошибок при определении дозы лекарственных препаратов. Лидируют по показателю безопасности Великобритания и Франция.

По показателю координации медицинской помощи между различными специалистами в рамках лечения лидирует Великобритания, в то время как Швеция и Германия замыкают рейтинг. Так, например, в США каждый госпитализированный больной получает план лечения, в котором указаны контактные данные и информация врачей, осуществляющих его курс лечения. Врачи общей практики во Франции, Новой Зеландии и Швейцарии также получают необходимую им информацию от врачей-специалистов в рамках лечения пациентов. Координация деятельности различных специалистов здравоохранения является определяющим фактором в рамках предоставления высококачественных услуг здравоохранения.

Целью любой системы здравоохранения является увеличение продолжительности качественно прожитых лет жизни населения страны. Для измерения этого показателя используются три индикатора: индикатор предотвратимой смертности (смертности, ко-

тору можно избежать с помощью оказания своевременной и качественной медицинской помощи), индикатор детской смертности и продолжительность здоровых лет жизни. Лидером по данному показателю является Франция, на втором месте — Швеция. Данный показатель доказывает, что на качество жизни населения влияют не только услуги здравоохранения, но и ряд других взаимосвязанных факторов.

В настоящее время страны, находящиеся на разных стадиях социального и экономического развития, ищут пути улучшения организации и финансирования здравоохранения с целью укрепления здоровья населения, соблюдения социальной справедливости и повышения отзывчивости системы здравоохранения к нуждам людей. При этом наряду с нерешенными проблемами, системы здравоохранения многих стран сталкиваются с новыми, ранее не возникавшими трудностями и препятствиями: по мере роста требований населения относительно качества обслуживания и увеличения возможности выбора, правительства вынуждены преодолевать проблему повышения расходов.

Реформы, проведенные в России 1990-х гг. коренным образом изменили систему здравоохранения. Несмотря на это, на сегодняшний день нерешенными остаются ключевые проблемы, препятствующие повышению эффективности и улучшению здоровья населения страны:

1. Недостаток финансирования программы государственных гарантий: недостаточное финансовое обеспечение прав граждан РФ на бесплатную медицинскую помощь, сильная дифференциация среди субъектов РФ в части реализации территориальных программ государственных гарантий бесплатной медицинской помощи;

2. Система организации медицинской помощи населению: существующая в настоящее время организация стационарной помощи не эффективна, что проявляется неадекватным расширением коечного фонда; высокими показателями нецелесообразной и непрофильной госпитализации; неадекватным увеличением сроков пребывания больного в стационаре; частой госпитализацией больных в не подготовленные для оказания профильной медицинской помощи лечебные учреждения; высокой частотой переводов боль-

ных из одного лечебного учреждения (неподготовленного или непрофильного) в другое.

3. Инновационное обеспечение здравоохранения: размытость приоритетов, низкий инновационный потенциал, плохая связь с государственными заказчиками, слабая система внедрения научных результатов в практическое здравоохранение.

4. Кадровое обеспечение здравоохранения: низкая эффективность отечественной системы медицинской помощи, недостаточная квалификация врачей; слабая мотивация к профессиональному совершенствованию.

5. Лекарственное обеспечение граждан в амбулаторных условиях: система не позволяет эффективно планировать и контролировать уровень затрат подушевой норматив ДЛО не основан на анализе потребностей, а сформирован исходя из установленной ежемесячной денежной выплаты; отсутствуют участники, экономически мотивированные в эффективном расходовании бюджетных средств.

6. Информатизация здравоохранения: уровень информатизации системы здравоохранения не позволяет оперативно решать вопросы планирования и управления отраслью для достижения существующих целевых показателей.

Итак, долгое время эффективность медицинского обслуживания в России была очень низкой. Чтобы исправить ситуацию, правительство разработало Концепцию развития системы здравоохранения в Российской Федерации до 2020 г. (далее — Концепция), [3] предполагающую существенное увеличение расходов на здравоохранение в России. В задачи Концепции также входит изменение структуры российской системы здравоохранения и механизмов управления ее эффективностью. Для этого правительство предпринимает новые меры для обеспечения конкурентоспособности медицинских организаций:

- переход на единый канал финансирования через Федеральный фонд ОМС;
- уточнение стандартов медицинской помощи и связанные с ним меры по повышению экономической эффективности;
- расширение финансирования ограниченного количества лечебных учреждений и свобода выбора медицинских учреждений для пациентов;

- усиление региональной автономии в принятии решений по вопросам здравоохранения и усложнения доступа к рынку для новых игроков

Реализация положений Концепции состоит из трех этапов:

Этап 1. Разработка стандартов здравоохранения, усиление законодательного контроля 2009—2011

- разработка стандартов медицинского обслуживания и учреждение регулирующего органа

- повышение доступности высококачественных медицинских услуг

- модернизация системы медицинского образования

- начало модернизации информационной системы

- приоритетная область — охрана материнства

Этап 2. Модернизация системы финансирования, совершенствование инфраструктуры лечебных учреждений 2012—2015

- переход на единый канал финансирования посредством системы ОМС

- внедрение новых стандартов медицинского обслуживания

- обеспечение лечебных учреждений всем необходимым оборудованием

- повышение эффективности освоения выделенных средств

- установление связи между уровнем вознаграждения лечебных учреждений и качеством оказываемых медицинских услуг

- внедрение полнофункциональной информационной системы

Этап 3. Усиление региональной автономии, усиление контроля качества 2016—2020

- повышение финансовой и организационной независимости региональных учреждений

- увеличение количества высокотехнологичных медицинских центров в (регионах)

- содействие более активному внедрению информационной системы в регионах

- более тщательная проверка качества услуг в целом по системе.

Первый этап (2009—2011) направлен в первую очередь на создание прочной основы для будущих улучшений. Он предусматривает разработку стандартов медицинского обслуживания и создание эффективных регулирующих органов, а также принятие мер по по-

вышению доступности высококачественных медицинских услуг и запуск модернизации информационной системы. На втором этапе (2012—2015 гг.) произойдет изменение структуры рынка и повысится эффективность работы его участников, в частности будут приняты меры по повышению экономической целесообразности. На третьем этапе (2016—2020 гг.) будет проводиться дальнейшее совершенствование механизмов контроля качества и усиление автономии региональных систем здравоохранения.

Итак, в сегодняшней экономической ситуации все системы здравоохранения должны найти способы более эффективного оказания услуг, особенно для населения в зоне высокого риска — пожилых людей и больных хроническими заболеваниями. Запросы пациентов меняются быстро, и системы здравоохранения должны быть готовы удовлетворить эти запросы. Рассмотрев основные показатели систем здравоохранения стран Европы и особенности системы здравоохранения США, можно выделить две основополагающие тенденции:

- развитие и приоритетность рыночных отношений субъектов системы здравоохранения в странах Европы и в США;
- решение непростых задач по сдерживанию (регулированию) расходов, необходимых на покрытие медицинского обслуживания населения.

Проблема определения оптимального сочетания доли регулирования, организационных факторов и рыночных механизмов в функционировании здравоохранения актуальна для любой системы общественного страхования, как бюджетной, так и страховой, но особенно актуальна для России. С одной стороны, в нашей стране государство исторически доказывает неспособность обеспечить контроль качества, гарантии медицинской помощи для населения, а с другой стороны, рыночные механизмы в больничном секторе, несмотря на реформу ОМС, так и не сложились, и говорить о необходимости государственного вмешательства для исправления изъянов рынка также не приходится. Поэтому особенно важным на данном этапе является формирование единой концепции проведения реформ, отвечающей потребностям населения и обеспечивающей эффективность и повышение качества и доступности услуг здравоохранения.

Список литературы:

1. Ашер Я., О'Коннелл Ш., Урожаева Ю., Дэш П., Льюэллин К., Ричардсон Б., Диксон-Файл С., Коваллик Т., др. Модернизация здравоохранения в России. 2012. — 6—52.
2. Davis K., Schoen C., Stremikis K., Fund C. Mirror, mirror on the wall: How the performance of the US health care system compares internationally: 2014 update
3. Popovich L., Potapchik E., Shishkin S., Richardson E., Vacroux A., Mathivet B. Russian Federation: health system review: World Health Organization, 2011.
4. <http://www.rosminzdrav.ru/ministry/programms/health/info> — Министерство здравоохранения и социального развития
5. <http://static3.rosminzdrav.ru/system/attachments/attaches/000/019/924/original/Госпрограмма.pdf?1398331787> — Постановление правительства Российской Федерации от 15.04.2014 г. об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие здравоохранения»
6. <http://www.commonwealthfund.org> — официальный сайт Фонда содружества
7. [1] — Popovich L., Potapchik E., Shishkin S., Richardson E., Vacroux A., Mathivet B. Russian Federation: health system review. World Health Organization, — 2011. — С. 18.
8. [2] — Фонд содружества — частный фонд, основанный в США, целью которого является содействие повышению эффективности системы здравоохранения США, достижению большей доступности услуг здравоохранения, повышению качества услуг, в частности, для наиболее уязвимых категорий населения. Официальный сайт фонда: <http://www.commonwealthfund.org>, дата обращения: 17.10.2014
9. [3] — <http://www.rosminzdrav.ru/ministry/programms/health/info> — сайт Министерства здравоохранения и социального развития, дата обращения 31.10.2014

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕРБИИ

Пантович Б.

аспирант кафедры МЭО
Экономический факультет РУДН

Аннотация:

В статье рассматриваются особенности развития социально-экономического развития Сербии в течение двадцатилетнего периода после распада Югославии (СФРЮ); проанализирована динамика развития ВВП страны, экспорт, импорт товаров.

Показаны ключевые аспекты в развитии экономики за 2011—2020 гг.; проанализировано сотрудничество Сербии со странами Евросоюза и с Россией; объем и динамика инвестиционного сотрудничества между Сербией и Россией.

Ключевые слова: Сербия, внешняя торговля, ВВП, экспорт, импорт, международные экономические отношения, инвестиционное сотрудничество, Южный поток, Европейский союз.

Сербия — это развивающееся индустриально-аграрное государство, которое расположено в Юго-Восточной Европе. Город Белград является столицей и одновременно крупным экономическим, политическим, культурным и административным центром Республики Сербия.

Исходя из исторического наследия и географического положения, Сербия может позиционироваться как одна из ведущих стран Балканского полуострова. В новейшей истории Сербии выделяется период после распада Югославии, когда в стране произошли серьезные экономические и политические потрясения. Именно в 1990-е гг. экономика Сербии пришла в упадок из-за разрушения единого рынка бывшей СФРЮ, международных санкций, военных действий, бомбардировок НАТО и конфликтов на Балканах.

За 1990—2001 гг. ВВП Сербии именно уменьшился с 28,4 млрд до 10,1 млрд долл. (606,7 млрд дин.), на душу населения — с 2,7 тыс. до 1,2 тыс. долл. США. В тяжёлом положении оказалась промышленность, где практически крупные предприятия всех отраслей

оказались на грани банкротства, а некоторые из них и вовсе прекратили существование; сильно пострадало и сельское хозяйство.

В период 1990—2001 гг. площадь обрабатываемых земель уменьшилась почти на 30%, поголовье крупного рогатого скота — на 35%, свиней — на 17%, овец — на 44%, птицы — на 35%.

Сократились объемы производства большинства видов продукции, что привело к снижению уровня жизни, повышению безработицы. Жизненный уровень в 1990-е гг. резко снизился, основная часть населения оказалась на грани выживания. Но, благодаря воле и трудолюбию жителей, Сербия, как и много раз в истории, восстала из руин и пепла.

Первая декада 21 века характеризуется восстановлением экономики страны на основе сформированного социально-экономического курса.

По официальным данным, за 2004—2013 гг. ВВП Сербии вырос с 23,65 млрд долл. до 42,52 млрд долл. (рис. 1).

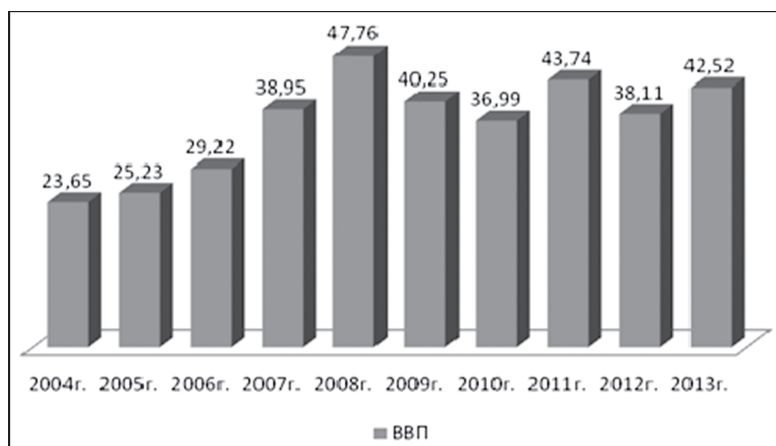


Рис. 1. Динамика роста ВВП Сербии в период 2004—2013 гг. (в млрд долл.)

Источник: Данные Республиканского статистического комитета Сербии

За 2004—2013 гг. ВВП Сербии вырос в 1,8 раза, чему способствовали проекты, которые реализуются в различных отраслях экономики (сельское хозяйство, фармацевтика, совместные международные проекты в машиностроении и энергетике), при поддержке

государства. ВВП на душу населения на 2013 г. составил 3987,62 долл.

Основной стратегической целью социально-экономического развития Республики Сербии на 2011—2020 годы является рост благосостояния и улучшение условий жизни населения на основе совершенствования социально-экономических отношений, повышения конкурентоспособности и инновационного развития национальной экономики. Достижение поставленной цели будет осуществляться через реализацию следующих приоритетных направлений:

1. Развитие человеческого потенциала, повышение качества жизни;
2. Модернизация секторов экономики, создание новых высокотехнологических производств;
3. Стимулирование деловой инициативы и предпринимательства;
4. Повышение эффективности и сбалансированности внешней торговли, рост экспорта товаров и услуг;
5. Развитие импортозамещающих производств;
6. Создание социально-экономических условий для развития регионов;
7. Повышение эффективности агропромышленного комплекса;
8. Снижение уровня безработицы путем создания новых рабочих мест;
9. Развитие международного сотрудничества со странами Европы и Азии.

Принимая во внимание вышеуказанные цели, Сербия сфокусировалась на развитии экономики, в частности, сельского хозяйства и легкой промышленности; на развитии экономических отношений с ведущими странами ЕС и России, так как именно эти страны являются основными партнерами страны в разных областях внешнеэкономических отношений.

Анализ развития внешней торговли Сербии в период 2007—2012 гг. показывает, что мировой финансовый кризис отразился на экономике Сербии (рис. 2). В 2008—2009 гг. экспорт и импорт снизились на 24% и 33% соответственно; в последующие годы экономика восстановилась, и экспорт превысил докризисные показатели и достиг 11 344 млн долл.

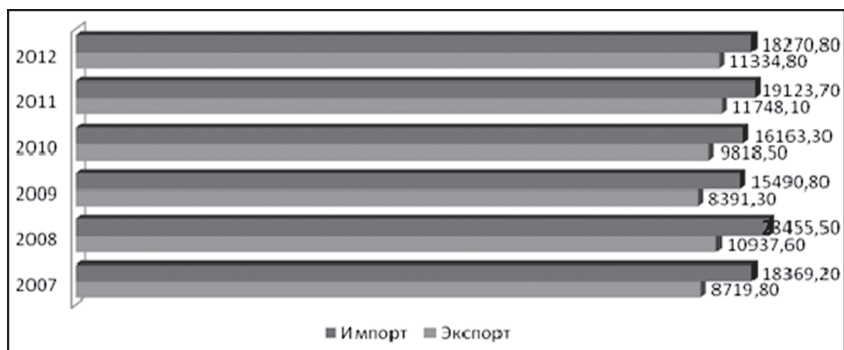


Рис. 2. Динамика внешней торговли Сербии в период 2007—2012 гг. (в млн долл.)

Источник: Официальный сайт МВФ — Внешняя торговля Сербии.

Торговый баланс Сербии в 2007 г. равнялся 9649,2 млн долл., к 2012 г. — 6936 млн долл.; следовательно, разрыв между экспортом и импортом существенно снизился (на 29%). Это связано с тем, что в стране реализуются программы по импортозамещению определенных товаров и услуг.

Для достижения определенных результатов в области развития сельского хозяйства были приняты программы, направленные на производство, развитие и улучшение качества производимых товаров. Следует учитывать, что на 2012 г. сельское хозяйство составило около 12% ВВП Сербии, и Правительство уделяет особое внимание улучшению условий для развития сельхозпроизводства.

Развитие торговых отношений Сербии и ЕС весьма стремительно и обусловлены определенными соглашениями между участниками. Главными странами-партнерами из ЕС по экспорту в 2012 г. были Германия (10,2%) и Италия (9,3%). Основные статьи сербского экспорта: агропродукты, продукты питания, металлы (сталь, медь), нефтехимия (автомобильные шины). Эти же страны (Германия — 10,6% и Италия 10,6%) являются основными странами-партнерами по импорту в виде транспортных средств и промышленного оборудования.

В результате, развития сотрудничества Сербии и ЕС и, благодаря привлечению иностранного капитала, в стране появились такие компании, как «FIAT», «Michelin», «Draxlmaier» и «Delphi».

В целом между ЕС и Сербией торгово-экономические отношения носят положительный характер и показывают положительную динамику в торговом обороте между участниками.

Развитие сотрудничества Сербии с Россией характеризуются весьма положительно.

Поэтами можно выделить несколько важных совместных проектов между Республикой Сербии и России:

- модернизации сербской железнодорожной инфраструктуры,
- строительство газотурбинных станций;
- развитие компании «Нефтяная Индустрия Сербии»;
- участие компании ОАО «Газпром нефть» и «НИС»;
- финансовая деятельность ОАО «Сбербанка России» на сербском рынке;
- развитие торгово-экономических связей;
- строительство сербского участка газопровода «Южный поток».

Между Сербией и Россией действует Соглашение о свободной торговле, в соответствии с которым около 97% товарных позиций экспортируются и импортируются беспошлинно. В товарообороте Сербии Россия занимает 3 место, после Германии и Италии. Основные статьи экспорта Сербии: фармацевтика (лекарственные препараты), сельскохозяйственные продукты (фрукты и овощи), электрические приборы и машины, цветные металлы и изделия из них. Импорт из Российской Федерации : газ, нефтепродукты.

Следует отметить инвестиционную направленность обеих стран в экономики друг друга. Суммарные сербские инвестиции в российскую экономику составляют более 500 млн долл., в том числе:

- предприятие по производству лекарственных таблеток ООО «Хемофарм-Обнинск» мощностью 1,5 млрд таблеток в год;
- предприятия компании «Синтелон» по производству синтетических напольных покрытий (105 млн м² в год) в Самарской и Московской областях;
- предприятие компании «Фармаком МБ» в Калужской области по производству аккумуляторов для легковых и грузовых автомобилей — 5 млн аккумуляторов в год.

Суммарные российские инвестиции в экономику Сербии за период 2003—2012 гг. составляют около 2,85 млрд долл., в том числе:

– приобретения компанией ОАО «Газпром нефть» 51% акций сербской компании «Нефтяная индустрия Сербии» (НИС), инвестиции в сумме 400 млн евро;

– приобретения ОАО «Лукойл» предприятия по хранению и сбыту нефтепродуктов «Беопетрол»; суммарные инвестиции компании ОАО «Лукойл» в Сербии составляют более 300 млн долл.;

– приобретения ОАО «Сбербанк России» австрийского банка «Volksbank International» с последующим ребрендингом и инвестициями в размере 350 млн долл.;

– строительство участка в Сербии «Южный поток»; размер инвестиций — 2,7 млрд долл.

Последние события на международной арене, а именно введением РФ контр санкций на сельскохозяйственную продукцию из ЕС, США и некоторых стран позволило заключить крупные контракты с Сербией (которая не ввела санкции) — на поставку продуктов питания (молочная продукция, мясо, овощи и фрукты). Соответственно, это приведет к увеличению товарооборота между странами.

Исходя из вышеприведенных материалов, следует заключить, что Сербия достаточно успешно развивает торгово-экономические отношения, как с ЕС, так и с Россией. Направления развития отношений с определенными торговыми партнерами на основе программы либо проекта соответствуют поставленным целям социально-экономического развития Сербии. Международные договоры с различными странами, организациями, международными компаниями в определенной степени помогают решению социально-экономических задач, которые поставлены перед страной.

Список литературы

1. Официальный сайт Минэкономразвития, портал внешнеэкономической информации — www.ved.gov.ru

2. Официальный сайт Евросоюза — www.europa.eu/index

3. Официальный сайт Торгового представительства РФ в РС — www.torgpredstvo.rs

4. Официальный сайт МВФ — <http://www.imf.org/external/index.htm>

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ И ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

Петухов Д.Л.

ЭЭ-301

Экономический факультет РУДН,

Аннотация:

Данная статья показывает тенденции развития винодельческой отрасли в России и Европейском Союзе. Автор в статье попытается описать современное состояние винной индустрии, а также рассказать о различных этапах, которые прошла данная отрасль.

Ключевые слова: вино, винная индустрия, винодельческая отрасль, законодательная база, экономика, гектолитр, инвестиционная привлекательность, экономическое взаимодействие ЕС-Россия, страна-лидер, страна-производитель.

В данной статье рассказывается о тенденциях развития винодельческой отрасли.

В соответствии с докладом Статистического агентства Европейской комиссии «Евростат» (Eurostat) «Основные показатели сельского хозяйства, рыболовства и лесного хозяйства за 2010—2011 годы», (Agriculture, fishery and forestry statistics, Mainresults — 2010—2011) Евросоюз на протяжении последних 20 лет являлся мировым лидером в производстве и экспорте натуральных вин [1]. Исходя из того, что общемировое потребление вина последние десять лет остается неизменным и сохраняется на уровне 3,5 литров вина на человека в год, а так же с учетом тенденции роста населения в общемировом масштабе, виноделие будет и дальше оставаться весьма заметной статьей доходов, как для стран-производителей вин, так и для ЕС в целом.

В связи с этим необходимо обратить внимание на то, что Евросоюз последние годы наращивает экспорт вин в Российскую Федерацию. Так, если в 2009 году в Россию из ЕС было поставлено 2,7 млн гектолитров вина, то уже в 2011 году — 4,04 млн гектолитров, а в 2013 году увеличилось до 5,53 млн гектолитров. При этом их стоимость увеличилась с 378 млн долларов США до 860 млн долл.

[2] По мнению автора, данный факт подтверждает необходимость изучения винодельческой сферы Евросоюза и свидетельствует о перспективности данного направления в экономическом взаимодействии ЕС-Россия.

Кроме того, современная история развития виноделия в ведущих европейских государствах, таких как Франция, Испания, Италия свидетельствует о том, что виноделие рассматривается как весьма привлекательная сфера деятельности для инвесторов, которая позволяет не только заниматься бизнесом, но и удовлетворять их творческие потребности. В качестве примера можно было бы привести известного французского актера Жерара Депардьё, который имеет виноградники в Испании, Италии, Франции, Португалии и других странах Старого и Нового Света. Все его вина продаются под общей маркой Gerard Depardieu, а их выпуск достигает почти миллиона бутылок в год. Свои виноградники и марки вин имеют Френсис Форд Коппола (Niebaum-Coppola Estate), Пьер Ришар, Антонио Бандерас, Мадонна (Cicccone Vineyard and Winery), Роберто и Томазза Кавалли (Cavalli Collection) и другие известные люди.

Важно отметить, что в настоящее время Россия предпринимает усилия по возрождению национального виноделия, которое было практически уничтожено в период т.н. «борьбы с пьянством» в конце 1980-х годов, когда вырубались элитные виноградники, уничтожалась лоза и производство натуральных высококачественных вин. Так же в связи с присоединением Крымского полуострова к Российской Федерации в скором времени спокойствие винного мира пошатнется, так как виноградная лоза в Крыму ничем не уступает европейской. В связи с этим, европейский опыт представляется крайне важным не только для предпринимателей занятых в винодельческом бизнесе, но и для государства в целом.

Общая история виноделия началась более 2000 лет назад, но если говорить о тенденциях ее развития, то за последние 10—15 лет отрасль стала весьма значимой и для нее создаются своды законов и правил, что демонстрирует выделение данной отрасли среди остальных сельскохозяйственных.

К примеру, в Испании есть закон о виноделии в Испании 24/2003 от 10 июля (Ley 24/2003, de 10 de julio, de la Vi a y del Vino), который был подписан королем Испании и действует по сегодняшний день.

Данный закон имеет несколько частей и является, скорее всего, собранием законов, чтобы защитить отрасль от производства испорченной или некачественной продукции. Также закон систематизирует все вина по категориям, что, несомненно, способствует, как потребителю, так и государству сделать нужный для себя выбор или вести контроль.

В разделе I рассматриваются нормы ведения сельского хозяйства в этой отрасли. Так же в этом разделе рассматриваются такие вопросы, как посадка и пересадка лозы, полив и обогащение почвы, природное содержание алкоголя, а также стадия удаления лозы, которую в свое время занес в закон император Домициан.

В разделе II идет речь о системе защиты качественных вин с различными уровнями, которые могут производиться на одном и том же участке, с условием выполнения определенных норм ведения сельского хозяйства. Отсюда и идет разная классификация вин: столовые вина, качественные вина, произведенные в определенных регионах и другие, которые мы рассмотрим позже.

Раздел III регулирует санкции, которые применяются в случае административного правонарушения в области виноделия и виноградарства.

Однако не весь раздел III имеет характер основных правил, а только те положения, которые способствуют выравниванию санкций и минимизации разнородности по всем критериям.

Раздел IV посвящен испанскому Совету Виноградарства, который был задуман, как коллегиально консультативный орган, чтобы регулировать и управлять автономными сообществами и организациями, действующими в винодельческой отрасли по всей стране.

В дополнение, кроме прямых обязанностей, которые регламентированы в законе, Совет старается проводить форумы с целью укрепления социальной, экономической и технической стабильности испанского виноделия.

Что касается производства вина, то оно растет на протяжении последних 5 лет.

В представленной таблице демонстрируется рост производства вина на примере 15 стран-лидеров-производителей.

Винная отрасль развита во многих странах Евросоюза. На фоне других стран выделяется Испания, Италия, Франция. В рамках Европейского Союза на эти страны приходится более 80% всего

производства вина. Помимо этих стран-лидеров, объемы производства наращивают Германия, Португалии и Румыния.

Таблица 1

**15 стран-лидеров по производству вина. Единица измерения:
гектолитры**

Страна	2010	2011	2012	2013	2014
Франция	44,381	50,757	41,548	42,004	46,151
Италия	48,525	42,772	45,616	52,429	44,424
Испания	35,353	33,397	31,123	45,650	37,000
США	20,890	19,140	21,740	23,500	22,500
Аргентина	16,250	15,473	11,778	14,984	15,200
Австралия	11,420	11,180	12,260	12,310	12,560
Китай	13,000	13,200	13,810	11,780	11,780
ЮАР	9,327	9,725	10,568	10,980	11,420
Чили	8,844	10,464	12,554	12,846	10,029
Германия	6,906	9,132	9,012	8,409	9,725
Россия	6,400	6,353	6,400	6,200	6,000
Португалия	7,148	5,622	6,327	6,238	5,886
Румыния	3,287	4,058	3,311	5,113	4,093
Новая Зеландия	1,900	2,350	1,940	2,484	3,200
Греция	2,950	2,750	3,115	3,343	2,900
Мир	264,372	267,243	256,222	287,600	270,864

Евросоюз продолжает оставаться крупнейшим производителем вина в мире с более, чем половиной пригодных для виноградарства земель и около 60% объемов производства. И это несмотря на сокращение виноградников, введение дополнительных законом на производство вина.

В связи с этим я хотел бы обратить внимание на то, что Испания со своей стороны предпринимает усилия на государственном уровне по мониторингу рынка вина в РФ и определению перспектив его развития. Так, в марте 2013 года Посольством Испании в Москве был подготовлен доклад «Рынок вина в России» («El Mercado del vino es Rusia»), в соответствии с которым российский рынок вина оценивается испанскими экспертами в 8 млрд долларов США и прогнозируется его рост на 18% в период до 2016 года. Кроме того,

испанцы обращают внимание на имеющийся у россиян растущий интерес к испанской продукции.

Список литературы:

1. Доклад Министерства сельского хозяйства Испании «Balancedelvinometodologia», стр.3 Ссылка: http://www.magrama.gob.es/es/estadistica/temas/estadisticas-agrarias/Balance_Vino_%28Metodolog%C3%ADa%29_tcm7-233508.pdf

2. http://www.winesfromspain.com/icex/cda/controller/pageGen/0,3346,1559872_6763355_6778152_0,00.html — аналитический обзор Института внешней торговли при Министерстве сельского хозяйства Испании ICEX «Elvinoencifras».

3. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/agriculture/introduction> — официальный статистический сайт Европейской Комиссии.

4. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-FK-12-001/EN/KS-FK-12-001-EN.PDF — «Основные показатели сельского хозяйства, рыболовства и лесного хозяйства за 2010-2011 годы» (Agriculture, fisheryandforestrystatistics, Mainresults — 2010-11).

5. www.todovinos.cl/docs/Rusia2013.pdf — Официальный доклад «Рынок Вина в России» («El Mercado del vino en Rusia»).

6. [1], [2] http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-FK-12-001/EN/KS-FK-12-001-EN.PDF — «Основные показатели сельского хозяйства, рыболовства и лесного хозяйства за 2010-2011 годы» (Agriculture, fishery and forestry statistics, Mainresults — 2010-11).

АРКТИКА КАК ОБЪЕКТ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВ С РАЗНЫМ УРОВНЕМ ДОСТУПА К ЕЕ ОСВОЕНИЮ

Пиголева И.В.

ШМ-301

Мировая экономика ИМЭБ РУДН

Аннотация:

Поскольку Арктика обладает богатым экономическим, геополитическим, торговым и военно-стратегическим потенциалом, в

последнее десятилетие наблюдается повышенный к ней интерес со стороны как государств, непосредственно с ней граничащих, так и неарктических государств, не имеющих никаких юридических прав на освоение региона. В статье проводится анализ наиболее приоритетных направлений арктических стратегий, которые преследуют в своей политике такие страны, как Россия, США, Канада, Норвегия, Дания, Китай, Индия, Япония, Южная Корея, Сингапур, а также члены Европейского Союза. Выявлены основополагающие причины возросшего внимания к региону, представлены две абсолютно полярные точки зрения, существующие в обществе, относительно дальнейших перспектив развития Арктики, а также обозначены основные разногласия и территориальные споры между государствами, претендующими или желающими претендовать на арктические территории.

Ключевые слова: Арктика, экономический потенциал Арктики, арктическая стратегия, «арктическая пятерка», интересы государств в Арктике, Северный морской путь, Северо-Западный проход, Россия, США, Канада, Дания, Норвегия, Китай, Индия, Япония, Сингапур, Южная Корея, Европейский Союз.

Ввиду своей экономической непривлекательности, в течение длительного времени Арктика была объектом пристального изучения только полярных исследователей и путешественников. Однако после того, как СССР и США в годы «холодной войны» начали использовать арктические территории для размещения своих ядерных полигонов, а в 60-е годы на арктическом шельфе были открыты первые месторождения энергетических ресурсов, начался период активного освоения региона, а вместе с ним разразилась настоящая «арктическая гонка», в которой сегодня принимают активное участие не только государства, имеющие юридические права на Арктику, но и страны, не имеющие, казалось бы, никакого отношения к ней.

Несмотря на то, что Арктика занимает только около 6% поверхности Земли, большая часть которых — воды Северного Ледовитого океана, она богата многочисленными ресурсами: металлами, полиметаллами, драгоценными камнями. Особый интерес вызывают арктические запасы углеводородов, которые, согласно ис-

следованию Геологической службы США, проведенному в 2008 г., составляют около 30% всех неразведанных в мире запасов природного газа, 13% всех неразведанных запасов нефти и 20% неразведанных мировых месторождений газоконденсата, причем, по мере снижения арктической «ледяной шапки» в результате глобального потепления начинают открываться все новые, ранее неизведанные запасы ресурсов [1].

Арктика также может быть использована для разведения рыбных хозяйств, поскольку арктические воды, освобожденные от ледников, богаты биологическими ресурсами, особенно если по ним проходят теплые течения (например, Северо-Атлантическое течение или Гольфстрим).

Как показывает история, регион обладает еще и военно-стратегическим потенциалом: малонаселенные, практически безлюдные территории Арктики — идеальное место для размещения баллистических ракет, систем предупреждения о ракетном нападении, военных авиабаз; прибрежные арктические воды, в свою очередь, рассматриваются как базы для размещения флота.

Богатство экономического потенциала Арктики связано еще и с пролегающими по ее территории морскими путями, которые при дальнейшем таянии ледников могут стать регулярно действующими аналогами существующих маршрутов. Северный морской путь, кратчайший из Европы в Азию, позволит значительно сократить расходы на топливо при транспортировке грузов, сэкономить время, а также избежать встречи с пиратами у берегов Сомали на традиционных маршрутах Индийского океана. Северо-Западный проход, в свою очередь, может сократить путь из Азии на Восточное побережье США и Канады, заменив собой Панамский канал, при переходе через который требуется уплата транзитных платежей.

Исторически сложилось, что территория Арктики поделена на 5 секторов между странами, непосредственно граничащими с ней: Россией, Канадой, США, Норвегией и Данией (так называемой «арктической пятеркой»), причем их права на разведку и разработку полезных ископаемых распространяются на сухопутные территории в полном объеме, на прибрежные воды, согласно Конвенции ООН по морскому праву, принятой в 1982 г. — в рамках исключительной экономической зоны (200 морских миль от исходной линии). За любой другой территорией Арктики закрепляется между-

народный статус, однако если арктическому государству удастся доказать, что подводный шельф — продолжение его сухопутной границы, он может быть признан частью страны.

В настоящее время существуют разногласия и территориальные споры между странами по поводу их границ в Арктике, так как, во-первых, государства применяют разные принципы разграничения территорий (например, Конвенцию ООН подписали далеко не все страны, в том числе и США), во-вторых, ввиду того, что одновременно несколько стран могут претендовать на один и тот же континентальный шельф. Это, в первую очередь, касается хребта Ломоносова, который хотят заполучить сразу три страны: Дания утверждает, что хребет — затонувшая часть Гренландии, Россия — продолжение евразийской континентальной платформы, а Канада — часть материка Северная Америка. Спор, зародившийся еще на рубеже XX—XXI веков, по-прежнему не решен, тем не менее Россия весной 2015 года собирается подать в Комиссию ООН по границам континентального шельфа заявку на расширение своих территорий за счет хребта Ломоносова.

По мере увеличения данных по экономическому потенциалу Арктики международная напряженность вокруг нее только усиливается. Если раньше на территории региона претендовали только представители «арктической пятерки», периодически направляющие в Комиссию ООН требования разрешить их взаимные территориальные споры, то сегодня все чаще можно услышать, что такие страны, как Китай, Индия, Сингапур, Южная Корея, Япония, некоторые европейские государства, не имеющие выхода в Арктику, настаивают на том, чтобы регион полностью был признан международной зоной (а не только в рамках внешельфовых территорий) и стал открыт для всех стран, имеющих возможности для его изучения и освоения. К тому же такие крупнейшие мировые державы, как Китай, Япония, полагают, что никакие решения в Арктике по поводу разработки ресурсов, представляющие собой серьезную угрозу для всей глобальной экологической системы, не должны приниматься без учета мнений представителей всего международного сообщества.

В целом, интересы государств в Арктике во многом перекликаются, однако они могут значительно и отличаться друг от друга. Рассмотрим арктические стратегии России, США, Канады, Нор-

вегии, Дании, Китая, Индии, Японии, Южной Кореи, Сингапура, а также Европейского Союза.

Российская Федерация одной из первых начала проявлять интерес к Арктике еще задолго до открытия ресурсных богатств ее шельфа. В настоящий момент стране принадлежит большая часть арктических территорий (около 30%), причем если Комиссия ООН по границам континентального шельфа положительно отреагирует на заявку России на расширение ее территорий за счет хребта Ломоносова, ее положение в Арктике только укрепится. Согласно долгосрочной стратегии России, прописанной в документе «Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу» (2009 г.), Россия планирует, в первую очередь, заняться активной разработкой месторождений ресурсов. По данным руководителя Администрации Президента РФ С.Б. Иванова, уже на сегодняшний день в Арктике Россия добывает 90% никеля и кобальта, 60% меди, более 95% металлов платиновой группы, почти 100% всех запасов сурьмы и апатитов, а в северных морях вылавливают более трети рыбы и морепродуктов России. Более того, на российской арктической площадке в 6,2 млн км² находится 52% всех неразведанных запасов углеводородов, согласно данным Геологической службы США [1]. Россия также намерена начать развивать и эксплуатировать Северный морской путь (СМП), соединяющий Дальний Восток, Крайний Север страны с ее европейской частью, что будет, с одной стороны, способствовать социально-экономическому развитию наиболее отдаленных от Центральной части России регионов за счет широкомасштабного развития морской инфраструктуры, а также решению проблемы «северного завоза» — мероприятий по снабжению северных территорий страны жизненно важными товарами; с другой стороны, Северный морской путь позволит укрепить военный потенциал России, поскольку для превращения СМП в крупнейшую транспортную и коммуникационную артерию не только в рамках страны, но и в мировых масштабах, возникнет необходимость в обеспечении высокой степени безопасности региона как для защиты интересов иностранных пользователей морского пути, так и для защиты национальных интересов ввиду усиления международной напряженности вокруг Арктики.

США получили доступ к Арктике только благодаря тому, что Российская Империя в 1867 г. продала Аляску. Начиная с периода «холодной войны» Арктика играет важное военно-стратегическое значение для США: там располагается ее ядерный подводный флот, инфраструктура НОРАД, призванная обезопасить страну с северного направления от вражеских ракет, а также периодически проводятся военные учения блока НАТО. Однако поскольку военное противоборство во внешней политике США ушло на второй план, в настоящее время страна, в первую очередь, преследует в Арктике экономические интересы, связанные с разработкой неразведанных запасов углеводородов, которые, по оценкам Министерства энергетики США, составляют 20% всех неразведанных арктических запасов [2]. В интересах США также не допустить единоличного владения Россией Северным морским путем, Правительство страны пытается добиться того, чтобы на всей территории Арктики была установлена свобода трансарктических перелетов и мореплавания, ведь если «ледяная шапка» Северного Ледовитого океана будет продолжать уменьшаться, СМП, пролегающий преимущественно вдоль территорий России, может по значимости сравниться с Панамским или Суэцким каналами, а значит будет способствовать усилению геополитического значения России в Арктическом регионе.

Основные направления развития арктических территорий Канады изложены в документе «Северная стратегия Канады: наш Север, наше наследие, наше будущее» (2009 г.). Государство заинтересовано в разработке месторождений природных ресурсов: по исследованию Геологической службы США, на арктическом секторе Канады в 3,5 млн км², втором по величине, расположены 5% всех неразведанных запасов энергетического сырья Арктики, прибрежная зона богата залежами ценных металлов (алмазов, золота, ртути, цинка, урана, меди, редкоземельных металлов), а также запасами гидрата метана, которого, по оценкам, может хватить стране на несколько сотен лет [1]. Канада также намерена заполучить полный контроль над Северо-Западным проходом (через Канадский арктический архипелаг), который позволит заполучить значительные экономические выгоды такие, как сокращение продолжительности перевозок, расхода топлива на них, а также в отличие от перехода через Панамский канал, не будет требоваться уплата

транзитных платежей при транспортировке грузов из Азии на восточное побережье страны. Однако в настоящее время план Канады в отношении Северо-Западного прохода встречает критику со стороны США, которые настаивают на присуждении морскому проходу международного статуса.

Китай — яркий пример страны, не имеющей никакого отношения к Арктике, но включающей ее в сферу своих интересов. В-первых, Китай, как одну из крупнейших экспортных держав мира, не могут не волновать перспективные морские пути Арктики, позволяющие сократить логистические расходы, да и продолжительность самих перевозок практически вдвое. В-вторых, Китай, несмотря на отсутствие юридических прав на Арктику, не намерен мириться с тем, что вопросы, несомненно, касающиеся безопасности всего человечества, такие, как разведка арктических ресурсов, строительство новых военных баз, могут быть решены без учета мнения и интересов всех государств. Правительство республики, совместно с правительствами других неарктических стран, выступает за установление в Арктике режима международного управления делами. Однако, пока вопрос остается нерешенным. Китай прибегает и к другим способам укрепления своих позиций в регионе: государство уже вступило в Арктический Совет, к тому же активно сотрудничает с представителями «арктической пятерки», в частности, Китай оказывает финансовую и технологическую поддержку России, которая, имея право на разработку Арктики, зачастую сталкивается с проблемой дефицита собственных средств. На данный момент Китай и Россия осуществляют совместные проекты в области строительства морских портов на протяжении Северного морского пути, а также в области разработки месторождений ресурсов, к примеру, в 2011 г. «Роснефть» и «Китайская национальная нефтегазовая корпорация» (CNPC) приступили к совместной геологоразведке. Таким образом, Россия развивает свой арктический сектор на должном уровне, не отставая от других представителей «арктической пятерки»; Китай, в свою очередь, получает возможность усилить свое присутствие в Арктике.

Особый интерес вызывают действия Индии в Арктике. По заявлениям Правительства страны, именно защита окружающей среды мотивирует активность Индии в регионе, цель — не допустить дальнейшего таяния арктических ледников, которое, согласно ис-

следованию индийских экспертов, может привести к ряду серьезных проблем, в частности, к затоплению южных районов страны, а также засухе в ее северной части. Однако, как считают иностранные специалисты, такая активная экологическая политика не просто знак проявления заботы к природе — Индия пытается не допустить усиления роли новых морских путей Северного Ледовитого океана, которые могут поспособствовать тому, что международные порты Индии утратят свое назначение, а стратегия Индии по превращению страны в главную морскую силу Индийского океана будет не реализована. Кроме «природно-охранных» интересов, Индию привлекают еще и богатые арктические запасы углеводородов, поскольку страна по объемам потребления энергоресурсов занимает одно из лидирующих положений в мире. И хотя на данный момент ресурсов Индии недостаточно для изучения целого региона, страна активно демонстрирует свое желание, а главное готовность действовать. И пусть сейчас Индия довольствуется только незначительными совместными проектами с «арктической пятеркой» (например, в 2010 г. российская компания «Система» подписала соглашение с индийской нефтегазовой компанией «ONGC»), по мере ее экономического роста, возможности будут только увеличиваться, а вместе с ними, и позиции Индии в Арктике.

Направления развития «арктической Норвегии» изложены в ее стратегическом документе «Крайний Север — видение и стратегия». В первую очередь, для страны важны шельфовые запасы нефти и газа, поскольку они составляют значительную статью ее экспорта, а по неразведанным запасам энергетических ресурсов Норвегия из стран «арктической пятерки» занимает третье место, на ее долю приходится 12% всех арктических запасов [1]. Благодаря теплоте течения «Гольфстрим», прибрежные арктические воды Норвегии — идеальное место для развития рыболовного хозяйства, неудивительно, что Баренцево море становится объектом регулярных конфликтов между Россией и Норвегией на границе между Шпицбергом и Новой Землей: российские рыбаки вылавливают биологические ресурсы в водах Баренцева моря, тогда как Правительство Норвегии заявляет, что данные территории принадлежат Норвегии. Спор вот уже как несколько десятилетий остается нерешенным — очередной пример того, как страны готовы бороться за богатства Арктики.

Арктический сектор Дании представлен Гренландией, Фарерскими островами и их прибрежными водами, что составляет 3 млн км². В 2011 г. Правительство Королевства одобрило «Стратегию Королевства Дании в отношении Арктики на 2011—2020 гг.». Интересы Дании, в целом, схожи с интересами Норвегии, а по неразведанным запасам нефти, газа и газоконденсата Дания уступает Норвегии всего лишь на один процент (ее доля — 11%) [1].

Что касается Европы, то поскольку такие страны, как Франция, Великобритания, Германия, Польша, Финляндия, Швеция, Италия и Испания не имеют возможности напрямую вмешиваться в территориальный раздел Арктики, тем не менее, они могут продвигать свои интересы через Данию и Норвегию — единственных представителей Европейского Союза в «арктической пятерке». В целом, интересы неарктических европейских государств схожи. Это укрепление геополитического положения в Арктике (в частности, блока НАТО), установление международного статуса арктических акваторий, в особенности, северных морских путей, а также получение доступа к разработке запасов углеводородов.

Как предполагают ведущие эксперты, Арктика в скором времени сможет внести свои корректировки в оценку авторитета стран на мировой арене ввиду перераспределения экономических ресурсов, поэтому неудивительно, что даже у стран Восточной и Юго-Восточной Азии наблюдается повышенный интерес к Арктике.

Южная Корея намерена заняться производством, а затем и экспортом так необходимых сейчас всем арктическим странам кораблей арктического класса (ледокольного флота), а за счет своего выгодного географического положения и регулярной навигации северных морских путей страна собирается увеличить в будущем товарооборот собственных портов с портами Западной Европы, прибрежные арктические воды также интересны для Южной Кореи с точки зрения развития в них биологических ресурсов, чем еще с 1980-х годов начал заниматься Корейский институт океанологии.

«Арктическая гонка» затронула и Сингапур: страна активно пользуется тем, что ее опыт и достижения в строительстве морской инфраструктуры имеют мировое признание. В настоящее время, страна, выступая крупным инвестором, заключает ряд соглашений о сотрудничестве с арктическими государствами. Сингапур также

волнуют экономические выгоды, которые страна может получить от круглогодичного функционирования Северного морского пути и Северо-Западного прохода.

Для Японии Арктика может стать площадкой для размещения инноваций и технологий, в производстве которых страна является одним из мировых лидеров. Помимо новых потребителей для своей продукции, Арктика интересна для Японии еще и ввиду регулярной навигации Северного морского пути, которая позволит увеличить товарооборот между японскими и западноевропейскими портами, а также у страны есть все шансы заняться строительством судов арктического класса, тем более, что мировая потребность в них только возрастает. В то же самое время растущий интерес к Арктике может привести к обострению конфликта между Японией и Россией по поводу Курильских островов, поскольку их ценность при эксплуатации Северного морского пути будет только возрастать.

Таким образом, к началу XXI века Арктика превратилась в новый геополитический регион, привлекающий внимание не только государств, находящихся в пределах территории Арктики, но и вне ее границ. Однако необходимо отметить, что по-прежнему существует ряд проблем и трудностей, требующих незамедлительного решения. Во-первых, это различные конфликты, возникающие между государствами по поводу границ их арктических территорий. Во-вторых, в обществе преобладают два абсолютно полярных мнения относительно правового режима Арктики: большинство стран мира настаивают на ее международном статусе, тогда как «арктическая пятерка» не собирается отказываться от своих прав.

Несмотря на растущую международную напряженность вокруг Арктики, ряд стран и международных организаций полагают, что реальный экономический потенциал Арктического региона искусственно завышен: при текущих мировых потребностях в топливе неразведанных запасов Арктики хватит приблизительно на 3 года, при этом затраты на добычу и транспортировку ресурсов будут очень высокими (для разработки континентального шельфа требуется дорогостоящее оборудование), сам процесс добычи затруднительным, порой даже опасным (световой день отсутствует большую часть года), а урон окружающей среде колоссальным (изменение климата и вытекающие из него последствия). В то же самое

время нельзя исключать тот факт, что регион еще полностью не изучен, а единственные данные, которыми оперируют международные организации — это только оценки различных геологических служб.

Что касается новых перспективных морских путей в Северном Ледовитом океане, то их эксплуатацию нельзя рассматривать однозначно как положительное явление. Во-первых, они результат глобального изменения климата, который сам по себе уже представляет огромную угрозу всему человечеству. Во-вторых, возможная переориентация европейско-азиатских путей с Индийского океана на Северный морской путь может привести к росту богатства арктических держав и, вместе с тем, упадку стран, несколько столетий подряд контролировавших традиционные маршруты перевозок. Более того, столь выгодные морские пути могут стать причиной очередных международных конфликтов.

Итак, интересы стран в арктическом вопросе, несмотря на его противоречивость, должны заключаться в понимании, что будущее Арктики и всего человечества зависит только от разумной эксплуатации природных богатств и международного многостороннего сотрудничества.

Список литературы:

1. [1] U.S. Geological Survey, Circum-Arctic Resource Appraisal: Estimates of Undiscovered Oil and Gas North of the Arctic Circle // USGS. — 2008
2. [2] U.S. Energy Information Administration Office of Integrated Analysis and Forecasting Oil and Gas Division, Arctic Oil and Natural Gas Potential // USEIA. — 2009
3. [3] Официальный сайт аудиторской компании «Ernst&Young». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ey.com/oilandgas> (дата обращения: 22/11/2014)
4. [4] Официальный сайт «Арктического Совета». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.arctic-council.org> (дата обращения: 20/11/2014)
5. [5] Конышев, В., Сергунин, А. Арктика на перекрестье геополитических интересов [Текст] // Мировая экономика и международные экономические отношения. — № 9. — 2010. — С. 43—53

6. [6] Павленко, В., Паничкин, И. Экономические оценки состояния и перспектив разработки морских нефтегазовых ресурсов Арктики [Текст] // Арктика: экология и экономика. — № 3. — 2012. — С. 14—21

7. [7] Загорский, А.В., Глубоков, А.И., Хмелева, Е.Н. Международное сотрудничество в Арктике. Доклад 2013 г. // Российский совет по международным делам. — М.: Спецкнига, 2013. — 56 с.

8. [8] Подоплекин, А.О. Арктика как объект геополитических интересов неарктических государств [Текст] // Вестник Арктического федерального университета. — № 2. — 2011. — С. 40—45

КНР В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Пономарева А.И.

Пивень Д.А.

Пивень М.А.

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

Одной из наиболее значимых тенденций развития мировой экономики за период последних трех десятилетий является динамичный экономический рост Китая. К началу XXI века эта страна сумела существенно укрепить свои позиции в мировом хозяйстве и стала оказывать все более существенное влияние на характер и динамику развития мировой экономики в целом. В реальной практике только Китаю удалось достичь такого экономического роста, который позволил им существенно сократить разрыв с ведущими странами мира. Китай является крупнейшим в мире экспортёром, и вторым по объёмам импортёром. При этом занимает лидирующие позиции в сфере добычи полезных ископаемых и в автомобилестроительной отрасли.

Ключевые слова: социализм с китайской спецификой; вторая экономика мира; перенаселенность; фонды социального страхования; развитие миграции; индекс деловой активности (PMI); добыча полезных ископаемых; производство минеральных удобрений; полимерные материалы; машиностроение; валютные резервы;

профицит платежного баланса; мировой донор ПИИ; «экономическое чудо».

Китайская Народная Республика (КНР) была образована 1 октября 1949 года. КНР является государством с социалистическим укладом. Коммунистическая партия Китая (КПК) — является правящей партией, проводимая ею экономическая политика носит название «социализм с китайской спецификой». Политика государства направлена на создание значительной части валового внутреннего продукта (ВВП) за счет частных предприятий.

На протяжении многих лет китайская экономика испытывает грандиозный рост в 10 и более процентов в год. На сегодняшний день КНР по валовому внутреннему продукту (ВВП) является второй экономикой мира по объёму и паритету покупательной способности (данное место до 2010 года принадлежало Японии), уступая только США. Средний рост валового внутреннего продукта за последние 30 лет составляет 10%, иногда достигая 15%. К 2020 году Китай может обогнать по ВВП США. Китай является крупнейшим в мире экспортёром, и вторым по объёмам импортёром после США.

Китай достойно выдержал мировой финансовый кризис 2008 года, сохранив довольно большие темпы экономического роста, в то время как во многих странах наступила рецессия. Темпы роста ВВП Китая в 2008 году составил 9,6%, а в 2009 этот показатель составил 9,2%. За 2012 год рост ВВП КНР по сравнению с 2011 годом составил 23,4%, за 2013 год 12,4% (8230 млрд долл.).

С 2002 года пять лет подряд китайский ВВП рос на 10% и более. Темп роста китайской экономики в 2007 г. достиг самого высокого за последние 13 лет показателя и составил 14,2%, а затем начал снижаться. Ноябрь 2008 года стал самым сложным для КНР периодом, а минимум спада достигнут в первый квартал 2009 года, в это время ВВП вырос всего на 6,1 процент, объёмы экспорта КНР в январе—марте 2009 года сократились на 30,9 процентов. Минимальный темп прироста ВВП Китая за период с 2004 по 2013 год составил 7,6% в 2013 году. Эксперты связывают это с тем, что Китай сталкивается с большим количеством проблем.

При этом ВВП на душу населения Китая в 2013 году вырос по сравнению с 2012 годом и составил 3348,01 долларов. По данному показателю Китай находится на 91-м месте в мире. Это легко объ-

ясняется высокой численностью населения. На 2013 год этот показатель составил 1349,6 млн чел. Китайцы является самым многочисленным народом в Мире. Густонаселенность на все территории Китая неравномерна. При этом плотность населения Китая — 139 человек на квадратный километр.

Кроме проблемы связанной с перенаселенностью, увеличение численности населения повышает рост безработицы, а вместе с ним и социальную нестабильность. На сегодняшний день в Китае на рынке труда царит благоприятная атмосфера: на 108 вакансий (по данным местного министерства труда) предлагаемых компаниями всего 100 соискателей-претендентов. На сегодняшний день значение уровня безработицы по сравнению с 2011 годом уменьшилось и на сегодняшний день, процент безработного населения составляет минимум и равен 4% от совокупности работоспособного населения. За весь 2013 год в стране были созданы 13,1 млн новых рабочих мест. При этом 5,66 млн граждан, ранее оказавшихся среди безработных, вновь устроились на работу. Общее количество безработного населения на 2013 год составляет 926 тыс. человек в четвертом квартале 2013 года 921 тыс. человек в третьем квартале 2013 года.

Общая сумма доходов фондов социального страхования в Поднебесной в 2013 г. достигла 3,29 трлн. юаней (\$539,03 млрд). Это на 13,8% больше, чем в 2012 г. По итогам прошлого года, расходы этих фондов составили 2,65 трлн юаней, показав рост на 19,6% относительно уровня предыдущего года. Всего в стране действуют пять фондов социального страхования.

В конце 2013 года, количество занятого населения в Китае было на уровне 769,77 миллионов человек, в городских районах 382,40 млн человек. Общее количество трудящихся-мигрантов в 2013 году составляло 268.94 млн чел., что на 2,4% больше 2012 году.

На 2013 год общее количество выезжающих из КНР составило 98,187 млн человек — это на 18,04% больше, чем 2012 году. Основные места для миграции граждан КНР стали: Южная Корея, Таиланд, Япония, Сянган, Макао, Тайвань, США и Вьетнам. За 2013 год границу пересекло 52,5091 млн иностранцев, что на 3,39 процента меньше, чем в 2012 году. В целом можно смело сказать, что Китай является достаточно привлекательной страной для мигрантов. Относительная дешевизна жизни, менталитет и национальные осо-

бенности китайцев способствует развитию миграции и созданию бизнеса на территории КНР.

Отраслевая структура промышленности КНР представлена более чем 360 отраслями. В Китае присутствуют, как традиционные виды отраслей, так и созданы новые современные такие как: электроника, нефтехимия, авиастроение, металлургия редких и рассеянных металлов. По количеству промышленных предприятий к числу занятых на них Китай занимает первое место в мире. Однако стоит отметить, что оборудование, используемое в промышленности серьезно устарело.

Предварительное значение индекса деловой активности (PMI), рассчитанное специалистами из HSBC Holdings Plc и Markit Economics, составило 51,2 и отличается от прогноза экономистов, опрошенных Bloomberg News, которые ожидали значения на уровне 50,9. В августе 2013 данный показатель составил 50,1.

Крупные индустриальные парки можно встретить в приморских провинциях в восточной части Китая, в таких районах как Шанхай, Ляонин, Чжецзим, Гуандун и др. В наиболее больших градообразующих городах (более 500 тысяч человек), находится больше, чем 50% ОПФ Китая (13,1% всей промышленности, 9,6% машиностроительной и пищевой промышленности, 4,7% текстильной промышленности, углерод добывающей 2,4%). Крупнейшими городами промышленного производства являются: Шанхай, Гуанчжоу, Пекин, Чунцин, Нанкин и др.

При довольно ограниченных энергетических ресурсах КНР (потребность в которых достаточно высока), экономика, тем не менее, не ослабляет свои темпы промышленного развития. Промышленное производство в Китае выросло на 0,61% в феврале 2014 года по сравнению с предыдущим месяцем.

В среднем темпы роста объема промышленного производства за период с 2003 года по 2013 год составляют 15,6%. На 2013 год данный показатель составил 7,7% это минимальный показатель темпа роста с 2003 года. Это связано с кардинальными изменениями в экономической стратегии КНР. Опубликованный план снижения избыточных производственных мощностей Госсовета Китая, на основании которого ожидается сокращение объемов производства в следующих отраслях: алюминиевой, сталелитейной, судостроительной, стекольной и др.

Китай является лидером по многим показателям, в том числе и по добычи природных ресурсов (угля, железных, марганцевых, свинцово-цинковых, сурьмяных и вольфрамовых руд, а также древесины, нефти, газа, редкоземельных металлов, урана). Кроме лидирующих позиций в сфере добычи полезных ископаемых и в автомобилестроительной отрасли. В целом машиностроительная отрасль наибольшую распространенность получила на территории приморских зон КНР, здесь вблизи крупных городов сосредоточено более 60%. При рассмотрении химической отрасли КНР стоит уделить наибольшее внимание производству минеральных удобрений. По объему производства минеральных удобрений, Китай прочно занимает третье место на мировой арене. Новой отраслью для развития промышленного производства Китая стали полимерные материалы, распространенность получили в регионах с развитой нефтедобывающей промышленностью, так как полимерные материалы являются одним из побочных продуктов при производстве и переработке нефти. Необходимо так же отметить, что Китай является одной из немногих стран, где наравне с натуральным имеется производство и синтетического каучука.

В современный Китай поддерживает на даны момент внешне-экономические связи с более, чем 250 странами мира и его влияние на мировой рынок оценить тяжело. На данный момент как уже сказано было выше. КНР является важнейшим производителем и экспортерам довольно широкого круга промышленных товаров, начиная от текстильной промышленности и заканчивая крупнотоннажными промышленными производствами. Однако процесс модернизации экономики КНР не стоит на месте и это не может не послужить движущим фактором для все большего увеличения внешнеэкономических связей. В результате прогрессирующего роста экспортных и импортных связей, Китай все больше приобретает вес в международных экономических отношениях.

За последние годы, начиная с 2003 объем экспорта КНР ежегодно увеличивался. Ежегодно процент прироста экспорта начиная с 2008 года по 2013 год в среднем составлял 30%. Даже мировой кризис 2008—2009 гг. не оказал существенное влияние на объемы экспорта просев не значительно всего на 230 млрд долл. Объем экспорта Китая в 2013 году составил 2210 млрд долл. В 2012 году этот показатель составил 1818 млрд долл.

Существует мнение о том, что основной товар экспортируемый Китаем на мировой рынок представлен основной массой игрушками, сувенирами, одеждой и обувью. Однако, если рассматривать сегментарный состав экспортируемого товара из КНР, наиболее большой объем экспортируемого товара представлен машинами и оборудованием — 47%, на втором месте текстильная, сувенирная и иные виды продукции — 32%, на третьем месте по объемам экспорта металло и химическая продукция — 8%. Затем идут полуфабрикаты и готовые продукты питания — 6%, химическая продукция и запасы минерального сырья — 6%, топливо — 2%.

На 2013 год объем ввозимого импорта составил 1772 млрд долл. За 2012 год объем ввозимых товаров составил 1653 млрд долл.

Основным сегментом импорта, как и экспорта, является машины и оборудование — это наиболее важные для промышленности электронные части, оборудование, транспорт и техника (примерно 43%, от всего ввозимого товара). Второе место по ввозу в КНР, занимает топливо и различные энергетические ресурсы. В целом в Китай ввозятся: минеральные масла, топливо, энергооборудование, оптическое и медицинское оборудование, изделия из пластика и др.

На сегодняшний день государственный долг составляет 31,7% от ВВП. По мнению многих экспертов, КНР — один из крупнейших должников в мире. Госдолг КНР составляет около 58% от объема производства, при всем прочем внутренний долг страны с 2010 года по 2013 год увеличился почти на 70%. Одним из неоспоримых фактов является и то, что для погашения старых долгов Правительство КНР прибегает к новым кредитам. Что не может плодотворно влиять на размер Государственного долга. Таким образом почти все эксперты прогнозируют назревание нового финансового пузыря. Число потенциально не возвращаемых кредитов в Китае ежегодно увеличивается, а число отдаваемых долгов за счет новых также растет. Сейчас китайское правительство больше всего внимания отдает внутренней задолженности страны, тем самым сокращению числа локальных задолженностей, снижая финансовые риски и укрепляя всеми способами банковскую систему.

На 2013 год сумма валютных резервов Китая увеличилась на 3,09% и достигла 3082 млн долл. Рост объема резервов связан со значительным укреплением обменного курса юаня по отношению к доллару. Объемы кредитов выданных Центробанком КНР оце-

ниваются на уровне 1,46 триллионов долларов. Размер потребительской инфляции 2012 года составил 2,6% в годовом исчислении. На 2013 год данный показатель не изменился и остался на том же уровне. На данный момент в КНР существует тенденция к отрицательному значению инфляции. Что не может не свидетельствовать в пользу дефляции на территории Китая.

Потребительские цены за 2013 год выросли на 2,6%. Это сказалось на ценах на продовольствие, которые выросли на 4,7%. Цены на инвестиции в основной капитал выросли на 0,3%. Цены производителей и закупочные цены на промышленные товары снизились на 1,9% и 2%.

Последние 10 лет Правительством КНР проводится ряд мероприятий способствующих активизации платежного сальдо баланса, мероприятия в большинстве случаев направлены на хозяйственную и финансовую сферу страны. Эти меры принесли свои результаты, на данный момент Китай обеспечил значительный профицит бюджета, при этом страна заняла одно из лидирующих мест на мировой арене по резерву иностранных валют при этом курс государственной валюты стабилизирован.

В 2011 году наблюдался профицит платежного баланса КНР в размере 260 млрд долларов, однако уже к 2012 году наблюдался дефицит в размере 16,8 млрд долл. Многие экономисты объяснили такое экономическое явление тем, что в 2012 году из Китая шел массовый отток «горячих денег». Кроме этого на такой дефицит баланса оказало влияние и временные сдвиги в валютных позициях китайских фирм и домохозяйств. На 2013 год наблюдается кардинально противоположная картина. За IV квартал 2013 наблюдается профицит по счету платежного баланса Китая в 49,8 млрд долл.

Дальнейшее расширение чистых иностранных активов связано с отрицательной доходностью инвестиций. Чистый отток капитала на 2012 год составил 21 миллиард долларов, кроме этого 97 млрд долл. сумма официальных резервов КНР. Политика проводимая Правительством КНР позволила увеличить объемы чистых иностранных активов с 1,69 триллионов долларов на 2011 год, до 1,74 триллионов долларов на 2012 год, но несмотря на принимаемые меры за 2012 год, все равно произошел отток чистых иностранных активов.

На 2012 год объем резервов составил 3,388 млрд долларов, данный показатель ежегодно наращивается. Однако при этом размер индекса прямых иностранных инвестиций (FDI) за период с 2011 года по 2012 год просел на 41 млрд долларов.

На основании вышеизложенного, можно смело заявить, что на данный момент КНР является не только крупнейшим реципиентом, но одним из крупнейших мировых доноров прямых иностранных инвестиций. Китайские инвесторы, осуществляющие инвестиции в приоритетные отрасли при необходимости поддерживаются государством в вопросах перевода капитала, таможенного оформления, пограничного контроля, валютного контроля и др. Стоит также отметить, что значительная часть китайских инвестиций, примерно 60%, направляется в оффшорные зоны. Среди них: Гонконг, Люксембург, Британские острова и Каймановы острова.

Так же можно сделать следующие выводы, о том, что в мире зреет новый тренд, направленный на превращение Китая в одну из крупнейших мировых торгово-промышленных держав. Все эксперты однозначно сходятся во мнении, что прогноз о Китае как мировой державе занимающей 1-ое место по ВВП к 2020 году, воплотиться уже в конце 2014 г. Предпосылками для этого являются не только традиционные исторические преимущества страны, но и в большей степени активная политика Правительства КНР. Одной из важнейших ролей в развитии КНР сыграло наличие единой долгосрочной стратегии развития всего государства, поддерживаемой большинством резидентов. Целью реализации данной стратегии служат: ориентация на устойчивое социально-экономическое развитие, преемственность поколений и жесткий политический курс, стабильность социально-политической ситуации в стране, открытость внешнему миру при этом, жесткое отстаивание собственных интересов на политической арене.

Таким образом, мир, вступил на совершенно новую ступень эволюционного развития и не маловажную роль в этом сыграло «экономическое чудо» КНР.

Список литературы:

1. www.mofcom.gov.cn. — Минкоммерции КНР
2. www.oecd.org. — ОЭСР

3. www.apec.org. — АТЭС
4. www.unctad.org. — ЮНКТАД
5. www.vlant-consult.ru — ВЛАНТ
6. www.vestifinance.ru — интернет — журнал Вести
7. ChinaPRO.ru — Деловой журнал про Китай
8. www.cia.gov — ЦРУ
9. www.imf.org — МВФ
10. www.china.org — Китайский информационный Интернет центр
11. Галенович, Ю. М. Китайское чудо или китайский тупик? / Ю. М. Галенович. — М., 2012.
12. Е.Ю. Винокуров, А.М. Либман, Н.В. Максимчук «Динамика интеграционных процессов в Центральной Азии» Евразийская экономическая интеграция № 2(7), май 2010 с. 5—32
13. Лузянин С. Г. (2005) Центральная Азия: факторы развития . Мальгин А.В., Наринский М.М. (ред.) Южный фланг СНГ. Центральная Азия—Каспий—Кавказ: энергетика и политика. Москва: Навона. с. 68—86.
14. Миром будет править Китай? Айтолкын Курманова «Экономические стратегии — Центральная Азия», № 5-2007, стр. 32—41

**МЕЖДУНАРОДНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
СОТРУДНИЧЕСТВО НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ
(НА ПРИМЕРЕ ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Попова Е.В.

ШУ-401

Международный менеджмент ИМЭБ РУДН

Аннотация:

В статье рассмотрено международное экономическое сотрудничество Тульской области на примере отдельных регионов, также участие в разнообразных выставках и форумах, дальнейшая инвестиционная стратегия области. В статье проанализирована деятельность таких заводов как Unilever, ProcterandGamble, новый китайский автомобильный завод GreatWallMotorCompanyLimited.

Ключевые слова: инвестиционная стратегия; плановый документ; зарубежные компании; инвестиционная привлекательность; зарубежные инвестиции; социально-экономическое развитие.

На Петербургском экономическом форуме Тульской области присвоили категорию «В» в рейтинге инвестиционного климата. В данном рейтинге оценивалась эффективность процедур регистрации предприятий, процедур по выдаче разрешений на строительство, по регистрации прав собственности, по выдаче прочих разрешений и лицензий.

Регионы были распределены по пяти группам — ABCDE. В группу «А» вошли регионы с лучшим инвестиционным климатом, в группу «Е» — отстающие регионы.

Инвестиционное сотрудничество Тульской области.

Unilever — британо-нидерландская компания, один из мировых лидеров на рынке продуктов питания и бытовой химии.

Строительство данного завода началось в 1998 году, а уже через год приступил к работе. Сегодня Тульский завод оснащен новейшим оборудованием (инвестиции компании в развитие производства составили более \$15 млн) и является одним из самых современных предприятий по производству продуктов быстрого питания. Производительность предприятия достигла 60 000 тонн в год.

В планах зарубежной компании Unilever — увеличение инвестиций в развитие производства и вложение средств в увеличение технологических мощностей, запуск инновационных проектов, расширение инфраструктуры и складских помещений.

Зарубежная компания не только производит товары высшей марки, но также осуществляет социально-благотворительную деятельность:

- сотрудничество с Администрацией Тульской области;
- сотрудничество с образовательными учреждениями г. Тулы;
- благотворительная помощь детским домам и учреждениям социального обслуживания для престарелых и инвалидов Тулы и Тульской области;
- проведение «Дня Здоровья» совместно с Благотворительным фондом «Артериальная гипертония».

До конца 2014 г. компания Unilever планировала вложить более 6 млрд рублей в расширение Тульского завода многоцелевого комплекса предприятий по выпуску продуктов питания.

Unilever — один из мировых лидеров по производству потребительских товаров повседневного спроса.

Procterand Gamble — американская компания, одна из лидеров мирового рынка потребительского спроса.

Компания является одним из ведущих иностранных инвесторов в российскую экономику, работая с 1991 г. Один из заводов находится в г. Новомосковск на территории Тульской области — комбинат бытовой химии ООО «Проктер энд Гэмбл», специализирующийся на производстве чистящих и моющих средств, а также в 2013 г. запустил линию детских одноразовых подгузников Pampers.

За все время работы в России Procterand Gamble выделил на социальные программы более \$13 млн:

- реконструкция и оборудование инфекционного отделения городской больницы;
- закупка современного рентгеновского оборудования для лечебных учреждений;
- строительство сети многофункциональных физкультурно-оздоровительных комплексов «Олимп»;
- организация Центра оздоровления детей «Здоровое поколение» и развитие комплексных оздоровительных программ в рамках этого центра;
- проведение разнопрофильных спортивных соревнований для детей и подростков в Тульской области;
- ремонт и оснащение детских домов.

Procterand Gamble серьезно помогает населению России в кризисных и бедственных ситуациях, передавая пострадавшим продукцию первой необходимости.

Компания Great Wall Motor Limited — один из крупнейших производителей автомобилей в Китае. Согласно статистическим данным, компания занимает первое место по доле участия на рынке, объемам поставляемой продукции, оборотным средствам, уровню производственных мощностей, ассортименту продукции, производству автомобилей специального назначения и высоким темпам роста.

Great Wall 10 лет подряд занимает позицию № 1 в сегменте внедорожников и 15 лет в сегменте пикапов в Китае.

Китайская компания планирует построить завод в Тульской области. На первом этапе стоимость проекта должна составить 12 млрд рублей. Как говорит представительство завода, он должен будет производить до 150 тыс. автомобилей в год. В качестве места для завода выбрали промышленный парк «Узловая». Если первая часть проекта будет успешна, предприятие будет увеличено, а стоимость возрастет до 18 млрд рублей.

Губернатор Тульской области Владимир Груздев: «Проект по строительству автомобильного завода имеет важное экономическое и стратегическое значение для Тульской области». Новый завод позволит создать 2500 высокопроизводительных рабочих мест с высокой заработной платой [1].

Выставки и форумы Тульской области.

Международная промышленная ярмарка в Ганновере (Германия).

8 апреля 2013 г. состоялось открытие Центральной выставки России на международной промышленной ярмарке «Hanover Messe-2013». Данная ярмарка одна из крупнейших в мире выставок высоких технологий, инноваций и промышленной автоматизации.

Стенд Тульской области, где представлены продукции предприятий химической, металлургической, легкой, пищевой промышленности, машиностроения, в значительной степени характеризует инвестиционный потенциал региона, индустриальную специализацию его экономики, высокую степень диверсификации промышленного комплекса.

Посетители, общаясь к губернатору Тульской области, узнали основные конкурентные преимущества региона. Тульскую область отличает выгодное географическое положение, развитая транспортная инфраструктура, благоприятный инвестиционный климат, обусловленный отсутствием административных барьеров.

Китайская международная ярмарка по инвестициям и торговле.

В программе CIFIT — выставка инвестиционных проектов, международный инвестиционный форум, семинары, деловые встречи с потенциальными бизнес-партнерами.

Представители Тульской области приняли участие в открытии выставочной зоны России. На данной ярмарке запланирован доклад об основных инвестплощадках Тульской области.

Инвестиционная стратегия Тульской области до 2030 года.

Инвестиционная стратегия Тульской области представляет собой плановый документ, который определяет долгосрочные цели, задачи и результаты деятельности исполнительных органов государственной власти области по созданию благоприятного инвестиционного климата в Тульской области и подчеркивает внимание на инвестициях, как ключевом элементе в системе стратегических целей и задач Тульской области.

Факторы, определяющие инвестиционную привлекательность Тульской области:

- индустриальный характер экономики;
- выгодное транспортно-географическое расположение;
- обширная ресурсная база;
- режим административного и налогового благоприятствования;
- обеспеченность квалифицированными кадровыми ресурсами.

Внимание правительства Тульской области к развитию инвестиционной деятельности региона выражается в предоставлении инвесторам:

- налоговых льгот — налог на прибыль организации, налог на имущество;
- содействия в оформлении земельных участков;
- государственных гарантий Тульской области;
- субсидий из бюджета Тульской области организациям, осуществляющим инвестиции в форме капитальных вложений на территории Тульской области;
- сопровождения процедуры согласования проектно-сметной документации по правилу «одного окна» с выделением куратора проекта от органов исполнительной власти Тульской области;
- бюджетных ассигнований инвестиционного фонда Тульской области на финансирование строительства объектов транспортной, энергетической и инженерной инфраструктуры, а также на реализацию концессионных проектов.

Оценка инвестиционной привлекательности Тульской области:

- высокий потенциал рынка и уровень спроса на товары промышленного и потребительского назначения;
- наличие высокого научно-технологического потенциала и системы подготовки квалифицированных кадров;
- высокий промышленный потенциал;
- доступность минерально-сырьевых ресурсов;
- благоприятная административная среда;
- богатое культурное наследие.

Отраслевые приоритеты инвестиционного развития Тульской области:

- инновационное обновление традиционных отраслей экономики;
- формирование «новой экономики»;
- развитие инфраструктурного комплекса;
- реализация проектов, направленных на снижение антропогенного воздействия на окружающую среду.

Таблица 1

Прогноз инвестиций в основной капитал Тульской области по отраслям промышленности, млн руб.

	Отрасль промышленности	2015	2020	2025	2030
1	Сельское хозяйство	3 404	3 610	4 122	4 764
2	Добыча полезных ископаемых	706	809	697	492
3	Строительство	1 974	2 974	3 895	4 973
4	Пищевая промышленность	9 638	14 930	15 338	13 197
5	Текстильное и швейное производство, обувь	799	2 240	1 879	1 320
6	Деревообработка	371	1 866	1 400	880
7	Целлюлозно-бумажное производство	1 963	3 061	3 106	2 639
8	Химическое производство	12 374	14 930	15 338	13 197
9	Металлургия	9 051	11 198	10 846	8 798
10	Приборостроение	2 552	4 106	5 087	5 279
11	Производство машин и оборудования (станкостроение)	3 871	11 198	15 338	17 596
12	Прочие отрасли	55 741	84 023	121 081	146 122
	Итого по отраслям промышленности	102 445	154 945	198 128	219 256

Территориальные приоритеты инвестиционного развития Тульской области:

- развитие Тульской агломерации;
- кластерное развитие территорий.

Несмотря на значительный потенциал, в инвестиционной сфере область сталкивается с рядом проблем:

- высокий уровень износа основных фондов, большая доля аварийного жилья;
- недостаточный приток инвестиций в сферу услуг и жилищного строительства;
- недоиспользование бюджетного потенциала финансирования — 4,1% всех инвестиций поступает из федерального бюджета и 1,2% из бюджета области;
- неблагоприятная экологическая ситуация [3].

Стратегия социально-экономического развития Тульской области до 2030 года.

Сценарии социально-экономического развития области:

1. Инновационный сценарий — «Интеллектуальная индустриализация». Данный сценарий планирует, что Тульская область будет развиваться как индустриальный центр европейской России с населением около 1,5 млн человек. Основа развития — опережающий рост новых высокотехнологичных производств пятого, по возможности, шестого технологических укладов (нано-, био-, информационных и когнитивных технологий) в наукоемком машиностроении и станкостроении, химическом производстве высоких переделов, производстве высокотехнологичных и энергоэффективных стройматериалов. Это позволит области встать на «инновационную колею» развития. Новые рабочие места будут отличаться высокой производительностью, привлекать рабочую силу не только высокой заработной платой, но и комфортными условиями труда. Реализация данного сценария рассчитывает согласованность инвестиционной, инновационной и бюджетной стратегий в согласовании с основными направлениями территориального развития Тульской области;

2. Экстенсивный сценарий — «Масштабный рост» — предусматривает развитие экономики региона по пути максимального использования накопленного потенциала индустриального развития и расширения объемов производства за счет масштабного привле-

чения новых инвестиций и трудовых ресурсов. Численность населения к 2030 году может вырасти с 1,5 до 2 млн человек за счет привлечения мигрантов в традиционные отрасли промышленного и сельскохозяйственного производства;

3. Инерционный сценарий формируется при сохранении сложившихся внешних условий. Численность населения продолжит сокращаться, не будет миграционного притока. За пределами традиционных промышленных районов сохранится депрессивное состояние территорий. Данный сценарий потребует жестких финансовых ограничений, что повлечет за собой снижение инвестиционной активности, ускоренное моральное старение производственных мощностей, следствием станет деградация территорий и усиление социальной напряженности.

Стратегические цели социально-экономического развития Тульской области:

- рост численности населения;
- обеспечение достойного уровня доходов и занятости населения;
- формирование инновационно-ориентированной структуры экономики;
- повышение эффективности деятельности государственных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления Тульской области;
- ориентация государственного управления и местного самоуправления на потребности общества в государственных услугах.

Проведя анализ международного сотрудничества Тульской области с иностранными транснациональными компаниями, можно сказать, что у данного региона достаточно большой потенциал для привлечения еще большего количества зарубежных инвестиций.

Анализируя распоряжение об инвестиционной деятельности стратегии Тульской области, можно выделить основные направления:

- реализация инфраструктурных проектов;
- химическая промышленность;
- металлургия;
- строительство;
- машиностроение;
- сельское хозяйство;

- пищевая промышленность;
- развитие туристической деятельности;
- возрождение станкостроения;
- развитие медицинской и фармацевтической отраслей;
- развитие новых поколений химии;

В заключении статьи можно сказать следующее, Тульская область — регион открытий и возникновения инициатив, надежная опора промышленного роста и ускорение инноваций, место центральной России, в котором приятно жить и творить.

Список литературы:

1. Росбизнесконсалтин г. Раздел экономика. «Китайский GreatWall построит в Тульской области завод за 12 млрд руб.», 19.05.2014.
2. Правительство Тульской области. Распоряжение «Об Инвестиционной стратегии Тульской области до 2030 года». Тула.
3. Правительство Тульской области. Стратегия социально-экономического развития Тульской области до 2030 года. Тула. 2013 г.

БРИКС: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Раджабова С.Ш.

ШМ-301

Мировая экономика ИМЭБ РУДН

Аннотация:

Статья посвящена изучению вопроса сотрудничества стран БРИКС. Актуальность работы обусловлена возрастающим значением проекта. В ней рассматриваются предпосылки и масштаб объединения, его вес на мировой арене, отношения стран между собой и мировым сообществом в целом в экономической, политической и социальной сферах, проблемы и перспективы сотрудничества, противоречия и общие интересы стран.

Ключевые слова: БРИКС, сотрудничество, МВФ, ООН, международные организации, ЮНКТАД, международные отношения, ВТО.

У БРИКС не долгая история. Объединение еще ищет свое место в мире, не только в системе международных отношений, но и в экономической, политической и социальных сферах. Появление БРИКС было вызвано глубокими изменениями в международной обстановке, но перспективы его развития в значительной степени зависят от его природы. Главная задача, которая стоит перед мировым экспертным и политическим сообществом — это понять природу и определить миссию БРИКС.

БРИКС — группа из пяти стран: Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика. Сокращение БРИК впервые было предложено британским финансистом Джимом О'Нилом в ноябре 2001 года в аналитической записке банка. До 2011 года по отношению к организации использовалась аббревиатура БРИК. После присоединения ЮАР к БРИК 18 февраля 2011 года, группа стала носить название БРИКС. Эксперты не предполагали наличия координации экономических политик между странами БРИК. Тем более не предполагалось, что страны БРИК образуют некий экономический блок или официальную торговую ассоциацию (как Европейский союз). Однако проект зажил собственной жизнью и превратился в блок четырех, а потом и пяти государств, объединенных идеей реформирования современной системы международных отношений и преобразовать свою растущую экономическую власть в большее геополитическое влияние. Первая встреча министров иностранных дел стран-членов прошла после «гостевой сессии» Петербургского саммита «восьмерки» (2006 г.). В 2013 году на саммите в ЮАР было оглашено решение о создании Нового банка развития. «Бриксовцы» характеризуются как наиболее быстро развивающиеся крупные страны. По мнению экспертов, к 2050 году суммарно экономики стран по размеру превысят суммарный размер экономик самых богатых стран мира (Большой семерки). Выгодное положение странам обеспечивает наличие большого количества важных для мировой экономики ресурсов:

- Бразилия — сельскохозяйственный гигант, крупнейший производитель биоэтанола — реальной альтернативы традиционных энергоресурсов (первое место в мире, опередила США);
- Россия — крупнейший в мире экспортер минеральных ресурсов;
- Индия — дешевые интеллектуальные ресурсы;

- Китай — обладатель дешевых трудовых ресурсов;
- Южно-Африканская республика — природные ресурсы.

Глобальные позиции БРИКС.

Современные международные отношения характеризуются значительными геополитическими и геоэкономическими сдвигами, возникновением новых важных игроков и противоречий между ними и традиционными центрами властного мироустройства. Центр тяжести мировой политики фактически переместился с Севера на Юг и с Запада на Восток.

Во-первых, речь идет об экономических и финансовых позициях быстро развивающихся стран и изменении относительных пропорций положения и роли постиндустриальных государств Европы, Северной Америки и Японии, остального мира, и в частности БРИКС. С одной стороны, достаточно сложно говорить о коллективном весе настолько разнопланового объединения, т.к. безусловным лидером является Китай. С другой стороны, наличие взаимного признания, как единой группы, на данном этапе позволяет по важным для пяти стран вопросам оценивать общий потенциал БРИКС. Рассмотрим некоторые объективные показатели, характеризующие мощь и многообразие группы.

Таблица 1

Номинальный ВВП, 2013 г.

Страна	ВВП
Китай	\$ 9 240 270 452 050
Бразилия	\$ 2 245 673 032 354
Россия	\$ 2 096 777 030 571
Индия	\$ 1 876 797 199 133
ЮАР	\$ 350 630 133 297

Источник: <https://www.cia.gov/index.html>

Отмечается разный характер и размер экономик всех пяти стран. Бразилия, Индия, Китай и Россия входят в десятку крупнейших экономик мира, а ЮАР относится к категории стран со средним размером экономики. Различны и темпы роста всех этих экономик, где безусловным лидерством обладает КНР. По размеру экономики

Китай сейчас находится на 2 месте и его номинальный ВВП в текущих долларах США составляет 9,24 млрд (первое место остается за США в объеме 15,09 млрд), затем следуют Бразилия (2,2 млрд), Россия — 2,09 млрд, Индия — 1,8 млрд и, наконец, ЮАР — 305 млн долларов США. В итоге все страны БРИКС производят 21,33% мирового ВВП. Динамика роста ВВП всех стран БРИКС представляет более значительный показатель в сравнении с аналогичным показателем основной массы промышленно развитых стран. Кроме того, все эти страны являются экономическими и политическими лидерами своих континентов: Бразилия — в Латинской Америке (8 место среди крупнейших экономик мира по уровню ВВП), Россия — в Европе (10 место и участник «Большой восьмерки»), Китай и Индия — в Азии (2 и 11 места соответственно), ЮАР — самое развитое государство Африканского континента (27 место) [1].

Еще одним фактором, который обычно рассматривают, оценивая мощь БРИКС, является демографический, в основном обеспечиваемый количественно за счет Китая и Индии (1355 и 1220 млн человек, соответственно). Общая численность населения стран составляет около 42%. Различно и качество жизни населения в рамках клуба. ВВП в России на душу населения гораздо выше, чем в остальных странах БРИКС [2]. Индекс развития человека (HDI) в России гораздо выше, чем в остальных странах группы (57-е место), 79 — Бразилия, 91 — КНР, 118 — ЮАР и 135 — Индия [3]. Географическое положение и территории стран БРИКС являются еще одним объективным фактором зарождающегося доминирования. Одна лишь Россия располагает на одной седьмой мировой суши. Впрочем, говоря о достоинствах, нельзя не сказать и о недостатках объединения, которые мешают и будут мешать его планомерному и благополучному развитию. На данный момент в мире не существует ни одного союза или объединения стран, который бы не испытывал каких-либо проблем. Так, если проводить аналогии с БРИКС, то достаточно посмотреть на проблемы Евросоюза; МЕРКОСУР (общего рынка стран Южной Америки, в который входят Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай), одной из многочисленных проблем которого сейчас является принятие в свой состав Венесуэлы и Кубы (в свою очередь, эта проблема связана с другим региональным союзом — ALBA); Евразийского союза и т.д. БРИКС как организация молодая и имеющая такой разношерстный по-

литический, экономический и культурологический состав имеет ряд существенных недостатков, о которых говорят экономисты и политологи в разных странах мира. В целом их оценки сводятся к следующему.

1. БРИКС, в отличие от вышеупомянутых Евросоюза и МЕРКОСУР, имеет существенный для интенсивного развития минус — географический фактор. Кроме пар Россия— Китай и Индия — Китай, остальные страны не имеют между собой общих границ. И если Россия, Индия и Китай находятся на одном материке и имеют вековые исторические связи, то отдаленность Бразилии и Южной Африки создает определенные трудности, например в логистике. С одной стороны, этой группе еще предстоит ответить на те общие для них вызовы, которые порождаются размерами их территории, особенностями культуры, связаны с проблемами демографии, проистекают из экономического и социального неравенства.

2. С другой стороны, эти недостатки могут превратиться в преимущества, которыми не обладают такие одноплановые группы, как, например, Евросоюз. Каждый из членов представляет мощные цивилизации современного мира — славяно-православную, ибероамериканскую, конфуцианскую, индуистскую и африканскую. Это позволяет БРИКС активно участвовать в реализации идеи «альянса цивилизаций» и уходить от «столкновения цивилизаций».

3. Многие эксперты задаются вопросом: что нового может внести это объединение для решения наиболее острых глобальных современных проблем?

Пока ни по одной из них еще не было принято никаких ответственных решений. При том, что количество этих вызовов постоянно растет и углубляется. Но нельзя не отметить тот факт, что БРИКС уже вышла за рамки только экономических отношений и претендует на нечто большее. От других объединений его отличает своеобразие, новизна, непохожесть на старые схемы. В средне- и долгосрочном плане «пятерка» перестанет позиционироваться у многих как чисто символическое или абстрактное явление и обретет серьезный вес в мире в процессе наращивания восходящими «странами-гигантами» своего веса и влияния в международной политике и глобальной экономике.

4. До сих пор для каждого члена объединения сотрудничество со странами-лидерами «коллективного Запада» имеет большее значение, чем взаимодействие между собой в формате БРИКС. Этот факт бесспорен в виду исторических, политических и экономических связей «бриксовцев» с западным миром. Не стоит забывать, что четыре из пяти стран БРИКС были когда-то колониями этих самых западных стран. Тут можно сказать о другом — не следует представлять сегодня БРИКС как альтернативу этим приоритетам. Надо обратить внимание на возможности объединения по взаимовыгодной диверсификации и обогащению экономик друг друга для более широкого и безболезненного включения в мировую политику и экономику.

5. Еще одним обстоятельством, на которое обращают внимание специалисты в связи с несовершенством объединения, является координация усилий в становлении новой финансово-экономической архитектуры.

Возникают следующие вопросы: как проводить расчеты при заключении сделок, какую валюту выбрать для взаиморасчетов, создавать ли единую валюту или нет? Эти вопросы были одной из тем на III саммите БРИКС в апреле 2011 г., на котором было принято неоднозначное решение: страны БРИКС подписали меморандум о сотрудничестве государственных финансовых институтов развития, которое, в частности, предполагает внедрение расчетов в национальных валютах. В настоящее время «бриксовцы» вынуждены заключать договоры, переводя национальную валюту в доллары. При этом лидеры стран неоднократно заявляли, что хотели бы увеличить престиж местных валют и больше использовать их в международной торговле. Документ хоть и носит рамочный характер, но все равно расширит возможности для заимствований.

Впрочем, эти различия не стоит переоценивать. БРИКС будет продолжать действовать в независимости от существующих раздельных линий, а история блока показала значительный потенциал для сотрудничества. Более того, существующие различия, возможно и нужно использовать в позитивных целях для лучшего понимания взаимодействия при неполном совпадении интересов и улучшения существующих общих взглядов.

БРИКС можно определить как объединение стран — объективных лидеров в собственных регионах, недовольных существующим

порядком вещей и претендующих на укрепление своего места в решении международных проблем. Одной из общих для стран БРИКС позиций является их поддержка многополярного мира. Несмотря на разный статус в рамках Организации Объединенных Наций и разные подходы к направлениям реформирования ООН, все страны БРИКС, наряду с многополярностью, принципами суверенитета и верховенства международного права разделяют приверженность к центральной роли этой организации в современном мироуправлении, а также предпочтительности использования дипломатических методов и недопустимости использования силы без мандата ООН.

В общем случае подходы «бриксовцев» характеризуются линией неприятия вмешательства в национальный суверенитет, а сами они определяются как «ястребы суверенитета». Страны БРИКС выступают против политики интервенционизма и экономической и финансовой либерализации.

Координация стран БРИКС в рамках международных организаций.

Идея встреч БРИКС на уровне лидеров выросла из осознания важности координации позиций этих стран в рамках «Группы двадцати», в свою очередь, переведенной на уровень руководителей государств в ответ на глобальный финансово-экономический кризис. На сегодня признано, что в результате сотрудничества БРИКС в рамках «двадцатки» были достигнуты значительные результаты по реформированию международных финансовых институтов (МФИ).

Страны БРИК (доля Южной Африки слишком незначительна) отныне оказались в десятке ведущих акционеров МВФ (Китай занял 3-е место, Индия, Россия (с небольшим увеличением с 2,49% до 2,72%) и Бразилия — 8-е, 9-е и 10-е места соответственно). Это приблизило совместные возможности данных стран к практическому осуществлению коллективного права вето в Фонде (в общей сложности 14,18%, а с учетом ЮАР — 14,68%).

Ряд экспертов рассматривал решения, принятые БРИКС за последний год, как ответ пяти стран на продолжающиеся сложности с ратификацией пакета реформ для МФИ.

Здесь имеется в виду, в частности, решение на саммите в Дели (2012 г.) об изучении возможностей создания Банка развития БРИКС.

Помимо реформ в мировой валютно-финансовой системе члены сообщества считают важным продвигать через БРИКС меры по стабилизации мировой экономики в областях в сфере нанотехнологий и биофизики, сельского хозяйства, использования космоса, улучшения системы здравоохранения через совместные проекты в медицине и фармацевтике и т.д. Страны БРИКС являются инициаторами в разработке и продвижении идей не только в рамках «Группы двадцати», но и в других международных организациях.

По итогам встречи министров сельского хозяйства стран БРИК в Москве в 2010 году была создана информационная база по анализу состояния продовольственной безопасности стран БРИК.

Еще одной сферой взаимодействия БРИКС стали переговоры на уровне министров торговли. Встреча была впервые проведена в апреле 2012 года в Пуэрто Валларта в Мексике. В результате было решено координировать позиции по вопросам торговли в рамках таких многосторонних институтов, как ВТО, ЮНКТАД, встречи министров торговли «Группы двадцати».

Противоречия в рамках БРИКС.

Правительствами стран БРИКС признается, что на этапе становления и укрепления группы важно продвигать консенсусные идеи. Каждая из стран знает красные линии друг друга, которые нельзя переступить. Даже если только одна из пяти стран имеет отличные от других подходы к тому или иному вопросу, то в отношении нее не применяется давление со стороны коллег с тем, чтобы не ослабить группу. Одним из примеров может служить положение с китайским юанем и деликатное отношение остальных четырех стран к позиции КНР.

Однако стоит отметить, что существует ряд других вопросов схожих на уровне заявлений, но в реальности позиции стран различны. Одной из таких тем является реформа Совета Безопасности ООН и ядерное оружие. Две из пяти стран БРИКС являются постоянными членами Совета Безопасности ООН. Три остальные пытаются добиться представительства в органе на постоянной основе. Существует общие взгляды относительно необходимости реформы как таковой, однако цели и видение конечного результата сильно отличаются. Впрочем, данный вопрос не является взрывоопасным для существования БРИКС. Похожая ситуация складывается с назначениями глав международных финансовых институтов: МВФ

и Всемирного банка. Тогда Бразилия и ЮАР вышли с поддержкой конкурирующих кандидатов на этот пост, не выработав единую позицию по проблеме. В отличие от проблемы реформирования СБ ООН вопрос ядерного разоружения еще более многослойный. Разногласия существуют не только по линии тех, кто обладает или не обладает ядерным оружием, но и «официальными членами ядерного клуба» и теми, кто обладает им в нарушение Договора о нераспространении ядерного оружия (ДНЯО), а также теми, кто обладает потенциалом к гарантированному уничтожению и странами с относительно малым арсеналом. Российская позиция, подписавшая ДНЯО, признает целью мира свободу от ядерного оружия. Таковую же цель активно продвигает Бразилия и ЮАР. В свою очередь ЮАР в 1989 году, через десять лет обладания ядерными устройствами, добровольно отказалась от ядерного оружия и присоединилась к ДНЯО в качестве неядерного государства (1991 г.). В то же время необходимо отметить и заметные тенденции к росту торговли и взаимодействия между пятью странами. Так, за последние 10 лет торговля между Бразилией, Россией, Индией и Китаем, с одной стороны, и установленными тремя центрами ведущих экономик, с другой — выросла примерно на 300% — до более 2 трлн. долл. США, а торговля между этими четырьмя странами достигла 320 млрд долл. с ростом в 1000%. К положительным моментам можно отнести решение о начале встреч министров торговли БРИКС в рамках ВТО.

Итак, видно, что существующие проблемы (политические, территориальные, торгово-экономические) и различные подходы пяти стран к целому ряду международных проблем не препятствуют многостороннему сотрудничеству «бриксовцев».

Будущее клуба БРИКС.

БРИКС является очень молодым объединением, но уже смог зарекомендовать себя как существенный элемент изменяющейся мировой системы. За короткое время своего существования он смог многого достичь, подняться в политическом и экспертном мнении западных ведущих экономик и собственного населения. БРИКС также постепенно превращается из недовольных, обделенных авторитетом и желаемым статусом стран в клуб с более широким спектром общих интересов и взглядов участников на международные экономические и политические проблемы. Нет необходимости не-

дооценивать существующие разногласия и зачастую различные цели, преследуемые этими странами на международной арене. Все еще остается не вполне ясным, превратится ли БРИКС в крепкий интегрированный механизм сотрудничества стран-участниц.

Но, с другой стороны, уже достигнутые результаты позволяют достаточно оптимистично оценивать перспективы БРИКС как важного элемента международной политики. Пять стран БРИКС уже принесли с собой на повестку дня международного взаимодействия перемены, и теперь это уже необратимый процесс, хотя до сих пор и неясно, насколько долгим и болезненным будет этот путь. В случае положительного развития сценария можно будет увидеть дальнейшее реальное взаимодействие пяти стран по важнейшим международным проблемам. В результате это они превратятся в ядро, или как минимум важнейшее звено, будущей международной системы, привлекая другие страны авторитетом и мягкой силой, а также успешно ведя к провозглашенной цели более справедливого и демократичного мирового порядка через эволюцию и консенсус, а не революцию. Поэтому реализация механизма БРИКС представляет собой комплексный многосторонний выигрыш. Встречи БРИКС можно определить не только как общественное благо для мировой политики и как дополнительный козырь для нарождающихся и развивающихся стран.

Это явление позитивно влияет и на Россию, так как способствует переменам в российском менталитете, веками сосредоточенном на Европе, затем Евро-Атлантике как единственном стоящем партнере или сопернике. Настоящая диверсификация и реальная открытость другим цивилизациям, культурам и континентам в итоге будет способствовать улучшению экономических показателей России и, в свою очередь, приведет к положительной внутривнутриполитической динамике.

Список литературы:

1. Роша Параньюс К.А. Бразильско-российский диалог в формате БРИК // БРИК: предпосылки сближения и перспективы взаимодействия. Сборник докладов и выступлений на международной конференции. М., 2010. С. 60;
2. В.М. Давыдов. БРИК — виртуальный проект или закономерная реальность. Сборник докладов конференции / Под общ. ред.:

В. М. Давыдов, Ю. Мосейкин. М.: Институт Латинской Америки РАН, 2010. с. 27;

3. Шушунова Е. Страны БРИКС решили обходиться без доллара // Ведомости. 2011. [Электронный ресурс] (www.vedomosti.ru/finance/news/1253710/strany_briks_reshili_obhoditsya_bez_dollara (дата обращения 28.10.2014));

4. Марченко А., Брага Марченко В.А. Бразильский подход к отношениям стран БРИК // БРИК: предпосылки сближения и перспективы взаимодействия. Сборник докладов и выступлений на международной конференции. М., 2010. С. 106;

5. Д. Смыслов. Реформирование Международного валютного фонда: проблемы и решения. Финансы и управления. Информационно-аналитические материалы. Деньги и кредит, № 1/2012, стр. 36-43, № 2/2012, стр. 33-44.

6. Fourth BRICS Summit — Delhi Declaration. March 29, 2012 [Электронный ресурс] (<http://www.mea.gov.in/mystart.php?id=190019162> (дата обращения 03.11.2014));

7. М. Ульянов. Дальнейшее разоружение вряд ли возможно в формате только России и США. 9 февраля, 2012 года [Электронный ресурс] (<http://www.interfax.ru/txt.asp?id=230110> (дата обращения 02.11.2014));

8. Речь премьер-министра Российской Федерации Д. Медведева на третьей сессии пленарного заседания Конференции ООН по устойчивому развитию «Рио+20». 21 июня 2012 г. // [Электронный ресурс] (<http://government.ru/docs/19427> (дата обращения 01.11.2014)); BRICS: Action Plan 2012-2016 for Agricultural Cooperation of BRICS Countries, March 2012, <http://bricsindia.in/actionPlan.html> (дата обращения 05.11.2014)).

9. По данным Международного валютного фонда [Электронный ресурс] (www.imf.org/external/index.htm (дата обращения 31.10.2014))

10. По данным Всемирного банка [Электронный ресурс] (<http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL> (дата обращения: 31.10.2014))

11. По данным информационно-аналитического агентства «Центр гуманитарных технологий» [Электронный ресурс] (<http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info#russia> (дата обращения: 31.10.2014))

ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТОЧНЫХ СИСТЕМ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Саламов Д.Ф.

ШМ-501

Мировая экономика ИМЭБ РУДН

Аннотация:

Широкое распространение в мире банковских карт в платежах, расчетах и прочих банковских операциях свидетельствует о том, что данный банковский инструмент значительно упрощает взаимоотношения между продавцами и покупателями при продаже товаров, услуг, различных работ, также способствует упрощению пользования банковскими счетами для физических лиц. Банковская карта предоставляет ее владельцу возможность совершать моментальные покупки или получать со своего лицевого счета наличные средства в любое время суток в большинстве стран мира, при этом не беспокоясь о контроле состояния банковского счета. Помимо этого, банковские карты стали инструментом потребительского кредита, а также они дают возможность населению контролировать структуру и размер своих доходов и расходов во времени.

На сегодняшний день эффективность национальной экономики, использование национальных естественных или накопленных преимуществ значительно зависит от эффективной организации платежных систем, их удобства и надежности для участников рынка.

Ключевые слова: пластиковая карта, карточная платежная система, Visa, Master Card, UnionPay.

Впервые идею кредитной карты выдвинул англичанин Эдуард Беллами в книге «Глядя назад» в 1880 г., однако первая кредитная карта появилась в 1914 г. Сделаны были первые карты были из картона с написанными, либо выдавленными (эмбоссированными) на них данными.

Первые эксперименты с материалом для карт начались в 1928 г., Бостонская компания Farrington Manufacturing выпустила металлические пластинки, на которых эмбоссировался адрес держателя

карты. С помощью специальной машинки, называемой импринтером, продавец отпечатывал буквы, выдавленные на карте, на торговом чеке.

Подходящий материал для карты искали десятилетиями, и решение было найдено только в 60-х гг. — пластиковая карта с магнитной полосой.

В 1949 г. Фрэнк Макнамара, директор крупной кредитной компании Hamilton Credit Corporation, не сумел расплатиться за ужин в ресторане, по причине того, что забыл бумажник в другом пиджаке. В результате неловкой ситуации появилась идея основать Diners Club — клуб ресторанных завсегдатаев. Основная цель заключалась в предоставлении возможности посетителям не ограничиваться наличными средствами, которые у них есть при себе. К концу 1950 года численность клиентов компании составляла 20 тыс. клиентов, а карты клуба принимали 285 ресторанов.

В 1958 г. на свет появилась карта American Express, а уже через год клиентами компании являлись 32 тысячи предприятий и свыше 475 тыс. держателей карт. Первой причиной такого успеха явилось приобретение компанией Universal Travel Card, выпускавшею Ассоциацией американских отелей карту. Но основная причина заключалась в уже существовавшей огромной международной сети обслуживания дорожных чеков American Express, вкупе с огромными финансовыми средствами, позволившими кредитовать клиентов.

Помимо вышеупомянутых компаний, в 50-е гг. более 100 американских банков запустили собственные программы кредитных карт. Но принципиально новый период в развитии данного платежного инструмента начался в 1958 г., когда в него вступили два крупнейших американских банка: Chase Manhattan Bank и Bank of America.

Через год после запуска карточной программы Chase Manhattan Bank имел около 350 тыс. держателей карт, а также им были привлечены 5300 предприятий розничной торговли. К 1960 г. объем операций по картам банка вырос до 25 млн долл., но вместе с тем снизилось число держателей карт до 160 тыс., также увеличивались операционные издержки и невозврат кредитов, вследствие чего программа стала убыточной. В 1962 г. банком было принято реше-

ние о продаже программы за 9 млн долл. компании Юни-Серв, начавшей выпускать на ее основе карту Юни-Кард. Какое-то время владельцем программы была компания American Express, а в 1969 г. вновь программа была выкуплена, но уже за 50 млн долл. ее инициатором. Но, к сожалению, и вторая попытка банка потерпела неудачу: ежегодный убыток от компании составлял в 1 млн долл., в результате чего программа была продана ассоциации National BankAmericard.

Аналогичные трудности были и у других банков, однако это не было препятствием для BankAmericard, выпускаемой Bank of America, чей успех рос стремительными темпами. Богатые клиенты в штате Калифорния, где у банка была широкая сеть отделений, были основным преимуществом для банка.

Но главным препятствием для большинства банков в процессе развития стала локальность сети обслуживания карт. В связи с этим, в 1966 г. Bank of America инициирует выдачу лицензий на выпуск своих карт BankAmericard другим банкам. Ответом на это стало создание несколькими крупными банками-конкурентами Bank of America своей Межбанковской карточной ассоциации (далее МКА). В 1969 г. данной ассоциацией были приобретены права на карты Master Charge, которые выпускались карточной ассоциацией банков западных штатов, и большая часть банков-членов МКА перешла на эмиссии карт Master Charge. Банки, эмитировавшие Bank Americard, настояли на выведении карточной программы из-под контроля Bank of America, что привело к созданию в 1970 г. ассоциации National Bank Americard Incorporated — НБИ.

Практически в это же время Британской ассоциацией отелей и ресторанов был инициирован выпуск универсальных кредитных карт VNR. В 1965 г. данная система приняла решение объединиться со своим шведским конкурентом Rikskort, в результате чего была учреждена компания Eurocard International.

Конкуренция между американскими карточными ассоциациями набирала обороты и на территории Европы. В 1974 г. с подписания соглашения между МКА и британской карточной системой Access Card, входившей в Ассоциацию Eurocard, началось сотрудничество между Eurocard и американской Межбанковской карточной ассоциацией, выпускающей Master Charge, что дало МКА мощ-

ный рывок в конкурентной борьбе с BankAmericard. Это послужило одной из причин, по которой в 1976 г. НБИ переименовала свою карту BankAmericard на известную сегодня всем VISA. Аналогичный шаг был предпринят в 1980 году и МКА — карта получила более международное название MasterCard.

Борьба платежных систем продолжалась и за пределами Европы, однако, не всегда с таким же успехом. В Японии, например, несмотря на стремление завоевать данный рынок, VISA и MASTERCARD проигрывали картам местной JCB. Число держателей данных карт в 1980 г. в два раза превышало количество выпущенных в Японии карт VISA и MasterCard вместе взятых.

С 2002 г. в борьбу также включилась китайская национальная платежная система UnionPay. И в течение 10 лет ей удалось выбиться в лидеры по объему выпущенных карт.

Современное состояние мирового рынка платежных карт

На конец 2013 г. общий объем мирового рынка платежных карт достиг показателя 10,8 млрд штук с годовым приростом в 11%. По прогнозам Retail Banking Research, к 2018 г. в мире в обращении будет находиться в общей сложности около 13,6 млрд карт. Сегодня на взрослого жителя Земли приходится в среднем 2,3 карты, при этом в странах Африки, Центральной и Восточной Европы, и Ближнего Востока данный показатель составляет менее двух карт, в то время, как в Северной Америке доходит до пяти-шести. С ростом использования банковских услуг населением на развивающихся рынках количество обращающихся там карт будет быстро расти.

Платежная система UnionPay укрепляет свое лидерство в эмиссии за счет динамичного наращивания карточной базы в Китае (рис. 1). В 2013 г. впервые в истории не американская карточная ассоциация стала лидером по количеству совершенных операций в стоимостном выражении (проведение платежных транзакций держателями по дебетовым картам Union Pay возросло за год на 49,5% и составило 3521,15 млрд долларов США, позволив ассоциации занять лидирующую позицию по данному показателю). В настоящее время на UnionPay приходится 38% мирового объема эмиссии. При этом количество платежей и их объемы у Union Pay попрежнему значительно ниже, чем у Visa и Master Card, что

объясняется низкой активностью использования карт в Китае, где обращается около 99% карт UnionPay.

В свою очередь, карты Visa и Master Card эмитируются в большем количестве стран, чем карты Union Pay, однако в странах Азиатско-Тихоокеанского региона, а также Ближнего Востока и Африки на карты данных платежных систем приходится менее половины от общего объема эмитированных карт. В Азиатско-Тихоокеанском регионе основной причиной являются сильные позиции как UnionPay, так и, в меньшей степени, локальных карточных брендов и карт, которые выпускают торговые сети.

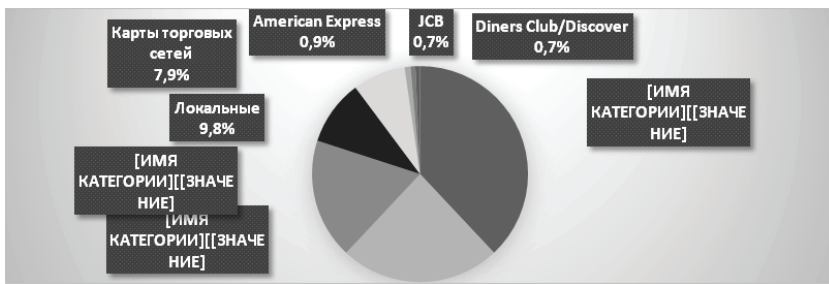


Рис. 1. Доля различных карточных систем в мировом объеме эмиссии (2013 г.)

Источник: <http://www.rbrlondon.com/> — Глобальный рынок платежных карт и прогнозы на 2012—2018 гг., RBR

Помимо перечисленных, существует также множество страновых рынков, где национальные карточные системы демонстрируют значительный рост:

ELO в Бразилии, основной рост идет за счет целевой аудитории — населения с низким уровнем дохода, а также людей, пользующимися льготами;

СМІ в Марокко, ориентированная на клиентов, редко покидающие пределы страны;

Индийский RuPay, интерес к которому отчасти вызван более низкими ставками межбанковской комиссии (interchangerate), чем у международных, что дает ей преимущество перед другими карточными платежными системами.

Влияние на экономику

Наблюдаемые тенденции по усилению проникновения и увеличению активности использования карт в экономике многих стран сглаживают последствия мирового финансового кризиса, а также ускоряют выход из рецессии, благоприятно влияя на экономический рост.

Исследование, проведенное аналитическим агентством Moody's Analytics для Visa показывает, что увеличение пользования электронными платежными инструментами, к которым относятся дебетовые и кредитные карты, способствовало увеличению ВВП Российской Федерации на 36 млрд долл. США. В данное исследование входит 56 стран мира, на долю которых приходится около 93% мирового ВВП. Согласно исследованию, использование платежных карт стимулирует эффективность и рост экономики.

С 2008 по 2012 гг. благодаря увеличению использования электронных платежей, к объему ВВП 56 стран, которые были участниками исследования с 2008 по 2012 гг., было добавлено 983 млрд долл. США г. За данный период ВВП этих стран увеличился в среднем на 1,8%.

Во многих странах внедрение данного вида платежей приводит к росту потребления. Лидирует в данном показателе Китай с увеличением роста потребления 4,89%, далее идут Чили (1,28%) и Бразилия (1,15%). Россия идет с небольшим отставанием от тройки лидеров с увеличением роста потребления на 1,07%, Украина — на 0,4%, Казахстан — на 0,25%.

Также более активное пользование кредитными и дебетовыми картами стимулирует развитие экономики путем уменьшения операционных затрат и увеличения скорости товарооборота; оно позволяет потребителям принимать оперативное решение о покупках, в связи с тем, что держатели карт имеют постоянный быстрый и безопасный доступ к своим средствам на карточном счете; выгоды также получают торгово-сервисные предприятия, за счет уменьшения объема наличных средств они сокращают затраты и риски, которые связаны с их обработкой и хранением. Также следует отметить невозможность существенного роста электронной коммерции и мобильных способов оплаты без международных электронных платежей, обеспечивающих безопасный и простой перевод

средств, и гарантированную оплату за товары и услуги для торгово-сервисных предприятий.

Еще одним аргументов «за» в использовании пластиковых карт является факт, что рост использования платежных карт способствует восстановлению экономики. С 2008 по 2012 гг. рост реального мирового ВВП составлял лишь 1,8% годовых. Однако, увеличение использование платежных карт добавило за этот период около 0,2% к мировому ВВП, что в стоимостном выражении составляет около 1,6 трлн. долл. США. Проникновение и использование платежных карт стимулирует экономический рост многих стран, способствуя смягчению последствий мирового финансового кризиса, что в свою очередь ускоряет выход из глобальной рецессии.

И, наконец, данный вид платежей помогает сократить долю теневой экономики, прозрачность экономических процессов и обеспечивая дополнительные налоговые поступления.

Помимо положительного влияния на экономику в целом, переход на безналичные платежи оказывает благоприятное воздействие на личный бюджет каждого конкретного потребителя в отдельности. Результаты проведенного компанией Visa в августе 2012 г. опроса показывают, что потребители, предпочитающие пользоваться наличными денежными средствами, в среднем теряют 365 долларов США ежегодно, то есть примерно 1 доллар США в день. Указанная сумма складывается из накопленных мелких денег, которыми забывают воспользоваться, а также неиспользованной иностранной валюты, оставшейся после заграничных поездок.

Различные исследования подтверждают наличие положительного эффекта от использования электронных платежных инструментов, таких как платежные карты, на экономическое развитие стран, состояние бизнес-среды и личное благосостояние каждого конкретного потребителя, что позволяет говорить о необходимости создания успешно функционирующей карточной системы платежей на территории отдельных государств и стимулировании развития безналичных расчетов.

Основные итоги развития карточных платежных систем свидетельствуют о возрастании роли безналичных платежей, в частности операций с использованием платежных карт, в системе национальных и международных расчетов. Несмотря на продолжающиеся последствия структурного финансового кризиса, начавшегося в

2008 г., возрастающая потребность обеспечения населения в универсальном и безопасном средстве проведения платежных операций стимулирует участников рынка запускать новые карточные проекты и внедрять инновационные решения в карточный бизнес.

За последние 5 лет (2009—2013 гг.) рынок глобальный платежных карт демонстрировал положительную динамику по ключевым параметрам индустрии, таким как эмиссия, объем и количество совершенных операций, инфраструктура рынка. По прогнозам экспертов, указанная тенденция сохранится и в ближайшем будущем.

Наиболее развитыми и стабильными в области платежных систем и карточных технологий остаются рынки Северной Америки и Западной Европы, для которых характерны высокие показатели использования карт в повседневных расчетах (количество и объем операций) и наличие высокоразвитой инфраструктуры обслуживания. К числу наиболее динамично развивающихся регионов можно отнести Азиатско-Тихоокеанский регион, Ближний Восток, Африку, Латинскую Америку и Восточную Европу.

Список литературы:

1. [1] Мировой рынок платежных карт 2012—2018 гг. [Текст] // ПЛАС информационно-аналитический журнал. — 2013. — № 10. — С. 10
2. [2] Григорьев Л.М. Мировой опыт развития безналичных платежных систем: ориентиры для России // Проблемы прогнозирования. — 2005. № 6. — с. 146—161.
3. [3] Платежные карты: бизнес-энцикл. / Ю.М. Авакова, Л.В. Быстров, А.С. Воронин [и др.]. — М.: Маркет ДС, 2008. — 760 с.; ил. с. вкл. (Б-ка Центра исслед. платеж. систем и расчетов)
4. [4] Банковские электронные услуги: Учебное пособие для вузов, под ред. Рудакова О.С — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2000. — 261 с
5. [5] Данные опроса MasterIndex. URL <http://www.masterintelligence.com/>
6. [6] Visa: наличные обходятся вам US\$365 в год! URL http://visa.com.ru/ru/ru/aboutvisa/include/Visa_Payment_Attitudes_Study_Infographic.pdf
7. [7] Глобальный рынок платежных карт и прогнозы на 2012—2018 гг., RetailBankingResearch. URL <http://www.rbrlondon.com>

РЕАЛИЗАЦИЯ КИОТСКОГО ПРОТОКОЛА В ГЕРМАНИИ: ДИНАМИКА ВЫБРОСОВ ПАРНИКОВЫХ ГАЗОВ И СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

Самохвалова Д.А.

магистр

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

Статья посвящена проблеме загрязнения атмосферы в ФРГ и мерам по ее решению в рамках Киотского протокола. Анализ динамики выбросов парниковых газов за 1990—2012 года в Германии выявил положительный тренд сокращения выбросов парниковых газов, преимущественно за счет их уменьшения в электроэнергетике в результате структурной перестройки в отрасли.

Ключевые слова: выбросы парниковых газов, Киотский протокол, структура источников производства электроэнергии в Германии, альтернативная электроэнергетика.

На современном этапе развития человечества экологические проблемы стали глобальными. Одной из них является повышение планетарной температуры или потепление климата, которое оказывает влияние на разные сферы жизни человечества: экономические процессы, развитие общества, культуру [1].

Решение данной проблемы требует усилий всего мирового сообщества и многих стран. С этой целью на международном уровне проводятся различные саммиты и конференции, результаты которых направлены на решение отдельных экологических проблем. Среди них особо выделяется Киотский протокол своей программой по защите атмосферного воздуха. Согласно Киотскому протоколу, принятому в 1997 году, Евросоюз должен был к 31 декабря 2012 года сократить выбросы парниковых газов на 8% по сравнению с 1990 годом. Одной из стран, активно проводящих его реализацию и политику устойчивого развития в целом, является ФРГ. Она, одна из ведущих стран Европы, подписала Киотский протокол в 2002 г. и взяла на себя обязательства по снижению выбросов парниковых газов в период с 2008 по 2012 гг. на 21% [3]. Действия ФРГ по реа-

лизации Киотского протокола, в том числе внедрение экономических механизмов снижения выбросов парниковых газов, отразились в решении проблемы воздействия на атмосферный воздух.

Особо опасная проблема, которая создается выбросами, — это парниковый эффект представляющий собой повышение глобальной температуры на планете по причине изменения теплового баланса, которому сопутствуют парниковые газы [4]. В последние десятилетия содержание парниковых газов в атмосфере очень сильно возросло. Причина быстрого роста количества парниковых газов является весьма очевидной — человечество сейчас за день сжигает столько ископаемого топлива, сколько не образовалось за тысячу лет в период образования месторождения газа, угля и нефти. Согласно прогнозам исследователей, если ничего не предпринять, то мировые выбросы углекислого газа в течение 125 лет возрастут в 4 раза [2].

Основными веществами-загрязнителями атмосферы являются углеводороды, фтор, азот, хлор, диоксид углерода. Наиболее интенсивное воздействие на атмосферный воздух влияют производственные процессы и процессы передачи электроэнергии, прежде всего тепловые электростанции (ТЭС). На современном этапе проблема взаимодействия энергетических объектов и охрана окружающей среды стала глобальной, при этом оказывая влияние на огромные территории, гидросферу и атмосферу земли [5].

По размерам выбросов двуоксида углерода от потребления энергии Германия занимает высокую позицию — 6 место в мире. Германия является небольшой страной по сравнению с другими, такими как США, Россия, однако на этой относительно небольшой площади сосредоточен исключительно мощный потенциал самых загрязняющих отраслей, таких как: угледобыча, черная металлургия, большая химия. На территории Германии располагается огромное количество ТЭС и примерно 19 действующих АЭС, ее пронизывает густая сеть автострад. Автотранспорт является одним из главных источников загрязнения воздуха [6]. Поэтому на страну приходится пятая часть всех выбросов парниковых газов стран Евросоюза: в 2002—2012 гг. она составляла примерно 20% [7].

За период 1990—2012 гг. было отмечено снижение выбросов парниковых газов в Германии на 36%, в то время как в Европе — на 25%. Ратификация Киотского протокола повлияла на темпы роста

снижения выбросов парниковых газов в стране. Анализ динамики выбросов парниковых газов в ФРГ за период 2002—2010 гг. позволил сделать выводы о реальном увеличении их снижении 13%: с 1034 млн тонн до 918 млн (для сравнения за 1990—2001 гг. — на 11%) [8].

При анализе снижение выбросов парниковых газов в секторах экономики страны наиболее заметен положительный тренд уменьшения выбросов в электроэнергетике: по сравнению с 1990 годом выбросы парниковых газов в 2012 году сократились на 21% (рис. 1).

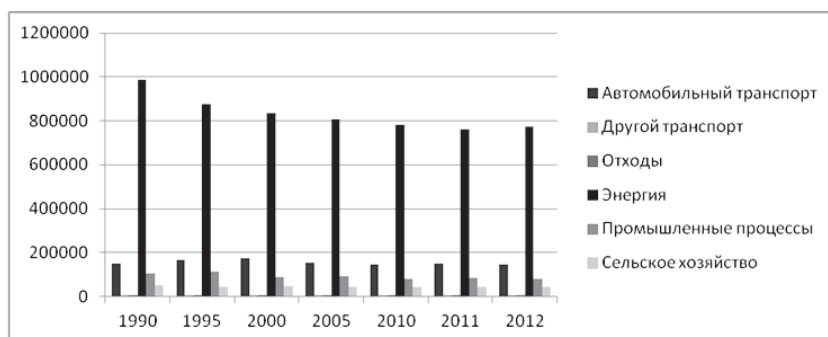


Рис. 1. Выбросы парниковых газов по секторам экономики Германии, 1990—2012 гг., тыс. тонн

Источник: база данных Евростата, European Environment Agency

К концу 2011 года страна сократила выбросы углекислого газа на 27% по сравнению с 2002—2010 годами. Это связано, в общем, с тем, что в Германии проводится политика сокращения доли ТЭС в пользу производства электроэнергии на основе альтернативных источников энергии. Несмотря на то, что увеличение использования ветровой и солнечной генерации снизило потребность в газе, общее потребление газа и угля увеличилось из-за сокращения производства энергии на АЭС [9].

Последствия климатических изменений и высокий спрос на ископаемые энергоносители во всем мире определили особое значение возобновляемых, экологических альтернатив в электроэнергетике. Ветер, вода, солнце, биомасса и земное тепло существуют в неограниченном количестве и не вызывают вредных для клима-

та выбросов. Использование энергии ветра для разработки электричества, на сегодняшний день является наиболее производительной и эффективной технологией из всех. В 2009 году данный сектор вырос на 15% по сравнению с 2000 годом, достигнув мощности в 26 тыс. МВт. По планам германских энергетиков к 2020 году производство в данной отрасли достигнет 149 млрд кВт·ч при мощности 45 ГВт, а это в своем роде обеспечит 1/4 всего объема энергопотребления в стране [10].

В топливно-энергетическом балансе Германии доля органических природных ресурсов в 2010 г. составила 82,4%, в том числе 23,9% — уголь, 22,8% — природный газ, 35,7% — нефть [11]. Отмечался рост возобновляемых источников энергии в ФРГ: доля альтернативных источников энергии в энергобалансе в 2012 году составляла 21,9%, что в 3 раза больше, чем 10 лет назад. Из возобновляемых источников энергии в Германии наибольшее развитие получили ветроэнергетика (7,3%), энергия биомассы (5,8%), гидроэнергетика (3,3%), солнечная энергетика (4,6%), а также использование отходов для получения энергии (0,8%). Страна занимала в 2011 г. по выработке ветровой электроэнергии второе место после США в мире. В применении фотоэлектрических систем, с помощью которых происходит преобразование солнечного света в электрический ток, Германия с внедренной мощностью 5400 мегаватт заняла первое место, опередив Испанию и Японию [12].

Авария на японской АЭС «Фукусима» усилила радиофобию немцев и спровоцировала окончательное принятие в 2011 году политического решения закрыть к 2022 году все атомные электростанции на территории Германии. В стране наблюдалось снижение доли генерации ядерной энергии из-за остановки реакторов после аварии на АЭС Фукусима. Поэтому доля ядерной энергетики в энергобалансе Германии снизилась с 17,7 процента в 2011 году до 16,1 процента в 2012 году [13].

Таким образом, ФРГ демонстрирует положительные тенденции в сфере охраны атмосферного воздуха, что в большей мере связано с «энергетической революцией» в стране. К концу 2011 года она сократила выброс углекислого газа на 27%, тем самым превысив установленную для нее по Киотскому протоколу цель: 21% к концу 2012 года (рис. 2) [14].

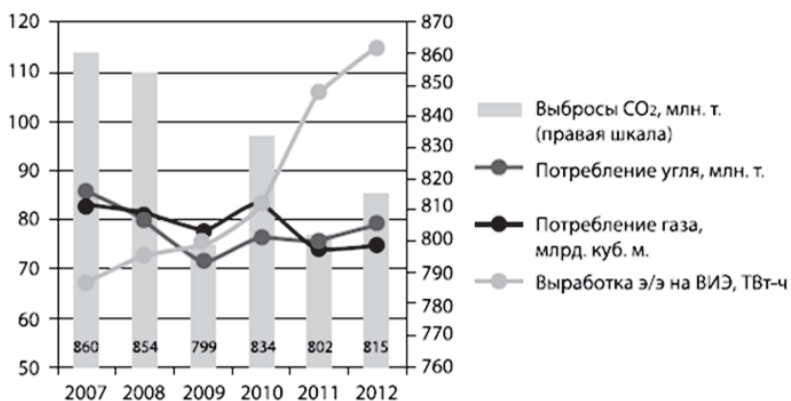


Рис. 2. Потребление газа и угля, выработка электроэнергии на основе ВИЭ и динамика выбросов CO₂ в Германии, 2007—2012 гг.

Источник: Eurostat, статобзор ВР

Список литературы:

1. Клюев Н.Н. Климатические изменения в мире социальных контрастов // Газета «География» — 2008 — № 10. — С.23-26
2. Мировой рынок квот на выбросы парниковых газов под угрозой <http://www.vsp.ru/economic/2013/01/25/528657>
3. Электронный ресурс: Франц Кохоут Защита окружающей среды в Германии <http://www.goethe.de/ins/ru/lp/kul/dur/uia/rau/ru5099932.htm>
4. Экологические проблемы. Электронный ресурс: <http://ecologyproblems.ru/11-ekologicheskie-problemy-zagryazneniya-atmosfery-vozdukha>
5. Электронный ресурс: База данных Евростата — <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>
6. Энциклопедия знаний. <http://www.pandia.ru/733466/>
7. Электронный ресурс: Воронеж Вики. <http://dls.vspu.ac.ru/wiki>
8. Электронный ресурс: Central Intelligence Agency <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/gm.html>
9. Электронный ресурс: База данных Евростата — <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>

10. Электронный ресурс: Ежедневная деловая газета. <http://rbcdaily.ru/industry/562949986382453>

11. Электронный ресурс: EXRUS.eu Социально-экономический портал. <http://de.exrus.eu/object-id5079b21b6ccc199c6900148d>

12. Электронный ресурс: Экономика Германии— Электр. данн. — Режим доступа: http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mcats&mcats=223&type=news&top_menu=free&sb=125&newsid=1389

13. Электронный ресурс: Германия. Факты. <http://www.tatsachenueber-deutschland.de/index.php?L=7>

14. Электронный ресурс: Indicators for greenhouse gas emissions and air pollution (source: EEA) [env_air_ind] Last update: 10-10-2013 <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>

15. Электронный ресурс: http://energytransition.de/wp-content/themes/boell/pdf/ru/German-Energy-Transition_ru.pdf

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРАНАХ АФРИКИ

Перейра Семеду В.

аспирант кафедры маркетинга
Экономический факультет РУДН

Аннотация:

В статье автор анализирует современные особенности привлечения прямых иностранных инвестиций в странах Африки, принимая во внимание транснационализацию инвестиционных и экономических процессов в условиях глобализации. Политическая и экономическая ситуация на африканском континенте является нестабильной. На развитие африканских стран влияют и такие факторы как внедрение новых технологий и разработок, наличие квалифицированного персонала, осуществление образовательных программ для местного населения и др.

Ключевые слова: Современные особенности привлечения прямых иностранных инвестиций, АФРИКА, ЕС, привлечения прямых иностранных инвестиций

В современных условиях движение капитала представляет собой глобальный процесс, в котором участвуют все страны мира. Важной составляющей этого процесса являются международные инвестиции, которые подразделяются на два основные формы:

- 1) прямые инвестиции, дающие инвестору право на владение ценными бумагами, имуществом или контроль над ними;
- 2) портфельные инвестиции как основной источник средств для финансирования долгосрочных вложений;

С точки зрения автора, наиболее эффективными и доступными ресурсами для стран с развивающимися экономиками (к которым, среди прочих, относится и Кабо-Верде) являются прямые иностранные инвестиции (ПИИ).

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) дает следующее определение ПИИ: вид международных инвестиций, совершенных резидентом в одной стране (прямым инвестором) с целью реализации своей долговременной заинтересованности в предприятии (предприятии — реципиенте прямых инвестиций), которое является резидентом страны, отличной от страны местонахождения прямого инвестора [7, стр. 11].

Основными преимуществами ПИИ перед портфельными инвестициями является возможность установления долговременных отношений со страной-реципиентом, а также — получение прямого доступа к экономике, что невозможно при осуществлении других видов международного инвестирования.

Таким образом, прямые инвестиции — выгодный инструмент для обеих сторон, инвесторов и реципиентов. В то время как портфельные инвестиции могут быть легко перепроданы в случае изменения инвестиционных условий в стране или регионе, тем самым вызвав настоящий кризис в государстве-реципиенте, ПИИ намного сложнее вывести из страны, так как зачастую они связаны с владением материальных активов.

Прямые инвесторы более заинтересованы в развитии бизнеса в регионе вложения капитала, формировании соответствующего климата и менее подвержены влиянию рынка на решение продолжать бизнес-активность. В это же время страна-реципиент получает мощный фактор для развития экономики в виде создания на ее территории новых производств, рабочих мест, инфраструктуры, развитие экспорта и многого другого.

В современной мировой экономике, как правило, фактически прямые иностранные инвестиции предоставляются транснациональными компаниями. Феномен стирания экономических границ между странами позволяет ТНК получать доступ к новым рынкам, повышать рентабельность производства, сокращать издержки. Страны-получатели ПИИ получают уникальные возможности для развития и доступ к финансам, знаниям и технологиям, которые, по сути, они не могут себе позволить.

В мировой практике различают две формы ПИИ:

- 1) слияния и поглощения;
- 2) инвестиции в создание новых производств (Greenfield Investment, или GI).

Первая форма является наиболее прямым методом для участия в экономике других стран. При этом компания-инвестор получает не менее 10% участия в локальной компании. Данная форма является наиболее популярным способом для привлечения инвестиционных потоков развитыми странами.

Однако слияния и поглощения не оказывают существенного влияния экономику страны-реципиента, так как не создают новых предприятий и проводятся за исключением приватизации на частном уровне, что не позволяет госсектору получить влияние и дивиденды. В то время как вторая форма, GI, направлена развитие экономики принимающей страны, так как способствует повышению национальной и внутренней конкурентоспособности путем создания новых рабочих мест, распространения ноу-хау, повышения профессионального уровня населения и проч.

Помимо прочего, ПИИ вносят существенный вклад в развитие международных экономических отношений. Проанализируем динамику объема мировых прямых иностранных инвестиций за последние 20 лет.

Объем прямых иностранных инвестиций в период с 1992 по 2012 гг., несмотря на существенный спад за последние 5 лет, вырос в 8 раз. Начиная с середины 1990-х объем ПИИ увеличивался в среднем порядка 40% в год. Наибольшие спады — до \$626,081 млн в 2002 г. и до \$1216,475 млн в 2009 г. — связаны с колебаниями мировой экономики и общим экономическим спадом. После значительного роста ПИИ в период с 2009 по 2011 гг., в 2012 году наблю-

дался спад до уровня \$1350,926 млн (–\$300,585 млн). Тем не менее, общий мировой тренд показывает возможное небольшое, но стабильное увеличение потоков ПИИ в будущем. Тому будут способствовать улучшение экономической ситуации в США и Европе, то есть в странах базирования большинства ТНК. При этом необходимо учитывать, что основным фактором развития ПИИ сегодня является не поиск новых проектов, а расширение существующих. Это позволит не только минимизировать риски, но и получить более глубокое и прочное влияние на экономику стран-реципиентов.



Рис. 1. Объем ПИИ в мире, 1992–2012 гг. [4]



Рис. 2. Объем ПИИ в развивающиеся экономики и в развивающиеся экономики стран Африки, 1992–2012 гг. [4]

В долевым выражении общий объем мировых инвестиций по состоянию в 2012 году поделен практически пополам между странами с развитыми экономиками (\$702,826 млн) и странами с развивающимися экономиками (\$560,718 млн). Странам с переходными экономиками, в число которых входит и Россия, «досталось» всего \$87,382 млн. Доля Африки среди стран с развивающимися экономиками занимает всего 9% от общего потока ПИИ.

Отметим, что динамика общего объема прямых инвестиций в развивающиеся экономики коррелирует с общемировым трендом. Однако в отличие от общих показателей снижения в 2012 году, объем ПИИ в страны Африки продолжал стабильный рост, начиная с 2010 года — с \$43,582 млн до \$50,041 млн.

В целом, небольшой удельный вес ПИИ в Африку можно объяснить длительной нестабильностью политической и экономической ситуации, которая в некоторых странах началась еще в период освобождения от колониального гнета и продолжается до сих пор. Все это сказывается на уровне рисков инвестирования, помимо этого — неразвитая инфраструктура и такие показатели как уровень образования и здравоохранения в регионе.

Удельный вес ПИИ в Западную Африку составляет 33%, или \$16,817 млн, что является наибольшим показателем среди остальных регионов континента. Это связано с интересами многих ТНК в добыче полезных ископаемых в регионе даже несмотря на существенную нестабильность в таких странах, как, например, Нигерия.

Проанализируем динамику импорта прямых иностранных инвестиций в Кабо-Верде.

Анализ динамики показывает, что она соответствует общему мировому тренду и отражает спады и подъемы в экономики. Однако наибольшее влияние на объем ПИИ повлиял экономический кризис в Европе и, в частности, в таких странах как Испания и Португалия, которые являются основными донорами ПИИ в Кабо-Верде.

Итак, можно отметить, что за последние 20 лет в стране не только появился такой формат международного сотрудничества как прямые иностранные инвестиции, но и стал довольно быстро развиваться и широко использоваться. Наибольшего пика ПИИ в Кабо-Верде достигли в 2008 году на уровне в \$209 млн, после чего

тренд после падения на 50% начал постепенно снижаться, что привело к отметке в \$71 млн в 2012 году. Более подробный анализ потока ПИИ и его динамики см. в следующих разделах.

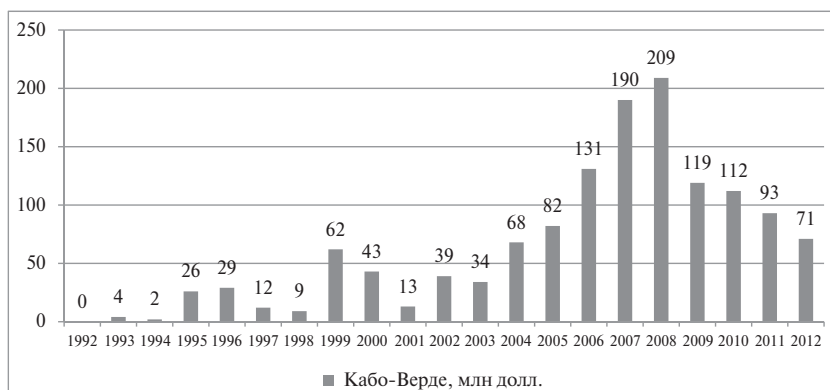


Рис. 3. Динамика потока ПИИ в Кабо-Верде, 1992—2012 гг. [4]

Объем и динамика ПИИ часто используются для измерения процессов глобализации. ПИИ показывают тот объем «трансграничных инвестиций, которые осуществляются с целью достижения долгосрочной заинтересованности в предприятии, расположенной не в той стране, в какой осуществляет свою деятельность инвестор» [7, стр. 129].

Рикардо Петрелла, профессор политэкономии и гендиректор комиссии ЕС по прогнозам и оценке в науке и технологии (FAST), определяет глобализацию как многофакторное явление, которое включает:

- 1) глобализацию финансовых рынков;
- 2) интернационализацию корпоративных стратегий;
- 3) международный обмен технологиями и исследованиями;
- 4) трансформацию потребительского поведения;
- 5) интернационализацию регулирующих возможностей национальных хозяйств;
- 6) уменьшение роли государства [2, стр. 64].

Глобализация неумолимо отражает те изменения и тенденции развития мировой экономики, новое качество международных экономических отношений, при которых понятие «мировой эконо-

мики» больше не может определяться как совокупность самодостаточных национальных хозяйств.

В процессе современной глобализации ведущую роль играют транснациональные компании с их постоянно возрастающими масштабами деятельности. Более того, именно ТНК являются двигателем такого финансового инструмента как ПИИ.

Рассмотрим влияние ТНК на международные процессы глобализации через призму ПИИ.

Таблица 1

Избранные индикаторы ПИИ и международного производства, 1990—2011, млрд долл., в текущих ценах

Наименование показателя	1990	2005—2007 (средний докризисный показатель)	2009	2010	2011
Импорт ПИИ	207	1473	1198	1309	1524
Экспорт ПИИ	241	1501	1175	1451	1694
Накопленные ПИИ, импорт	2081	14588	18041	19907	20438
Накопленные ПИИ, экспорт	2093	15812	19326	20865	21168
Доход от импортированных ПИИ	75	1020	960	1178	1359
<i>Доходность на импортированные ПИИ</i>	<i>4,2</i>	<i>7,3</i>	<i>5,6</i>	<i>6,3</i>	<i>7,1</i>
Доход от экспортированных ПИИ	122	1100	1049	1278	1470
<i>Доходность на экспортированные ПИИ</i>	<i>6,1</i>	<i>7,2</i>	<i>5,6</i>	<i>6,4</i>	<i>7,3</i>
Трансграничные слияния и поглощения	99	703	250	344	526
Продажи иностранных филиалов	5102	20656	23866	25622	27877
Добавленная стоимость иностранных филиалов	1018	4949	6392	6560	7183
Совокупные активы иностранных филиалов	4599	43623	74910	75609	82131
Экспорт иностранных филиалов	1498	5003	5060	6267	7358
Численность сотрудников иностранных филиалов, тыс.	21458	51593	59877	63903	69065

Наименование показателя	1990	2005—2007 (средний докризисный показатель)	2009	2010	2011
<i>Дополнительная информация</i>					
ВВП	22206	50411	57920	63075	69660
Валовый прирост основного капитала	5109	11208	12735	13940	15770
Плата за пользование недрами и лицензионные отчисления	29	156	200	218	242
Экспорт товаров и нефакторных услуг	4382	15008	15196	18821	22095

Источник: [6, стр. 24]

С 1990 по 2011 гг. активы иностранных филиалов ТНК выросли в 18 раз, продажи — в 5,5 раз, экспорт — в 5 раз.

Объем накопленных ПИИ за 20 лет вырос практически в 10 раз. Удельный вес накопленных ПИИ увеличился с 9% от мирового ВВП в 1990-м г. до 29% в 2011 г. В 1994 г. удельный вес ПИИ к ВВП составлял менее 1%, в то время как в 2012 году этот показатель равнялся 2,09%.

По состоянию на конец 2011 г. экспорт иностранных филиалов составил практически треть всего мирового экспорта. В этих компаниях занято 6 906 тыс. сотрудников, что в 3,2 раза больше, чем 21 год назад. А суммарные активы иностранных капиталов сегодня превышают на 18% объем мирового ВВП.

Учитывая характер ПИИ, ТНК не только экспортируют свои товары и услуги, но и являются активным участником на внутренних рынках стран-реципиентов, тем самым делая международные процессы все более транснациональными.

Большое значение приобретает и такой вид инвестирования как привлечение иностранного капитала по лицензионным соглашениям или соглашениям недропользования. Если в 1990 г. их удельный вес составлял всего \$29 млрд, то к концу 2011 г. объем этого вида инвестирования достиг \$242 млрд, то есть увеличился практически в 10 раз. Для страны-реципиента данный вид ПИИ выго-

ден тем, что позволяет гораздо в меньшей степени контролировать национальную экономическую деятельность.

Исходя из вышесказанного, логично предположить, что роль ПИИ как источника внутренних капиталовложений существенно возросла во всех регионах мира.

Таблица 2

**Потоки ПИИ по региональному признаку, 2009—2011,
млрд долл. и %**

Регион	Импорт ПИИ			Экспорт ПИИ		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Мир	1197,8	1309,0	1524,4	1175,1	1451,4	1694,4
Развитые экономики	606,2	618,6	747,9	857,8	989,6	1237,5
Развивающиеся экономики	519,2	616,7	684,4	268,5	400,1	383,8
Африка	52,6	43,1	42,7	3,2	7,0	3,5
Восточная и Юго-Восточная Азия	206,6	294,1	335,5	176,6	243,0	239,9
Южная Азия	42,4	31,7	38,9	16,4	13,6	15,2
Западная Азия	66,3	58,2	48,7	17,9	16,4	25,4
Латинская Америка и страны Карибского бассейна	149,4	187,4	217,0	54,3	119,9	99,7
Страны с переходными экономиками	72,4	73,8	92,2	48,8	61,6	73,1
Структурно слабые, восприимчивые и небольшие экономики	45,2	42,2	46,7	5,0	11,5	9,2
<i>Дополнительная информация: доля в мировом потоке ПИИ, %</i>						
Развитые экономики	50,6	47,3	49,1	73,0	68,2	73,0
Развивающиеся экономики	43,3	47,1	44,9	22,8	27,6	22,6
Африка	4,4	3,3	2,8	0,3	0,5	0,2
Восточная и Юго-Восточная Азия	17,2	22,5	22,0	15,0	16,7	14,2
Южная Азия	3,5	2,4	2,6	1,4	0,9	0,9
Западная Азия	5,5	4,4	3,2	1,5	1,1	1,5

Регион	Импорт ПИИ			Экспорт ПИИ		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Латинская Америка и страны Карибского бассейна	12,5	14,3	14,2	4,6	8,3	5,9
Страны с переходными экономиками	6,0	5,6	6,0	4,2	4,2	4,3
<i>Структурно слабые, восприимчивые и небольшие экономики</i>	<i>3,8</i>	<i>3,2</i>	<i>3,1</i>	<i>0,4</i>	<i>0,8</i>	<i>0,5</i>

Источник: [6, стр. 38]

Удельный вес ПИИ рос, как для развивающихся (25%), так и для развитых экономик (19%) в период с 2009 по 2011 гг. В 2011 г. наибольшие потоки ПИИ в развивающиеся страны были направлены в такие регионы как Восточная и Юго-Восточная Азия (22% от общего объема мировых ПИИ) и Латинская Америка и страны Карибского бассейна (14,2%).

Импорт ПИИ в Африку составил 4,4% (\$52,6 млрд) в 2009 г. и снизился до 2,8% (\$42,7 млрд) в 2011 г., в то время как приток прямых инвестиций в другие регионы остался на прежнем уровне, или даже имел небольшой рост. Причиной могла послужить общая непривлекательность региона в связи с нестабильной политической обстановкой во многих африканских странах, низкой инфраструктурой и финансовыми рисками, связанными с текущими или недавно окончившимися гражданскими войнами.

Эксперты ООН уверены, что одной из главных движущих сил глобализации являются именно прямые инвестиции, осуществляемые ТНК. Сегодня в мире практически не осталось стран, не участвующих в процессах международного финансового сотрудничества. Популяризация такого инвестиционного инструмента как ПИИ обусловлена рядом факторов:

1) маркетинговые, а именно снятие ограничений на размеры внутренних рынков, их либерализацию;

2) торговые: снижение транспортных расходов посредством снятия торговых ограничений, что позволяет ТНК действовать за рубежом в формате местных компаний;

3) стоимостные. Этот фактор в большей степени связан с перенесением производств в регионы с более дешевой рабочей силой и сырьем;

4) инвестиционный климат, который делает ПИИ более привлекательными, чем, например, просто импорт товаров и услуг;

5) законодательный климат, защищающий права иностранных инвесторов от национализации и дискриминации (в области налогообложения, ценового контроля, различного вида финансовых и трудовых ограничений);

6) технологические и инфраструктурные факторы: наличие современных технологий и коммуникаций, транспортная и социальная инфраструктуры, уровень образования населения.

На сегодняшний день именно отсутствие более или менее развитых технологических и инфраструктурных факторов, отсутствие благоприятного инвестиционного и законодательного климата делают Африку менее привлекательной для инвестиций транснациональных компаний.

Список литературы:

1. [1] Definition of Competitiveness. — [Электронный ресурс]. — режим доступа: <http://www.businessdictionary.com/definition/competitiveness.html>

2. [2] Petrella, R. Globalization and Internationalization: The dynamics of the emerging world order. In: Boyer, R. and Drache, D. (eds.), States against markets. The limits of Globalization. London, 1996.

3. [3] The Global Competitiveness Report 2013–2014: Full Data Edition is published by the World Economic Forum within the framework of The Global Competitiveness and Benchmarking Network. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf

4. [4] UNCTADStatistics. — [Электронный ресурс]. — режим доступа: http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=en

5. [5] orldBankStatistics. — [Электронный ресурс]. — режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS>

6. [6] World Investment Report, 2012. Towards a New Generation of Investment Policies. United Nations Publications, 2012.

7. [7] Эталонное определение ОЭСР для иностранных прямых инвестиций, 4-е издание, апрель 2008.

ОБРАЩЕНИЕ БИРЖЕВЫХ ФОНДОВ В РОССИИ

Сергазиева Р.Р.

Аспирант кафедры Финансы и кредит
Экономический факультет РУДН

Аннотация:

В данной статье проведен анализ обращения биржевых фондов на российском биржевом рынке. Приведены преимущества нового биржевого инструмента, описаны российские и зарубежные биржевые фонды, торгуемые на бирже. Полученные результаты позволяют выявить проблемы обращения биржевых фондов в России. Целью данной работы является выявление проблемы и перспективы обращения биржевых фондов в России.

Ключевые слова: биржевые фонды, биржа, ПИФ, Московская биржа.

Биржевые фонды (ETF) — это готовый портфель ценных бумаг, свободно обращающийся на бирже. При этом операции с биржевыми фондами схожи с обыкновенными акциями, то есть их можно покупать и продавать в течение торгового дня.

В России обращение биржевых фондов регулируется выдержками из Федерального закона от 22 апреля 1996 года «О рынке ценных бумаг» и Приказа Федеральной службы по финансовым рынкам от 9 февраля 2010 года N 10-5/пз-н.

Преимущества биржевых фондов для российских инвесторов:

- простота учета и торговли;
- широкий выбор стратегий торговли: пассивное и активное управление, хеджирование, арбитражное ценообразование;
- прозрачность структуры инвестиционного портфеля в режиме реального времени;
- выбор аллокации на базовый актив (облигации, акции или биржевой товар) с минимальной ошибкой отслеживания.

Биржевые фонды, которые обращаются в России, можно разделить на две группы: российские фонды и зарубежные фонды.

К первому российскому биржевому фонду можно отнести, созданный в 2010 году паи открытого индексного паевого инвестиционного фонда «Тройка Диалог — Индекс РТС Стандарт». После поглощения Сбербанком управляющей компании «Тройка Диалог», фонд стал называться «Сбербанк — Индекс РТС Стандарт». Этот фонд отнесли к категории биржевых фондов. Однако создать полноценный биржевой фонд не предоставлялось возможным из-за отсутствия нормативно-правовой базы. Поэтому фонд «Сбербанк — Индекс РТС Стандарт» стал попыткой создать инструмент максимально похожий на биржевой фонд в условиях существующего законодательства [1].

Характеристики фонда «Сбербанк — Индекс РТС Стандарт»:

- структура фонда повторяла индекс RTS-Standard, в которые входили 15 наиболее ликвидных акций компаний с наибольшей капитализацией (Лукойл, Роснефть, Газпром, банк ВТБ, Норильский Никель и т.д.);
- паи фонда можно было приобрести как в управляющей компании, так и на бирже. При этом, чтобы приобрести паи в управляющей компании сумма первоначального взноса составляла 100 000 000 руб., в то время как на бирже они стоили 1 000 руб. Тем самым создавались условия, чтобы инвесторы приобретали паи через биржу;
- обмен паев инвестиционного фонда на соответствующий набор акций в России не осуществляется. Поэтому маркет-мейеры, поддерживающие ликвидность фонда, приобретали паи фонда только за деньги.

Выделим основные характеристики, которые позволяли отнести данный фонд к биржевым фондам. В России часто сравнивают биржевой фонд с паевыми инвестиционными фондами. Ликвидность ПИФов не очень большая, и спрэд между ценой покупки и продажи может быть значительным. Однако фонд «Сбербанк — Индекс РТС Стандарт» не имел данной проблемы. Маркет-мейеры следят за ликвидностью фонда и поддерживают уровень спреда. На сайте Московской биржи указывался средний спрэд котировок купли/продажи в основную торговую сессию RTS Standard равный 0,05%. И это, действительно небольшая величина.

Количество сделок и объем торгов в рублях паями фонда «Сбербанк — Индекс РТС Стандарт» во много превышали паи Пифов. К особенностям фонда можно также отнести то, что инвестор знал насколько цена пая на бирже, отличается от текущей стоимости активов фонда. На сайте также была информация о текущие стоимости активов фонда.

Важно отметить, что доходность фонда «Сбербанк — Индекс РТС Стандарт» была выше, отслеживаемого им, доходности индекса RTS Standard.

Таблица 1

Доходность биржевого фонда «Сбербанк — Индекс РТС Стандарт» и индекса RTS Standard

Годы	Доходность биржевого фонда	Доходность индекса
2010	29,59%	29,52%
2011	-14,83	-15,81%
2012	7,67%	5,32%
2013	-7,47%	-7,03%
Среднегодовая доходность	2,4%	1,65%

Источник: Составлено автором на основе данных управляющей компании «Сбербанк — Управление активами», сайта Московской фондовой биржи — <http://moex.com>

Кроме того, у фонда сравнительно низкие комиссии, например, до апреля 2013 года комиссия составляла 1,3%. Однако эта величина выше чем комиссия зарубежных биржевых фондов. В марте 2013 года по сумме чистых активов фонд «Сбербанк — Индекс РТС Стандарт», которые составляли 720,7 млн руб., занимал 25 место среди всех ПИФов России [2].

Однако после 22 марта 2013 года активы фонда резко сократились и составили 177,6 млн руб. При этом управляющая компания не дала никаких комментариев, и, соответственно, у инвесторов появились опасения о дальнейшей судьбе фонда. И данные опасения оправдались в июле 2013 года, когда управляющая компания сообщила о делистинге, то есть вывод паев с биржи и прекращение

торговли. Среди причин можно назвать неясные перспективы с российским законодательством, а также неоправданные ожидания управляющей компании. Так, рассчитывали на большой спрос со стороны внутренних институциональных инвесторов, таких как Пенсионный фонд. Поэтому поддерживать фонд для мелких частных инвесторов управляющая компания посчитала нецелесообразным.

Несмотря на то, что данный фонд не давал международной диверсификации, так как базовый актив состоял из российских компаний, все же это была не плохая попытка внедрить популярный зарубежный инструмент.

Однако в 2013 году на бирже России стали торговаться паи первых зарубежных биржевых фондов.

29 апреля 2013 года на Московской бирже запущился зарубежный биржевой фонд FinExTradableRussianCorporateBondsUCITSE TF. Данный фонд был создан на базе индекса Barclays EM Tradable Russian Corporate Bond Index, включающий корпоративные еврооблигации российских эмитентов. То есть это облигации, выпущенные на международном рынке в иностранной валюте. Сам индекс был запущен в декабре 2012 года. Средний срок погашения облигаций — 3,25 года. При этом для включения облигаций в индекс объем выпуска облигаций должен быть выше 500 млн долл., [3] и выпущены они должны быть в одной из четырех валют — британский фунт, доллар США, швейцарский франк, евро. К 17 апрелю 2013 года расчетная чистая доходность индекса в долларах США составила 8,04% за год и 47,39% с даты начала расчета (1 июня 2009 года).

Биржевой фонд зарегистрирован Центральным банком Ирландии, получил кросс-листинг на Лондонской фондовой бирже, а также листинг на Ирландской фондовой бирже.

С запуском иностранного инвестиционного фонда на Московской Бирже Россия присоединилась к глобальному рынку биржевого фонда, капитализация которого оценивается в 2 трлн. долл.

Однако, за свою недолгую историю рынок биржевых фондов России превысил рынки Турции, Польши и Бельгии. Так, объем средств, вложенных инвесторами в биржевые фонды, торгуемых на российской бирже, оценивается в 95 млн долл. При этом к об-

рашению допущено 11 фондов, которые покрывают все основные классы активов (облигации, акции, денежный рынок, золото).

Но, несмотря на значительные объемы, стоит признать, что рынок мог бы развиваться активнее. К основным причинам можно отнести:

1. Пассивное управление не достаточно развито среди российских инвесторов.

В Европе и в США уже давно было признано, что индексные инвестиции самые эффективные. В России же о преимуществах индексных стратегий не знают не только клиенты, но и профессиональные участники рынка

2. Профессиональные участники заинтересованы в максимизации комиссий, а не в выгоде клиентов.

Российские профессиональные участники биржевого рынка не заинтересованы в расширении линейки инвестиционных продуктов. Поэтому спросом пользуются стратегии, приносящие прибыль посредникам — структурные продукты, алгоритмическая торговля, страхование жизни. Иногда банк может посоветовать продукцию управляющей компании, и то в основном ПИФы. Основная же масса населения просто даже не догадывается о новых возможностях биржевого рынка.

3. Институциональные инвесторы имеют ограничения при вложении своих средств, что, безусловно, влияет на эффективность [4].

Так денежные средства Пенсионного фонда РФ не могут быть инвестированы в зарубежные рынки, их можно направить только в отечественные продукты. Тем самым нет возможности диверсифицировать портфели и получить выгоды. Однако, будущее за индексными инструментами.

Тем не менее, биржевые фонды идеально подходят для России, обладаю ключевыми характеристиками как ликвидность, прозрачность и эффективность. Биржевые фонды очень полезный инструмент для достижения поставленных инвестиционных целей и для реализации инвестиционной стратегии. Биржевые фонды очень хорошо подходят для многостороннего инвестирования. Например, инвестор может включить в свой портфель несколько акций с сильной положительной корреляцией, но при этом еще воспользовать-

ся биржевым фондом необходимого направления для уменьшения систематического риска. То также позволяет инвесторам хеджировать риски.

Биржевые фонды могут успешно использоваться инвесторами в распределении активов. С помощью биржевого фонда возможно сформировать уникальный портфель, каждая часть которого будет иметь внутреннюю структуру инвестиций определенного класса. Особенно это эффективно при долгосрочном инвестировании средств с точки зрения низких налоговых сборов и комиссионных.

Таким образом, биржевой фонд очень полезный и эффективный инструмент инвестирования при определенном наборе целей и стратегий. Приобретая биржевой фонд — инвестор получает высокодиверсифицированное вложение, которое ориентировано на один или несколько международных рынков. При этом инвестор приобретает биржевой фонд с обычного брокерского счета и может вкладывать средства в различные классы активов или рыночные индексы, которые ранее были не доступны.

Перспективными направлениями вложений в рынки и активы с помощью биржевых фондов на 2011—2014 годы являются драгоценные металлы, нефть, газ, канадский доллар, агробизнес, уран.

Таким образом, российский рынок имеет все перспективы и возможности для развития нового инструмента инвестирования. Однако необходимо, правильно оценивать особенности российского рынка и создать достаточную нормативно-правовую базу.

Список литературы:

1. Сайт Московской фондовой биржи — <http://moex.com/s221>
2. Сайт [investfunds.ru](http://www.investfunds.ru) — <http://www.investfunds.ru>
3. Сайта finexetf.com — <http://finexetf.com/Landing.aspx>
4. Журнал о финансовых рынках <http://fomag.ru/ru/news/derivatives.aspx?news=5423>

ВЛИЯНИЕ РЕГУЛЯТИВНЫХ НОРМ, ОПИСАННЫХ В БАЗЕЛЬ III, НА ДИНАМИКУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАН

Соловьев А.Н.

ЭЭМ-601

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

Регулятивные нормы, введенные Базель III, очевидно, очень сильно повлияют на банковскую систему. Данные эмпирических исследований, проведенных в последние годы, показывают, что предусматриваемые Базель III меры, такие как ужесточение требований к качеству и количеству капитала, новые стандарты краткосрочной и долгосрочной ликвидности, минимизация рисков банковской деятельности, все это может привести к замедлению роста мировой экономики из-за повышения банками ставок по кредитам и сокращение объемов кредитования. С другой стороны, исследования так же показывают, что новые меры в долгосрочном периоде могут поспособствовать росту устойчивости мировой банковской системы и экономики в целом, а так же снизят вероятность банковских кризисов.

Ключевые слова: Базельский комитет, Базель III, нормативы достаточности капитала, банковская система, показатели ликвидности.

Эконометрическая оценка модели, в которой банки вынуждены повысить количество капитала, показывает, что в этом случае рост ВВП будет замедляться [1].

Здесь должны сыграть свою роль несколько факторов: для поддержания прежнего уровня активности банкам придется нарастить свой капитал. Другими словами, снизится финансовый рычаг и возрастет стоимость ресурсов, что негативно скажется на банковской прибыли — в первую очередь показатель чистой прибыли на единицу капитала, ROE, упадет. Это приведет к сокращению выплачиваемых дивидендов и, как следствие, снижению инвестиционной привлекательности банковских акций [2].

Это обострит конкурентную борьбу за привлеченные средства, и, что бы возместить потери банкам придется повысить ставки по кредитам и ужесточить процесс отбора заемщиков. Это сократит приток финансовых ресурсов в реальный сектор экономики, что снизит макроэкономический рост страны.

Степень повышения процентных ставок по кредитам будет зависеть в определенной степени от роли банковского сектора в системе финансового посредничества. Так, согласно исследованию ОЭСР, сильнее всего ставки повысятся в Еврозоне — там, в отличие от США, банковские кредиты превалируют над средствами фондового рынка в качестве источника заемного капитала для предприятий [6].

ОЭСР говорит, что в случае повышения ставок по кредитам на 100 базисных пунктов ежегодный темп снижения ВВП для США составит 0,18, а для стран Еврозоны — 0,42% [4].

Кроме того, необходимость наращивания собственного капитала может вызвать сокращение объемов выдаваемых потребительских и ипотечных кредитов. Несмотря на то, что выдача в докризисные годы таких кредитов недостаточно надежным индивидуальным заемщикам как раз и была одной из причин возникновения мирового финансового кризиса, сокращение объемов этих операций может так же негативно сказаться на росте экономики.

ОЭСР предсказывает снижение среднегодовых темпов ВВП в диапазоне 0,05—0,15%. Аналитики Базельского комитета говорят о меньших цифрах — 0,03—0,05% [2].

Причина такого расхождения кроется в разнице прогнозов будущей политики банков. Аналитики ОЭСР считают, что банки, в целях повышения своей репутации и инвестиционной привлекательности будут стараться поддерживать уровень капитала выше минимума, что, очевидно, приведет к усилению тенденции снижения ВВП [3]. Базельская группа по анализу макросреды сомневается в обоснованности этого предположения [4].

Расхождения так же возникают при оценке снижения роста ВВП в зависимости от длительности перехода: группа по анализу макросреды считает, что при четырехлетнем переходном периоде среднегодовое снижение темпов роста ВВП составит 0,16% при однопроцентном повышении стандартов капитала, а при более долгом восьмилетнем переходном периоде — 0,09%.

Причина этого кроется в том, что более длительный переходный период поможет банкам эффективнее перераспределить денежные потоки при приспособлении к регулятивным требованиям, а так же найти более оптимальную структуру активов, найти более качественные новые источники дохода и повысит эффективность работы банков. Кроме того, могут открыться дополнительные возможности для привлечения финансовых ресурсов за счет эмиссии ценных бумаг.

Ужесточение законодательства национальными регуляторами с большой вероятностью приведет к росту объема забалансовых операций, как способу сокращения потребности банков в дополнительном капитале. Вывод активов за баланс наиболее вероятен для финансовых конгломератов [5]. Эксперты Международного валютного фонда считают, что в прошлом принятие требований Базель II привело к росту теневой активности банков и выводу активов за баланс, что опять же усугубило финансовый кризис.

Эксперты задаются вопросом, как соотносятся выгоды от введения стандартов Базель III с издержками, которые они несут [6].

В качестве плюсов ужесточения банковского регулирования рассматривается повышение кредитной активности банковских организаций, рост эффективности и рыночной стоимости бизнеса, а так же рост общественного благосостояния.

Эксперты МВФ сделали вывод о наличии U-образной кривой, выражающей зависимость ожидаемых чистых выгод, получаемых в случае повышения регулятивных требований к капиталу банков, от таких показателей, как уровень достаточности капитала, объем банковского кредитования, эффективность банков и благосостояние общества.

Эта зависимость предусматривает наличие на графике точки, где ожидаемые чистые выгоды являются максимальными. До момента, когда этот уровень будет достигнут при режиме «мягкого» регулирования капитала (коэффициент достаточности капитала поддерживается на уровне 4%), вероятность банковского дефолта ниже, чем при полном отсутствии регулирования [6].

Кроме того, при «мягком» регулировании наблюдается более высокое значение показателей эффективности банковской деятельности и благосостояния общества. Однако, после достижения точ-

ки оптимальности эффективность банков и благосостояние общества падают, хотя риск дефолта по-прежнему невысок.

Таким образом, чистые выгоды от введения новых стандартов капитала являются положительными для банков и общества при условии, что регулирование не является чрезмерно строгим. Разработчикам стандартов следует учитывать существование подобного компромисса между регулированием и общественным благосостоянием [6].

Согласно оценкам экспертов, новые стандарты ликвидности, повышение нормативов достаточности капитала и другие требования Базель III будут приводить к снижению темпов роста ВВП.

Группа по анализу макросреды выяснила, что повышение кредитными организациями в течение четырех лет уровня ликвидных активов на 25% для поддержания коэффициента NSFR может привести к снижению среднегодовых темпов роста ВВП на 0,08%.

Расчеты Банка международных расчетов так же говорят, что повышение коэффициента NSFR на один процентный пункт может привести к отклонению ВВП вниз от базового уровня на 0,08% [7].

Кроме того, введение дополнительных стандартов ликвидности может привести к снижению объемов выдаваемых банками кредитов и вообще снизит эффективность банковской деятельности, так как указанные меры затрудняют процесс структурной и временной трансформации активов и пассивов [8].

В России на 01.11.2014 зарегистрировано 1056 кредитных организаций, в том числе 71 небанковская кредитная организация. Среди них существует 231 кредитная организация с участием иностранного капитала в уставном: 76 из них — со 100%-м иностранным участием в капитале и 37 с долей иностранного капитала в уставном свыше 50%.

Для российской экономики активное участие иностранного капитала в банковской системе является позитивным фактором, однако, его бесконтрольное расширение и проникновение зарубежных банков, рост иностранных заимствований корпоративного сектора может привести к снижению устойчивости национальной банковской системы и ослаблению роста российских банков. В долгосрочном периоде большая доля иностранного капитала может привести к тому, что российские банки потеряют доминирующее

положение на отечественном рынке, и, как следствие, это приведет к утрате государством полноты контроля за банковской системой.

К сожалению, наша банковская система не настолько крепка, как зарубежная, многие наши банки только недавно начали подходить под требования Базель II. На данный момент все более-менее крупные кредитные организации выполняют требования по достаточности капитала, а благодаря переходному периоду, есть надежда, что к 2019 году банковская система России сможет подстроиться под требования Базель III. Однако, как и с зарубежными банками, это может привести к снижению кредитной активности и повышению стоимости капитала, что приведет к замедлению темпов экономического роста.

К 2019 году большая часть российских банков (как минимум 2/3) могла бы перейти на нормы Базель III [9].

Для снижения негативных эффектов, которые неизбежно возникнут при переходе на новые банковские нормы, следует параллельно добиваться следующих целей:

- Сокращение неэффективного капитала и увеличение ликвидности, исходя из субоптимальных реализаций новых правил
- Реструктуризировать бухгалтерские балансы для качественного улучшения капитала и снижения потребности в избыточном
- Корректировку бизнес-моделей для создания гибких и оперативных структур с эффективным капиталом, высокой ликвидностью и дешевыми банковскими продуктами.

Намного облегчат переход правила, запрещающие манипуляции с фиктивным капиталом и раздутыми нормативами. К примеру, как написано в стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года, «В целях дальнейшей капитализации банков Правительство Российской Федерации и Банк России примут меры по внесению изменений в законодательство Российской Федерации, предполагающих установление минимального размера уставного капитала вновь создаваемого банка с 1 января 2012 г. и минимальной величины собственных средств (капитала) созданных до этого времени банков с 1 января 2015 г. в размере 300 млн рублей» [10].

Кроме регулирования банковского сектора, следует так же регулировать деятельность Центрального Банка РФ:

- Жестко регламентировать границы деятельности ЦБ РФ и, прежде всего, исключить любые проявления его коммерческой деятельности

- Статус независимой структуры ЦБ РФ, который сейчас носит чисто декларативный характер, должен быть превращен в реальный, при котором Банк России действительно сможет выполнять консолидирующую роль в защите всех кредитных структур и, таким образом, обеспечивать устойчивость банковской системы РФ.

Путем анализа международной банковской системы можно выделить несколько правил, которые так же помогут укрупнению и консолидации банковской системы страны.

Государство должно стимулировать банковский сектор точно, создавая точки роста там, где это будет необходимо в ближайшее время, создавать эффективные схемы привлечения ресурсов в капитал банка, в том числе и через механизмы публичных размещений.

Следует модернизировать и развивать платежные системы, как классические, с использованием пластиковых карт, так и через Интернет.

Необходимы дополнительные налогово-финансовые стимулы для снижения стоимости банковских кредитов.

Следует путем разработки нормативно-правовой базы стимулировать переход банков на МСФО и требования Базельского комитета.

Все это в дальнейшем усилит банковскую систему России, создаст финансовые условия для укрепления международного статуса рубля и приведет страну к устойчивому экономическому развитию, а, как следствие, создаст возможность для снижения кризисных явлений в экономике.

Список литературы:

1. Hervé K., Pain N., Richardson P., Sédillot F., Beffy P.-O. The OECD's New Global Model. OECD Economics Department Working Papers. 2010. No 768.

2. An Assessment of the Long-Term Impact of Stronger Capital and Liquidity Requirements. Bank for International Settlements. August 2010. <http://www.bis.org/publ/bcbs173.pdf>

3. Slovik P., Cournède B. Macroeconomic Impact of Basel III. OECD Economics Department. February 2011.

4. Assessing the Macroeconomic Impact of the Transition to Stronger Capital and Liquidity Requirements. Interim Report of the Macroeconomic Assessment Group. Bank for International Settlements. August 2010.

5. Матовников М. Ю. Новации в регулировании: зло или благо? // Деньги и кредит. 2012. № 5.

6. В.М. Усоскин, В.Ю. Белоусова, М.В. Клинцева «Базель III: влияние на экономический рост (обзор эмпирических исследований)» // Деньги и кредит. 2013. № 9.

7. Basel III: Long-term Impact on Economic Performance and Fluctuations. Bank for International Settlements. February 2011.

8. *De Nicol G., Gamba A., Lucchetta M.* Capital Regulation, Liquidity Requirements and Taxation in a Dynamic Model of Banking. International Monetary Fund. March 2012.

9. Воловник А.Д., Зиядуллаев Н.С., Кибардина Ю.С. «Базель 3: испытание надежности банковской системы России в условиях глобальной конкуренции»

10. Заявление Правительства РФ и ЦБР от 5 апреля 2011 г. NN 1472п-П13, 01-001/1280 «О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года».

ДИНАМИКА И ОТРАСЛЕВАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В СУБЪЕКТЫ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Соловьева Е.О.

ЭЭМ-601

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

Южный Федеральный округ — стратегический регион для Российской Федерации с большим природным и энергетическим потенциалом. В данной статье рассмотрена инвестиционная деятельность в субъекты Южного Федерального округа. Рассматриваются преимущества инвестирования различных отраслей экономического развития.

Ключевые слова: инвестиции, преимущества, приоритетные направления инвестирования, экономическое развитие, конкурентоспособные сегменты экономики

Инвестиционная деятельность — важный аспект для решения многих социально-экономических проблем на региональном уровне, так как обеспечение полноценного экономического роста, конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, роста жизненного уровня населения делает необходимым постоянный приток денежных, трудовых и материальных средств в регионы.

В основе инвестиционной стратегии региона лежит объединение преимуществ методов государственного регулирования инвестиций и рыночных механизмов. Государственные органы способны оказывать регулирующее воздействие на инвестиционную деятельность посредством принятия различных законодательных актов, субсидирования отдельных инвестиционных проектов, принятия инвестиционных программ. Рыночные же механизмы способствуют повышению инвестиционных возможностей региона путем монетизации хозяйственного оборота; сокращения экспорта капитала и привлечения валютных средств резидентов; повышения использования основных и оборотных средств в реальном секторе экономики; стабилизации и роста реальных доходов населения; повышения доверия к банковской системе.

Все вышеперечисленное напрямую зависит от инвестиционного климата в регионе, представляющего обобщенную оценку соотношения реальных капиталовложений в его экономику и их нормативного уровня, рассчитываемого в соответствии с долей основных фондов данного субъекта Федерации в общей стоимости в России.

Чтобы оценить инвестиционную привлекательность регионов обосновать две ее составляющие: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск.

«Инвестиционный потенциал региона — совокупность объективных предпосылок для инвестиций, которая зависит как от наличия и разнообразия сфер и объектов инвестирования, так и от их экономического состояния. Его потенциал определяется значениями девяти частных потенциалов региона: ресурсно-сырьевого, трудового, производственного, инновационного, институциональ-

ного, инфраструктурного, финансового, потребительского, туристического» [1].

У Южного федерального округа значительная инвестиционная привлекательность и диверсифицированный потенциал регионального социального и экономического развития, есть необходимые предпосылки для структурной реорганизации экономики. Основные конкурентные преимущества обусловлены:

- выгодным геополитическим и геоэкономическим положением;
- благоприятными природно-климатическими условиями и рекреационными ресурсами, достаточной сырьевой базой;
- мощным производственным и научным потенциалом;
- развитой производственной и транспортной инфраструктурой;
- достаточно ёмким региональным потребительским рынком.

Данные преимущества дают Югу России преимущество в развитии традиционных отраслевых комплексов: агропромышленного, транспортного, туристско-рекреационного, также способствуют появлению новых конкурентоспособных сегментов экономики инновационного и образовательного характера.

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал, млн руб.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Южный ФО	496 911	704 183	709 382	895 572	1 026 624	1 232 200
Республика Адыгея	10 973	13 275	15 874	14 036	16 708	14 666
Республика Калмыкия	6 151	7 950	8 106	6 970	9 269	13 821
Краснодарский край	229 714	332 532	377 013	577 781	676 201	797 753
Астраханская область	49 970	68 273	61 953	59 863	68 744	81 632
Волгоградская область	64 954	88 440	75 591	78 431	100 789	126 119
Ростовская область	135 150	193 713	170 845	158 490	154 914	198 207

Таблица составлена автором на основе источника: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012 г. Федеральная служба государственной статистики.

Наиболее привлекательным для инвестиций регионом ЮФО является Краснодарский край, который наряду со столицей и рядом других городов входит в группу 1А (максимальный потенциал — минимальный риск). Ростовская область входит в группу 2А (средний потенциал — минимальный риск). Астраханская и Волгоградская области принадлежат к группе 3В1 (пониженный потенциал — умеренный риск). Самым незначительным инвестиционным потенциалом обладают республики Адыгея (незначительный потенциал — умеренный риск (3В2)) и Калмыкия (незначительный потенциал — высокий риск (3С2)).

Из этого следует, что Южному Федеральному округу присуща проблема дифференциации в уровне социально-экономического развития среди субъектов округа.

Краснодарский край — лидер среди субъектов Южного федерального округа по привлечению инвестиций в основной капитал. Этому способствует значительный объем государственных и частных инвестиций, направленный на строительство олимпийских объектов и улучшение инфраструктуры. По состоянию на 2012 год инвестиции в основной капитал Краснодарского края оценивались в 797 753 млн рублей. Государственное инвестирование, направленное на строительство олимпийских объектов, способствовало улучшению инфраструктуры края: строительство дорог, развитие энергетической отрасли и туризма, произошло значительное увеличение рабочих мест и, как следствие, снижение безработицы.

В настоящее время происходит смена регионального лидера. По объему привлекаемых инвестиций Ростовская область вплотную приближается к Краснодарскому краю. Главным областным инвестором — Росатом. Главной точкой роста Ростовской области являются проекты, связанные с проведением чемпионата мира по футболу 2018 года: стадион на 45 тыс. мест, новый мост, новый аэропорт Южный. Уделяется внимание и промышленности, индустриальные парки стали привлекать значительное количество инвесторов.

Что касается других субъектов Южного федерального округа, то в Краснодарском крае планируется создание промышленных кластеров по метало- и деревопереработке, пищевой промышленности и виноделии. Частное инвестирование коснулось проектов Волгоградского завода «Каустик»: производство наноструктурированного гидроксида магния на базе местного месторождения би-

шофита и создание производства для очистки питьевой и сточных вод. Важным событием для развития промышленности послужило и строительство инновационного завода стального проката «АВ-Сталь» в Волгоградской области, направленного на производство небольшого объема продукции, которая по себестоимости могла бы составить конкуренцию продукции крупных комбинатов.

Наибольшее число инвестиций в основной капитал в Южном Федеральном округе приходится на виды экономической деятельности: транспорт, связь, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг. Также большое число инвестиций направляется в сферу добычи полезных ископаемых и обрабатывающие производства.

При этом наблюдается неравномерное распределение инвестиций в Южном федеральном округе, что связано с региональными различиями в субъектах округа. В Калмыкии, Адыгее и Астраханской области первое место по количеству инвестиций принадлежит транспортной сфере и связи. На второе место вышло инвестирование в добычу полезных ископаемых (Астраханская область и Республика Адыгея).

В Ростовской области наибольшее число инвестиций направляется в сферу производства и распределения электроэнергии, газа и воды, что обусловлено строительством дополнительных энергоблоков Ростовской АЭС. Инвестиции в транспорт и связь занимают второе место.

В Краснодарском крае первая строчка в инвестировании принадлежит предоставлению коммунальных, социальных и персональных услуг. Второе — инвестиции в обрабатывающие производства.

В Волгоградской области лидирующую позицию занимают обрабатывающие производства, на втором месте транспорт и связь.

Рассматривая инвестиционный климат по Южному Федеральному округу в целом, приходим к выводу, что заметная доля инвестиций в большинстве регионов направляется в обрабатывающие производства, развитие транспортной сферы и связь.

К приоритетным направлениям вложения инвестиций в Южный Федеральный округ в среднесрочной перспективе можно отнести развитие инфраструктуры, агропромышленного и курортно-рекреационного комплексов.

Стратегическая цель развития транспортной инфраструктуры — создание подходящих условий для инновационного развития Юга России и повышения качества жизни населения, включая развитие эффективной транспортной сети, обеспечивающей ускорение товародвижения и снижение транспортных издержек в экономике, повышение конкурентоспособности транспортной отрасли и реализацию транзитного потенциала округа, обусловленного его географическим положением, и интеграцию в мировое транспортное пространство.

К приоритетным направлениям инвестиционной деятельности в Южном Федеральном округе следует отнести:

- создание главной продовольственной базы страны на основе формирования национального комплекса АПК, включающего весь комплекс производств и инновационных центров, обеспечивающих его эффективное функционирование «от поля до продукции»;
- реализацию транзитного потенциала Юга России на базе развития инфраструктуры международных транспортных коридоров и формирования сети терминально-логистических комплексов;
- диверсификацию промышленной и институциональной структуры производства;
- инновационную модернизацию, развитие и создание новых промышленных и научно-образовательных кластеров на территории округа;
- развитие многофункционального туристско-рекреационного комплекса международного уровня.

Таким образом, можно сказать, что Олимпийские игры 2014 стали своеобразной базой для развития и роста экономики субъектов Южного федерального округа. Инвестирование позволило создать современную инфраструктуру, что улучшает основные показатели социально-экономического развития.

Список литературы:

1. Экономический словарь: [Электронный ресурс]. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/21092
2. Пшиканоква Н.И. Юг России на рубеже III тысячелетия: территория, ресурсы, проблемы, приоритеты. // Под ред. А. Г. Дружинина, Ю.С. Колесникова. Ростов — н/Д, изд-во РГУ, 2000. — 294 с.

3. Пшиканоква Н.И., Чефранов С.Г., Штадльбауер Л.Г. Проблемы формирования инвестиционной политики региона. Майкоп: изд-во МГТИ, 2003. — 34 с.

4. Региональная инвестиционная политика: Investing Promotion: научно-практическое пособ. — Ростов н/Д: РГЭА, 1997. — 96 с.

5. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2005: стат. сб. — М.: Росстат, 2006.

6. Концепция создания и территориально-пространственного размещения индустриальных парков в Ростовской области: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pandia.ru/text/78/101/817.php>.

7. Стратегия социально-экономического развития Южного федерального округа на период до 2020 года: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pandia.ru/text/77/375/16469-8.php>

8. Экономический словарь: [Электронный ресурс]. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/21092

МИРОВОЙ РЫНОК КАКАО-БОБОВ: ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРОИЗВОДСТВО И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Соро Сионтьяндиоби

Аспирантка

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

Сельское хозяйство играет важную роль в мировой торговле и является основным источником продовольствия и сельскохозяйственного сырья в мире. Оно призвано удовлетворять растущие потребности населения в продуктах питания и потребности промышленности в сырье. Потребительские продукты, а также их производство, распределение, обмен и потребление являются важной составной частью функционирования мировой системы и занимают особое место в мировой экономике и политике. Это напрямую связано с деятельностью человека, его дефицит воспринимается как бедствие. Рынок продовольствия определяет состояние экономики и социальную стабильность общества, поэтому его развитие

контролируется во всех странах. Но экспортные товары также играют очень важную роль в международных экономических отношениях.

Ключевые слова: экспорт, сельское хозяйство, экономика, основные производители, ценообразование, какао-бобы, мировой рынок.

Сельское хозяйство — это не только древнейшее, но и достаточно распространённое занятие людей. В настоящее время в мировом сельском хозяйстве занято более 1 миллиарда экономически активного населения.

Какао-бобы являются сельскохозяйственным продуктом, который играют очень важную роль в торговле на мировом рынке и в экономике стран-производителей. Какие существуют страны-производители какао-бобов в мире и основные факторы, влияющие на ценообразование?

Выращивание какао началось к югу от экваториальных областей Южной Америки и культивируется по всему миру в тропических областях обоих полушарий на благо семян, используемых в кондитерской промышленности и даже медицине.

Словом «какао» также называют семена дерева какао; то же самое имя имеет напиток. Хотя какао исторически родом из Южной Америки, история культуры начинается в Центральной Америке. Археологические находки предполагают, что использование этого растения, вероятно началось с 1100 г.

Главные факторы, влияющие на производство какао-бобов

Чтобы вырастить, какао-бобы необходимы три составляющие: высокая температура, высокая влажность и хорошая тень. Деревья какао-бобов не выносят прямого действия солнечных лучей. Таким образом, создается определённая защита от ветра, а высота деревьев ограничивается 6 метрами, что облегчает сбор урожая. Без этой меры дерево какао могло бы достигать 15 метров высоты. Созревание, желто-зеленый или красный, в зависимости от вида плода, он достигает 30 см в длину и весом 500 граммов. В мякоти плода содержится до 50 бобов какао. Первый урожай считается лучшим.

После 35 лет, количество стручков с каждым годом уменьшается. Дерево какао-бобов может производить только от 50 до 100 плодов в год. Эти деревья более плодородны при жарком и влажном климате, или в экваториальных тропиках.

На современном этапе, международная торговля играет важную роль в хозяйственном развитии страны, регионов, всего мирового сообщества. Внешняя торговля стала мощным фактором экономического роста; зависимость страны от международного товарообмена значительно повысилась. Африка несколько отстает по темпам торговли по сравнению с другими регионами. Вместе с тем, в соответствии с мировыми тенденциями либерализации внешнеэкономических связей, за последние два десятилетия в африканских странах наблюдались существенные изменения в этой сфере.

Мировой рынок какао-бобов зависит от Западной Африки. Этот регион производит более 70% от общего производства какао-бобов. Это растение культивируется в большинстве стран Западной Африки, в странах Азии и странах Южной Америки.

Высокий спрос на какао-бобы для производства шоколада, а также для использования в косметической, фармацевтической и других промышленностих сделали этот продукт полноценным биржевым товаром. Поэтому необходимо помочь странам в международной торговле какао. Кто тогда производит какао-бобы?

Основные производители какао-бобов на мировом рынке

Что касается производства какао-бобов, шесть стран являются основными производителями: Кот-д'Ивуар, Гана, Индонезия, Нигерия, Камерун и Бразилия.

Гана. Государство расположено в Западной Африке. Основа экономики — сельское хозяйство и горнодобывающая промышленность. Как и многие африканские страны, Гана богата сырьем, особенно полезными ископаемыми и нефтью. Тем не менее, ее экономика основана на сельском хозяйстве. Доля сельского хозяйства в ВВП — 35%, в нем занято 57% рабочей силы. Гана уже давно первый крупнейший производитель какао-бобов, прежде чем в значительной степени ее обогнал Кот-д'Ивуар. Промышленность в Гане более развита, чем в остальных странах Западной Африки.

Индонезия. После впечатляющего роста и расширения плантаций какао-бобов, в последние 20 лет, Индонезия стала третьим в мире по величине производителем этого продукта. Это один из самых старых районов по производству какао-бобов. Производство было сосредоточено на острове Ява, позже острова Сулавеси, Суматра и Калимантан также стали крупными центрами производства. Страна производит около 430 000 тонн какао-бобов в год. Индонезия планирует увеличить его производство какао.

Нигерия. Нигерия производит около 230 000 тонн какао-бобов в год. Почвы и климат благоприятны для выращивания какао, но не хватает земель, пригодных для выращивания. Нигерия находится на четвертом месте в мировом производстве какао-бобов. Это положение обусловлено старением насаждений, которые часто растут более 40 лет.

Камерун. Какао является основным экспортным товаром Камеруна. Производство какао стабилизировалось с 1960 года. Работники плантаций, со средним размером 3 га, выращивают и получают 300 кг с гектара. Половине насаждений более 50 лет. Из всех сортов какао-бобов Камеруна, особенно ценится «тринитарио». Страна производит около 210 000 тонн какао-бобов в год. Сектор кофе-какао является стратегическим для экономики страны. Это составляет 30% экспорта и поддерживает более 2 миллионов фермеров.

Бразилия. Бразильское сельское хозяйство очень разнообразно. В последние годы, в Бразилии, есть снижение производства какао-бобов, хотя страна была одним из крупнейших производителей какао-бобов в мире. Бразилия производит около 180 000 тонн какао-бобов в производстве какао в Латинской Америке, хотя большинство какао-бобов используется на внутреннем рынке. В настоящее время, бразильское производство какао-бобов составляет 5% от мирового производства (5-ое место в 2011 году). Таким образом, Бразилия хочет развивать экономику с целью повышения экспорта какао-бобов.

Кот-д'Ивуар. Республика Кот-д'Ивуар — государство в Западной Африке. Граничит с Либерией, Гвинеей, Мали, Буркина-Фасо и Ганой, с юга омывается водами Гвинейского залива Атлантического

го океана. Это бывшая колония Франции. Экономической столицей является Абиджан.

В сельском хозяйстве занято порядка 70% активного населения страны; продукция этого сектора экономики дает более 60% экспортных поступлений в бюджет. Кот-д'Ивуар также экспортирует пальмовое масло, натуральный каучук, кофе, какао, бананы, хлопок, сахарный тростник и табак. Но что на самом деле производство какао-бобов для страны? Ниже, таблица показывает место Кот-д'Ивуара в мировом производстве какао-бобов.

Таблица 1

Основные страны производители какао-бобов (млн т)

	2011/2012		2012/2013		2013/2014	
Кот-д'Ивуар	1486	35,39%	1449	36,75%	1550	37,76%
Гана	879	21,51%	835	21,18%	870	21,19%
Индонезия	440	10,77%	420	10,65%	410	9,90%
Нигерия	235	5,75%	225	5,70%	220	5,36%
Камерун	207	5,06%	225	5,70%	210	5,11%
Бразилия	220	5,38%	185	4,69%	200	4,87%
Всего	4085	100%	3942	100%	4104	100%

Source: ICCO Quarterly Bulletin of Cocoa Statistics, Vol. XL, No. 1, Cocoa year 2013/14-Publication: 28-02-2014

На основе этих данных, мы отмечаем, что Кот-д'Ивуар является крупнейшим производителем какао-бобов в мире.

В настоящее время, Кот-д'Ивуар ежегодно экспортирует более миллиона тонн какао-бобов, в то время как Гана, Нигерия и Камерун совместно продают около 700 тыс. тонн какао-бобов. Всего страны Западной Африки обеспечивают 70% мирового рынка какао-бобов. Кроме того, некоторое количество какао-бобов производят Малайзия, Колумбия, Мексика, Эквадор, Венесуэла и ряд других тропических стран.

Основные факторы, влияющие на ценообразование на какао-бобы

Ценообразование — это установление цен, процесс выбора окончательной цены в зависимости от исходной стоимости продукции, цен конкурентов, соотношения спроса и предложения и других факторов. Что касается какао-бобов, есть несколько важных факторов, которые влияют на цены на мировом рынке:

- концентрация производства в странах Западной Африки («естественная олигополия» стран-производителей какао-бобов);
- в достаточной мере ограниченное предложение продукции на мировом рынке;
- колебания поставок, обусловленные зависимостью от погодных условий и политической нестабильностью,
- отсутствие развитой инфраструктуры хозяйствования в районах произрастания какао-бобов;
- влияние глобального экономического кризиса.

Эти факторы влияют на формирование цен в международной торговле и постоянно меняющиеся цены какао-бобов на мировом рынке. Цены очень нестабильны.

В этой связи, мы отмечаем, что в мире ведущее место по производству какао-бобов, сохраняет Западная Африка. Основными производителями какао-бобов являются Кот-д'Ивуар и Гана, группа также включает производителей Нигерии, Камеруна, Индонезии и Бразилии.

Производство какао-бобов в Африке за последние 5 лет увеличилось в среднем на 5% в год. Доля региона в мировом производстве достигает 70%, в то время, доля Кот-д'Ивуара составляет 40%; 60% мирового производства какао-бобов приходится на Гану и Кот-д'Ивуар. Кот-д'Ивуар в настоящее время является крупнейшим производителем какао-бобов в мире с 1550 000 тонн какао-бобов в 2013-2014 годах (37,76% от мирового производства).

Однако, уровень переработки какао-бобов в странах-производителях по-прежнему низок, основной формой экспортируемого продукта остаются непосредственно какао-бобы, что не позволяет странам-производителям получать дополнительную прибыль.

Фермеры Кот д'Ивуара надеются, что в рамках новой системы закупочная цена для них составит около 1000 CFA. Таким образом, повышение закупочной цены для фермеров у крупнейшего произ-

водителя какао-бобов может вызвать рост мировых цен за счет роста расходов и себестоимости во всей системе.

Список литературы:

1. Lejournaldesmarches publics (экономики журнала Кот-д'Ивуар) (газета Рынки общественность)
2. L'conomie (экономики журнала Кот-д'Ивуар) (экономика)
3. www.cargill.ru, Компания «Каргилл»
4. «Fraternite Matin» (журнал Котд'Ивуара)
5. www.worldcocoaoundation.org, World Cocoa Foundation
6. www.wto.org, World Trade Organization
7. disadvantages of cocoa certification », octobre 2012
8. http://www.icco.org/about-us/international-cocoa-agreements/cat_view/30-...
9. <http://www.agenceecofin.com/marches/0212-7850-1-icco-anticipe-un-surplus...>
10. Organisation internationale du cacao (ICCO), Review of the Cocoa Market, mai 2012
11. Latribunedel'conomie (экономики журнала Кот-д'Ивуар) (Трибуна экономики).
12. Dossier : Afrique, plantation et developpement. (Файл: Африка, озеленение и развитие.)
13. PoliticalEconomy, (политический экономики,)
14. Lejournaldel'conomie (journaldel'conomieCoted'Ivoire) (Журнал экономики (экономики журнала Кот-д'Ивуар)
15. Notrevoie (журнал Coted'Ivoire) (Наш путь (журнал Кот-д'Ивуар))
16. www.abidjan.net (siteCoted'Ivoire) (www.abidjan.net (сайт Кот-д'Ивуар)
17. БИКИ, № 5, 6, 17.01.2004, «О регулировании мирового рынка какао-бобов»
18. БИКИ, № 31, 22.03.2005, «Некоторые тенденции развития мирового рынка какао-бобов»
19. International Cocoa Organization, ICCO Monthly and Annual Averages of Daily Prices of Cocoa Beans, 1960-2005
20. Компания «Каргилл»
21. «Информкондитер»
22. United Nations Food and Agricultural Organization

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СЕГОДНЯ

Степан Харитон Н.

Аспирант кафедры «Финансы и кредит»
Экономический факультет РУДН

Аннотация:

В статье проанализировано развитие инвестиционного рынка недвижимости в России за период 10 лет и подробно изложено состояние его в 3м квартале 2014 года. Большое внимание сконцентрировано на роли санкций стран Запада на экономические показатели рынка недвижимости России, его дальнейшие тенденции и прогнозы развития.

Ключевые слова: инвестиции, рынок недвижимости, ВВП

В последние годы обстановка в национальном и мировом хозяйствах изменилась коренным образом, существенно и разнонаправленно повлияв на экспансию зарубежных корпоративных инвесторов в ранее непопулярные с точки зрения инвестирования страны. Этому, в частности, способствовали такие важные факторы, как: а) создание единого рынка ЕС; б) активное включение в процесс зарубежного инвестирования представляющих Латинскую Америку и Юго-Восточную Азию «новых индустриальных стран» (которые стали претендовать на ведущее место в хозяйственных взаимоотношениях США с развивающимся миром); в) образование новых сфер приложения капитала в лице постсоциалистических государств. Отсюда и значительные коррективы, прежде всего в механизмах этой деятельности.

Значительное место в развитие рынка недвижимости занимают инвестиции в привлекательные по прибыли проекты недвижимости. По подсчетам аналитиков ЦБ, в 3-м квартале 2014 года объем инвестиционных сделок на рынке недвижимости России достиг 1,4 млрд долл. Этот результат на 10% ниже уровня инвестиций за аналогичный период 2013 года, однако является самым высоким квартальным показателем с начала года. Кроме того, итог 3-го квар-

тала равен совокупному объему сделок за 1-е полугодие 2014 года в целом [6].

В то же время объем инвестиционных транзакций на рынке недвижимости за первые девять месяцев 2014 года снизился на 43% в годовом сопоставлении и составил 2,8 млрд долл. США (рис. 1).

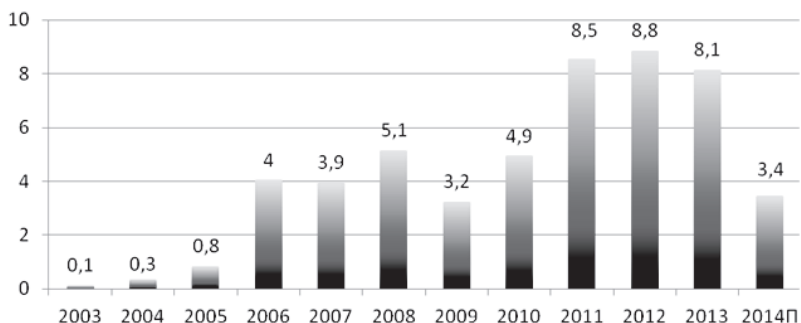


Рис. 1. Инвестиционные сделки, исключая покупку земельных участков, СП, прямые продажи жилья конечным пользователям млрд долл. США

На текущую внешнеполитическую обстановку и ситуацию на рынке отреагировали и ставки капитализации. В Москве они выросли на 50 б.п. для офисного и торгового сегментов рынка, составив 9,50% и 9,75% соответственно, и на 25 б.п. для складского сектора, достигнув 11,25% [6].

По результатам первых трех кварталов 2014 года интерес инвесторов был сосредоточен на офисах и многофункциональных комплексах: данные сегменты привлекли 24,2% и 28,9% от общего объема вложений соответственно. Доля инвестиций в жилую недвижимость выросла до 16,6% благодаря сделке по приобретению комплекса «Покровские холмы» катарским суверенным фондом QIA.

Очередная волна санкций, введенных США и ЕС против России на протяжении 3 квартала, по оценкам аналитиков Jones Lang LaSalle (JLL), окажет значительное влияние на российский рынок коммерческой недвижимости. Из всех санкций наибольшее беспокойство вызывает ограничение доступа государственным банкам к долговым рынкам США и ЕС [6].

В то время как уровень риска на российском рынке все еще воспринимается как высокий, закрытие европейских рынков для IPO и SPO повлияет на российские компании, так же как и общее ухудшение макроэкономической ситуации в стране. Чем дольше санкции сохраняют свою силу, тем выше риски для рынка коммерческой недвижимости и экономики в целом.

Санкции не закрыли доступ к долговым рынкам российским государственным банкам полностью, так как они по-прежнему могут выпускать облигации со сроком погашения менее 90 дней, а также имеют доступ к кредитным рынкам. По расчетам Reuters, крупные российские банки должны рефинансировать долг в размере 50 млрд долл. США в течение 2014—2015 годов, в то время как потребности компаний в два раза превышают эту цифру. Учитывая валютные резервы России (480 млрд долл. США, 5-е место в мире по объему), можно утверждать, что в ближайшее время этого будет достаточно для того, чтобы покрыть обязательства. Тем не менее, огромное давление оказано на внутренний долговой рынок, и рефинансирование, очевидно, будет гораздо более затратным [6].

Крупные российские банки, такие как Сбербанк, ВТБ и Газпромбанк, продолжают кредитование ключевых проектов коммерческой недвижимости, по крайней мере в среднесрочной перспективе. Тем не менее, нельзя полагаться исключительно на золотовалютные резервы. С изменением цен на нефть слабеет запас резервов, и тем ниже становится способность России защитить экономику от колебаний валютных курсов.

Российский рынок коммерческой недвижимости имеет сильные фундаментальные позиции, несмотря на макроэкономическую ситуацию. Сектор ритейла в стране оценивается в 750 млрд долл. США по состоянию на 2014 год, а по объему качественных торговых площадей Россия скоро станет вторым рынком Европы (18 млн м² к концу этого года) с общей долей свободных площадей в Москве на уровне всего 3,5%. Рынок офисной недвижимости — второй в Европе по количеству купленных и арендованных помещений (523 тыс. м² в первом полугодии 2014 года) все еще характеризуется огромным недостатком качественных площадей (всего лишь 0,23 м² на жителя Москвы — что составляет менее одной десятой показателя обеспеченности офисами на жителя Нью-Йорка). Как

и офисный рынок, сектор складской недвижимости переживает рост доли свободных площадей на фоне ввода большого объема площадей в этом году (в 1 квартале 2014 года введено 630 тыс. м²), но, тем не менее, она остается ниже среднего показателя в по Европе (4,4% в Москве в сравнении с 7—10% в европейских столицах). Учитывая обеспеченность складскими помещениями на уровне 0,8 м² на душу населения в Москве, существует огромный потенциал для будущего развития этого рынка. Тем не менее, несмотря на все вышеперечисленное, девелоперы будут вынуждены адаптироваться к новой среде слабого роста, снижения инвестиций и ослабления потребительского спроса. Три области, которые будут затронуты:

Во-первых, по мере сокращения объемов внутреннего долгового рынка потребительское кредитование неизбежно станет дороже, оказывая дополнительное давление на рынок. В сочетании с замедлением роста заработной платы в государственном и частном секторах, мы считаем, что розничные продажи будут сокращаться, создавая еще более конкурентную среду для собственников торговой недвижимости. Эта тенденция будет усугубляться инфляционным давлением в результате запрета импорта сельскохозяйственной продукции из стран, которые ввели санкции против России. В июле продовольственная инфляция составила 9,8%, и есть тенденции, что в текущих условиях этот показатель продолжит расти. В долгосрочной перспективе это может оказать значительное влияние на долю вакантных площадей и условия аренды, которые уже становятся более гибкими, особенно учитывая рекордный объем нового предложения в Москве на уровне 750 тыс. м². Девелоперский бизнес в сегменте жилой недвижимости будет находиться под влиянием двух факторов: сокращение объемов ипотечных покупок, с одной стороны, но в то же время увеличение объемов инвестиционных приобретений, ведь жилая недвижимость по-прежнему воспринимается безопасным активом для вложения средств.

Во-вторых, под давлением окажется объем купленных и арендованных офисных помещений в Москве, величина которого тесно коррелирует с динамикой ВВП страны. В первом полугодии в столице было арендовано и куплено 523 тыс. м² офисов (снижение на 28% к 1 полугодию 2013 года), а прогнозируемый объем спроса

на год составляет 1,3 млн м², данный показатель учитывает наблюдающееся снижение на рынке. Тем не менее, если действие санкций продлится более трех месяцев, а инвестиции будут приостановлены и в следующем году, рост ВВП в 2015 прогнозируется быть отрицательным — на уровне -0,9% [7].

В-третьих, курс рубля к иностранным валютам окажет влияние на рынок. Он может оказаться под таким же давлением, как в первом квартале этого года, в зависимости от того, насколько сильной окажется экономика и насколько правительство может полагаться на золотовалютные резервы. За этот период мы стали свидетелями того, как многие арендаторы пытались пересмотреть условия договоров аренды, закрепляя фиксированный валютный коридор, либо переходя на рублевые контракты. Эта тенденция ослабла во втором квартале, поскольку рубль стабилизировался, однако повторение подобного сценария возможно во второй половине года. Европейские рынки капитала будут закрыты для российских игроков рынка недвижимости.

Масштабная государственная программа приватизации была отложена несколько лет назад, и рынок был открыт только для ограниченного числа компаний потребительского сектора и IT-компаний. В то время как игроки российского рынка коммерческой недвижимости активно выходили на IPO на Лондонской бирже до кризиса 2008 года, после кризиса практически прекратили подобную практику. Несмотря на успех российских девелоперов, сопутствовавший им с 2008—2009 года, и растущее доверие к их руководству, рынок IPO и SPO практически закрыт на период, пока риски России находятся на повышенном уровне. Следует отметить, что MSCI, подсчитывающая индекс MSCI для России, не только поставила под вопрос включение ВТБ в данный индекс, но и сформировала несколько новых индексов развивающихся рынков, которые не включают в себя Россию, поскольку многие инвесторы не готовы рассматривать вложения в российский рынок акций. Это не лучший контекст для компаний, предпочитающих листинг на растущем рынке.

Тем не менее, сохраняются ожидания, что общий объем инвестиций в 2014 году составит около \$ 3,4 млрд. Ожидания на 2015 год по-прежнему находятся в диапазоне \$ 4—4,5 млрд. Однако, этот

прогноз может быть пересмотрен в ближайший квартал из-за возможного воздействия факторов упомянутые выше. Для дальнейшего развития рынка недвижимости отечественным компаниям следует уделить внимание опыту инвестирования и внедрять его на отечественном рынке, таких инвестиционных компаний-гигантов как Blackstone (инвестиционная компания, одной из деятельности которой являются прямые инвестиции в недвижимость, совокупные активы которой за третий квартал 2014 года становятся более 280 млрд долл. США [5]) которая использует стратегию диверсификации инвестиций, что значительно уменьшает подверженность к макроэкономическим рискам и улучшает показатели и устойчивость компании.

Список литературы:

1. Асаул А. Экономика недвижимости: Учебник для вузов. 3-е изд. Стандарт третьего поколения. — Спб.: Питер, 2013. — 416 с.: ил.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 14.11.2013) [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.consultant.ru/popular/gkrfl/> (дата обращения 02.09.2014).
3. Кроливецкая Л.П., Гаттунен Н.А. Коммерческая недвижимость и источники финансирования ее строительства / Кроливецкая Л.П., Гаттунен Н.А. // Журнал правовых и экономических исследований. 2012. № 2.
4. Недвижимость: экономика, оценка и девелопмент: учебное пособие / А.Д. Мурзин. — Ростов н/Д : Феникс, 2013. — 382 с. — (Высшее образование)
5. Blackstone group. Blackstone Reports third quarter results 2014 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.blackstone.com/>
6. Jones Lang LaSalle Incorporated. Обзор инвестиционного рынка недвижимости России, 2 квартал 2014 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.jll.ru/russia/ru-ru/>
7. Deutsche Bank Research. Forecast overview [Электронный ресурс] Режим доступа. — URL: <https://www.dbresearch.com/>

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ПОЛИТИКА СТРАН ЕС

Струков В.М.

ШМ-502

Мировая Экономика ИМЭБ РУДН

Аннотация:

Для решения проблемы продовольственной безопасности в современном мире немаловажную роль играет поддержка сельского хозяйства, которая, как правило, реализуется государством посредством субсидирования и уменьшения налоговой базы для сельскохозяйственных предприятий. Основной целью помимо повышения эффективности производства является защита национального производителя от конкуренции. Немаловажное значение имеет необходимость заинтересовать сельскохозяйственного товаропроизводителя трудиться на благо национальной экономики, чтобы в дальнейшем национальный продукт был не только одним из востребованных на внутреннем рынке, но и не уступал по качеству своим иностранным аналогам.

Ключевые слова: Преференции, субсидии, льготы, интеграция, финансовые инструменты, налоговые льготы, национальный производитель, демпинг.

Вместе с тем, любое развитое государство в современном мире всегда заинтересовано в защите своего рынка от импорта товаров сельхозназначения. Конечно, все это может показаться протекционизмом того или иного государства по отношению к другим, но современная экономическая система уже направлена на то, что если не защитить своего национального производителя, то он не выдержит конкуренции со стороны иностранного производителя. Также распространенным явлением среди развитых государств является выдвижение своей продукции на мировой рынок, но при этом использовать демпинг цен (т.е. своеобразный инструмент продвижения товара и уничтожения национального производителя той или иной страны). Однако описанные меры на данный момент

нарушают ряд правил ВТО, так как протекционизм несет в себе полное либо частичное закрытие рынка, что не способствует развитию иностранных конкурентов. Поскольку большинство стран пытаются повысить результативность деятельности фермерских хозяйств, им предоставляется налоговая и финансовая помощь. Причем государства не забывают о том, что это один из протекционистских методов экономики. По этому поводу 12 лет не могут прийти на раунде Доха к всеобщему выводу (т.е. из-за такой политики, которая успешно реализуется в экономическом объединении ЕС и в государстве США). С помощью этого механизма они и перевозят национального производителя, и закрывают свои рынки для производителей других стран. Финансовые инструменты, предоставляемые государством, такие как предоставление льгот по налогу и налоговые скидки, пониженный налог, безвозмездные ссуды и кредиты в современной экономике для развитых стран являются очень важными мерами, так как этим легко привлечь новых предпринимателей, которые захотят создать свое фермерское хозяйство. Государство знает, на что идет, предоставляя предпринимателям данные льготы, перечень которых очень широк. Предоставляя эти льготы, государство рассчитывает на сохранение сельхознаследия, увеличение и становление принятой нормы существования для фермеров, повышение качества и урожайности сельхозпродукции. Помощь государства, в первую очередь, это помощь не фермерам, а самому себе. Так как, имея собственного производителя сельхозтоваров, государство не будет зависеть от импортеров. Европейский Союз — одна из интеграционных группировок на сегодняшний день, активно применяющая финансовые и налоговые методы поддержки для предпринимателей в сельскохозяйственной сфере.

Что же касается ЕСХП (единая сельскохозяйственная политика), то за долгое существование Европейского Сообщества при ее разработке и реализации учтены многие особенности стран-участниц сообщества. Речь идет о налоговых льготах и субсидировании национального сельхозпроизводителя. ЕС поддерживает сельхозпроизводителей прямыми субсидиями, которые составляют порядка 31% от бюджета. Все бы ничего, но есть одно, ЕС нарушает правила ВТО и таможенные законодательства многих развивающихся стран. Основной проблемой является защищённость, протекционизм европейского сельскохозяйственного рынка для не членов

европейской интеграции, и демпинг, применяемый путем государственных закупок и дальнейшего экспорта продукции в страны, которые не имеют своего развитого аграрного сектора, но при этом считаются по классификации ООН аграрными государствами. Парадокс, но преференции со стороны налоговых органов ЕС делают товары некоторых государств неконкурентоспособными в том плане, что стоимость сельхозпродукта ЕС оказывается намного ниже, чем аналог из развивающихся стран. Исходя из этого, Европарламентом и Еврокомиссией были приняты такие меры как соглашение о евро интеграции, которая предусматривает следующие положения стран подписавших это договор, а именно преференции по ограниченным спискам товаров. Но все равно тягаться в международных судах против ЕС невозможно, и скорее всего коррумпированное правительство многих развивающихся стран не станет пытаться выиграть судебные прения против мирового экономического гиганта. Никто не тратит на протекционные меры своего сельского хозяйства бюджетные средства в таких масштабах как ЕС и США, и вызвано это тем, что законодательство, позволяющее это осуществлять, было принято еще за долго появления ГАТТ/ВТО. Поддержка фермеров и льготное налогообложение, прописанное в ЕСХП и регулируемое местными сообществами или на государственном уровне на территории ЕС, создает условия даже для стран-участниц ЕС быть изгоями. Складывается ситуация, при которой старые члены ЕС, такие как Франция, Германия, Великобритания пользуются субсидированием и преференциями в более значительной степени, прибирая эту привилегию у новых членов ЕС: стран Балтии, Румынии и Болгарии. Все вышесказанное на данный момент нарушает ряд правил ВТО, так как протекционизм несет в себе полное либо частичное закрытие рынка, не стимулирует развитие иностранных конкурентов. Из-за того что большинство стран пытаются привлечь для более продуктивного производства фермеров, давая им тем самым налоговую и финансовую помощь, государства не забывают о том, что это один из протекционистских методов экономики.

Постоянные реформы и актуальность сельского хозяйства в экономике ЕС сыграли свою роль. Принятие Единой сельскохозяйственной политики сыграло немаловажную роль как в расширении ЕС, так и в привлечении новых предпринимателей, которые тем

самым добились стабильности ситуации в своих фермерских хозяйствах. Конечно, имеет место много критики от других стран, которые являются такими же полноправными членами ЕС, так как большая часть субсидий и финансирования направлена на первоначальных членов ЕС. Огромная критика идет со стороны членов ВТО, вызванная тем, что ЕСХП направлена на защиту национального производителя, а импорт в страны ЕС ограничен. В свою очередь, получение квот — очень трудное занятие и не все страны предоставляют квоты на поставку продукции. Это также вызывает это все недовольство и критику в адрес ЕС. Но для многих малых фермерств ЕСХП — некая помощь в начинаниях в своей деятельности. Когда государство оказывает поддержку предпринимателям, они знают, что государство готово им помочь и это дает еще более широкий стимул развития бизнесу. Соглашение ВТО по сельскому хозяйству (Agreement on agriculture), другим направлением сельскохозяйственной политики ВТО — это требования ТНК к свободному доступу на национальные рынки. Соглашение делится на три основных раздела: доступ к рынку, возможность поддерживать национальное сельское хозяйство и вопросы экспортной конкуренции. В разделе о доступах на рынок говорится о свободном доступе импорта на рынок, снижении таможенных пошлин. Раздел о возможности поддержки национального сельского хозяйства делит меры господдержки на зеленую корзину, «синюю корзину», «янтарную корзину» и «красную корзину» по принципу их допустимости. То есть все это создано для демпинга, с помощью него можно будет выходить на рынок третьих стран и сделать свой товар монополистом. Это выражено тем, что финансировать сельское хозяйство через госбюджет могут только богатые страны, а страны третьего мира из-за этого отдают право на финансирование агроконцернам. Раздел об экспортной конкуренции определяет количество сельхозпродуктов, получающих экспортные субсидии. Но странный парадокс, который делает это правило исключением для трети сельхозпродуктов. ЕС всегда поддерживало из бюджета часть своих агропродуктов благодаря демпингу, без которого они неконкурентоспособны. Наиболее важными сельскохозяйственными соглашениями в рамках ВТО являются: Соглашение по сельскому хозяйству (AoA). В случае этого можно сделать вывод, что ВТО выступает как некая площадка для подписания, создания некоторых

договоров, которая имеет свой механизм и которая предпринимает и назначает некие санкции (Суд ВТО). Суд ВТО — это некое исключение из международного права. Все соглашения ООН не имеют определенного механизма, который контролирует исполнение, и не могут предусмотреть санкций. Если страна-член ВТО нарушит закон ВТО, то любая другая страна член-ВТО может обратиться с претензиями в Суд ВТО. Решение этого Суда государство-ответчик обязано выполнить, иначе на него наложат торговые санкции, огромные штрафы или обязательство открыть для иностранных инвесторов закрытый сектор национальной экономики. Кроме этого, Суд ВТО может принять такое решение, как отмена национальных законов. То есть одним из инструментов государственной поддержки производителя в рамках ЕС ЕСХП служат определенные механизмы, направленные на защиту национального производителя.

Но Евросоюзу не важно, что происходит за его пределами, даже если речь идет о надгосударственных организациях. И мы имеем ряд мер принятых Европарламентом:

1. Обложение налогом определенных импортных товаров. Все это создано для того, чтобы установленные цены в дальнейшем способствовали поднятию цены на мировом уровне до целевого параметра.

2. Квоты на импорт служат средством ограничения количества продуктов, импортируемых в ЕС. Некоторые страны имеют определенные квоты, заключенные с какой-либо страной-участницей ЕС.

3. Внутренние интервенционные цены — интервенционная цена падает ниже интервенционного уровня, тогда ЕС скупает товары для поднятия цены до интервенционного уровня. Интервенционные цены устанавливаются ниже, чем целевые.

Прямые субсидии для фермеров, главным образом выплачивались, на землю, на которой выращивалась определённая культура, а не на общее количество произведенных товаров сельскохозяйственного назначения. Квоты на производство и выплату за неиспользование земель были вынужденной мерой, позволяющей предотвратить перепроизводство определенных видов продукции. Все эти квоты и методы поддержки распространяются на все страны ЕС. В данный момент основное содержание аграрной политики

большинства развитых стран является государственная поддержка аграрного сектора посредством различных субсидий, дотаций и льгот. В некоторых странах государственные финансовые вложения в сельское хозяйство в 1,5—2 раза превышают рыночную стоимость производимой продукции.

Согласно принятой всеми классификацией ОЭСР — поддержка доходов сельскохозяйственных производителей является мерой прямого государственного субсидирования, а все остальные меры можно считать мерами косвенного субсидирования. К мерам прямого субсидирования всегда относят следующее: поддержка доходов сельскохозяйственного производителя, которая включает в себе прямые государственные компенсационные платежи, платежи при стихийных бедствиях и платежи за ущерб связанный с закрытием или реорганизацией производства.

Анализ государственных программ содействия развития сельского хозяйства в странах ЕС позволяет сделать вывод том, что в развитых же странах преобладают меры косвенного субсидирования:

1. Ценовое вмешательство на рынке продовольствия посредством поддержки внутренних цен на сельскохозяйственную продукцию, установления квот, тарифов, налогов на экспорт и импорт продовольствия.

2. Компенсация издержек сельхозпроизводителей на приобретение средств производства путем предоставления субсидий на приобретение удобрений, ядохимикатов и кормов, выплату процентов по полученным кредитам, выплаты по страхованию имущества.

3. Содействие развитию рынка, предусматривающее выделение государственных средств на разработку и осуществление рыночных программ, субсидии на хранение продукции и транспортные работы по перевозкам продукции.

4. Содействие развитию производственной инфраструктуры, которое предполагает выделение государственных средств на проведение мероприятий долгосрочного характера, обеспечивающих рост эффективности производства: субсидии на строительство производственных помещений, осуществление ирригационных проектов, рекультивацию земель, а также на содействие созданию фермерских объединений.

Но у ВТО есть другие представления по этим вопросам. Нормативы ВТО разделяют меры государственной поддержки сельского хозяйства на три «корзины»:

«янтарная» — прямые дотации и субсидии. Программы «янтарной корзины» жестко критикуются ВТО, и их доля в развитых странах постепенно снижается. Проблема прямой помощи состоит в том, что неэффективные предприятия не могут правильно использовать субсидии, а эффективные обходятся и без поддержки;

«голубая» — программы, нацеленные на сокращение производства и искусственное изменение конкурентоспособности в отрасли. Это могут быть отсрочки платежей по кредитам, налоговые льготы, льготные либо беспроцентные кредиты, списание или реструктуризация долгов, перевод долгов сельскохозяйственных товаропроизводителей в разряд государственного внутреннего долга.

Наконец, «зеленая» — меры, не связанные с отраслью напрямую, но все же поддерживающие ее: развитие инфраструктуры сельских районов, научные исследования в области сельского хозяйства, ветеринарные работы, экологические программы, улучшение плодородия почв. Последнюю «корзину» не регулируют рамки международной торговли, и при желании государство может вкладывать в нее неограниченные средства. Как показывает практика, эти меры в долгосрочной перспективе не менее эффективны, чем прямые субсидии. По данным американских исследователей, прирост экономики сельского хозяйства США за последние десятилетия на 50% был обеспечен благодаря государственному финансированию отраслей науки, связанных с сельским хозяйством. Согласно законам ЕС бюджетная поддержка может предоставляться как из государственного бюджета, так и из бюджета автономного образования (округ в Германии, район или департамент во Франции) или федерального государства (земли Германии). Но абсолютная сумма субсидий на инвестиции не должна превышать заданного объема. Налоговые льготы также активно используются правительством как стимулирование производства сельхозпродукции с помощью снижения ставки по налоговому бремени или освобождение от уплаты налогов аграрных предприятий. Так как мы рассматриваем эти механизмы в ФРГ, то здесь пойдет речь о незначительном перечне налоговых льгот и целях их применения.

1. Уменьшение налогооблагаемого дохода фермеров через ускоренную амортизацию машин и оборудования;
2. Налоговые кредиты, налоговые скидки на прибыль мелкого бизнеса и убыточных предприятий;
3. Система льгот при покупке новой техники и использовании новых технологий;
4. Налоговые льготы на инвестиции в сельское хозяйство;
5. Налоговые льготы при формировании резервных и других фондов.

Предоставляются фермерам скидки и отсрочки по налогам или даже гранты для оплаты налогов. Чтобы стимулировать инвестирование фермерского капитала в технологические новшества, в налоговом законодательстве многих стран предусмотрены налоговые скидки на прирост инвестиций, бюджетная компенсация налоговых выплат на эту сумму и др. Обычно фермер может также воспользоваться одним из льготных условий налогообложения, если осваивает новации, которые вписываются в рамки государственных или региональных аграрных программ. Кроме того, в большинстве стран есть таможенные квоты и ограничения на ввоз продукции, которые косвенно поддерживают внутреннего производителя сельхозпродукции, — извне попасть на рынок непросто.

Вывод из этого следующий: нормы ВТО по снятию барьеров с торговли и расширения рынка для стран, которые не почувствовали в международных экономических торговых процессах, не действуют. И как показывают обстоятельства, международные надгосударственные организации не хотят предпринимать лишних усилий для снятия дискриминационных барьеров для стран, которые не могут позволить себе все выше перечисленные преференции, которые предоставляет ЕС своим фермерам.

Список литературы:

1. Глобальное экономическое регулирование. Под редакцией проф. В.Н. Зуева. М.: Магистр, 2014. 574 с.
2. Захаров А.С. Налоговое право Европейского союза: действующие директивы ЕС в сфере прямого налогообложения
3. Захаров А.С. Налоговое право ЕС: актуальные проблемы функционирования единой системы. М.: Волтерс Клувер, 2010. 656 с.

4. Назаренко В. Аграрная политика Европейского Союза
5. Серова Е.В., Шик О.В. Мировая аграрная политика.
6. Тимофеева О.Ф. Кризис в Европейском союзе последствия, анализ, перспективы
7. EU Competition Law. Text, Cases & Materials Alison Jones Brenda Sufrin
8. Legal bibliography of European integration 2008 Court of Justice of the European Union
9. Legal bibliography of European integration 2008 VOL II Court of Justice of the European Union
10. Сайт Европарламента — (<http://www.europarl.europa.eu/>)
11. Сайт ЕС — (<http://www.europa.eu/>)
12. Всемирная энциклопедия Википедия — (<http://ru.wikipedia.org/wiki/>)
13. Департамента сельского хозяйства ЕС (<http://ec.europa.eu/agriculture/>)
14. <http://eur-lex.europa.eu/homepage.html>
15. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В РОССИИ

Ткаченко М.А.

ЭЭМ-601

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

Общественное питание — это специфическая сфера экономической деятельности, создающая в процессе своего функционирования новые потребительские блага в форме продуктов питания и реализующая их в процессе производства продукции и обслуживания потребителей, наряду с реализацией товаров, произведенных другими отраслями народного хозяйства. В статье рассматривается современное состояние российского ресторанного бизнеса и общественного питания, а также раскрываются региональные особен-

ности распределения и функционирования данной сферы деятельности на территории Российской Федерации.

Ключевые слова: общественное питание, ресторанный бизнес

Рынок ресторанных услуг является перспективным и уверенно развивающимся сегментом.

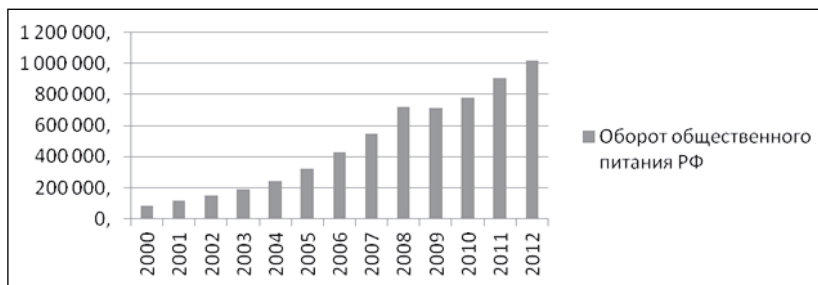


Рис. 1. Оборот общественного питания РФ, 2000—2012 гг. млн руб. [1]

За последние 10 лет, рынок общественного питания Российской Федерации вырос практически в 7 раз, с 152 646 млн руб. в 2002 г. до 1 019 324,5 млн руб. в 2012 г. Более наглядным будет проследить динамику роста рынка общественного питания, которая покажет изменения объемов данного сектора.

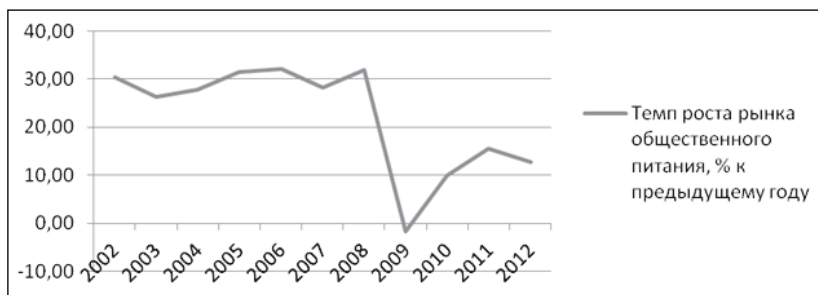


Рис. 2. Темп роста рынка общественного питания, 2002—2012 гг. % к предыдущему году [1]

На графике можно проследить, что до 2009 г. рост рынка составлял в среднем 30%. Кризис, сопровождающийся падением покупательской способности населения и снижением инвестиционной

активности владельцев капитала, замедляет темпы роста рынка и в 2009 г. темп роста сильно сократился, составив — 1,5%. Но в следующем г. рост возобновился и продолжался до 2011 г., составив 15,6%. В 2012 г. объем рынка в денежном эквиваленте составил 1 019 324,5 млн руб. Рынок общественного питания не достиг уровня насыщения большинства развитых стран. Этому мешают завышенные цены, низкое качество услуг и кулинарной продукции, и факты отравлений, вызванные нарушением санитарных норм и правил, отпугивающие от перехода на внедомашнее питание приверженцев питания дома. В связи с этим есть достаточный потенциал для роста данной сферы.

Для рынка общественного питания РФ характерна сезонность: наименьшие обороты приходятся на первый квартал года (январь), наибольшие — на последний квартал.

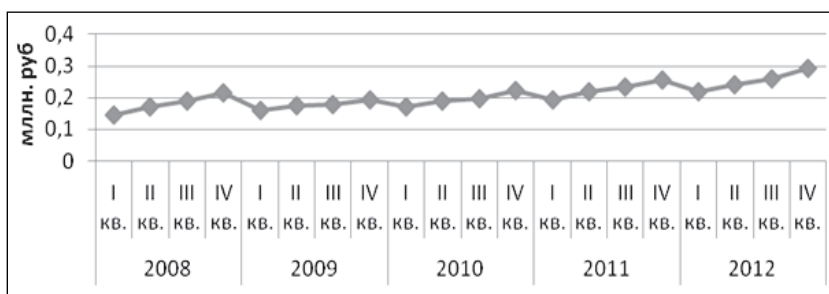


Рис. 3. Динамика объема российского общественного питания по кварталам в 2008—2012 гг., млн руб. [1]

Наиболее прибыльным месяцем для сферы общественного питания в РФ является декабрь: в 2012 г. показатель за этот месяц превысил аналогичный за 2010 г. на 31,6%. В январе происходит резкое сокращение оборота данного сегмента сферы услуг. По данным Росстата, оборот общественного питания на январь 2013 г. пришлось 77 777,8 млн руб., что на 26,7% меньше аналогичного показателя за декабрь 2012 г.

Современное состояние российского рынка ресторанных услуг показывает, что данная сфера развивается высокими темпами, приносит хорошую прибыль и достаточно привлекательна для потенциальных инвесторов.

Проследим, каким образом рассредоточена данная сфера деятельности по территории Российской Федерации (табл. 1).

Таблица 1

**Оборот общественного питания
по федеральным округам в 2012 г., млн руб.**

Российская Федерация (всего)	1 019 324,5
Центральный федеральный округ	284 590,6
В т.ч. г. Москва	145 426,3
Приволжский федеральный округ	188 369,1
Уральский федеральный округ	114 824,1
Северо-Западный федеральный округ	108 491,8
В т.ч. г. Санкт-Петербург	55 802,4
Сибирский федеральный округ	94 250,5
Южный федеральный округ (с 2010 г.)	91 357,3
Северо-Кавказский федеральный округ	90 563,7
Дальневосточный федеральный округ	46 877,4

Источник: <http://www.gks.ru/> — Росстат

В 2012 г. 28% суммарного оборота общественного питания пришлось на Центральный федеральный округ, доля Москвы в котором составляет больше половины всей суммы и эквивалентна 145,4 млрд руб. Далее следуют Приволжский и Уральский федеральные округа, а четвертое место занимает Северо-Западный федеральный округ, в котором более половины всего оборота приходится на Санкт-Петербург. Для сравнения, оборот общественного питания в одном Петербурге превышает оборот всего Дальневосточного федерального округа. Из полученных данных можно сделать вывод, что рынок общественного питания двух городов федерального значения достаточно насыщены и в настоящее время здесь наблюдается довольно высокая конкуренция. Поэтому одним из привлекательных вариантов выбора территории для открытия ресторана или развития ресторанной сети будет именно регионы, где наблюдается недостаток услуг данного вида, а не столица, где наблюдается их переизбыток.

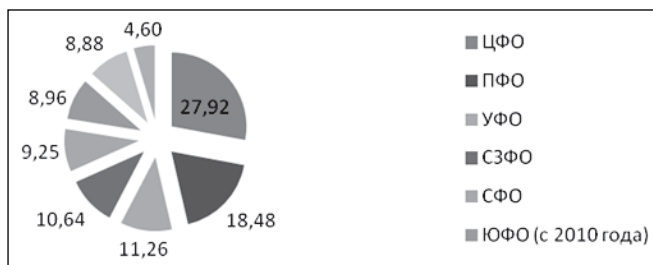


Рис. 4. Доля федеральных округов РФ в суммарном обороте общественного питания в 2012 г., % [1]

Интересно выяснить какое количество человек приходится на один объект общественного питания в различных федеральных округах Российской Федерации согласно официальным данным (табл. 2).

Таблица 2

Количество человек приходящихся на один объект общественного питания в РФ, 2011 г.

Федеральный округ	Количество объектов общественного питания	Городское население	Человек на объект общественного питания
Уральский федеральный округ	1 388	9 665 664	6964
Северо-Западный федеральный округ	1 213	11 386 755	9387
Центральный федеральный округ	2 877	31 328 333	10889
Приволжский федеральный округ	1 867	21 179 794	11344
Сибирский федеральный округ	952	13 864 216	14563
Южный федеральный округ (с 2010 г.)	487	8 650 543	17763
Дальневосточный федеральный округ	175	4 701 426	26865
Северо-Кавказский федеральный округ	134	4 644 517	34661

Источник: <http://www.gks.ru/> — Росстат

По данным Росстата в 2012 г. на один объект общественного питания в Российской Федерации меньше всего человек приходится в трех федеральных округах, а именно Уральском, Северо-Западном и Центральном. Это объясняется тем, что в данных округах достаточно большое количество населения, а главное, по сравнению с другими округами, большая обеспеченность точками общественного питания.

Если рассматривать те регионы, где количество точек общественного питания меньше, чем у первых трех лидеров, то к таким регионам относятся в первую очередь Дальневосточный и Северо-Кавказский федеральные округа. Здесь концентрация населения на один объект общественного питания составляет 26865 и 34661 человека соответственно. Также не очень благоприятная ситуация наблюдается и в Южном Федеральном Округе, где концентрация равняется практически 18 000 человек. В данных регионах осуществляется острая нехватка заведений общественного питания, что является стимулом для вывода ресторанных сетей в данные области страны.

Между тем, одним из основополагающих факторов, влияющих на прибыль ресторанов, являются реальные доходы населения в том или ином регионе. Они имеют большее влияние, чем численность населения. Это доказывает исследование, согласно которому увеличение численности населения на 1%, приведет к увеличению оборота общественного питания на душу населения на 0,22%, а увеличение дохода одного человека в среднем по регионам на 1%, приводит к увеличению оборота общественного питания на душу населения на 1,16%, при неизменной численности населения.

Рассмотрим, как отличается расход на питание вне дома в различных федеральных округах Российской Федерации (рис. 5).

Как видно на рисунке за период с 2005 по 2011 гг. траты на питание населения вне дома сильно менялись в зависимости от различных факторов, но в целом в 2011 г. население тратит на питание вне дома от 2% до 3,5% от общего дохода. Интересно заметить, что наряду с округами, где согласно таблице наблюдается лучшая, по сравнению с другими ситуация с количеством населения, приходящимся на 1 объект общественного питания (Центральный и Северо-Западный), население Южного и Дальневосточного феде-

ральных округов тратит на питание вне дома не меньшую часть дохода. Проблема состоит в том, что денежное выражение этих расходов совершенно разное и 5% от московского дохода не сравнится с 5% доходов в глубинке. Здесь можно лишь полагаться на диверсификацию ценовой политики заведения, выходящего на региональный рынок.

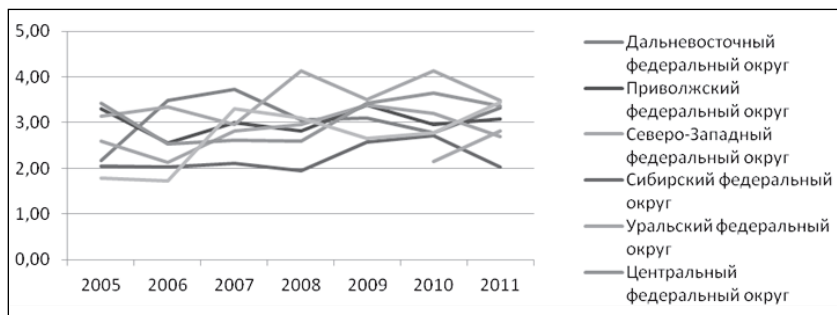


Рис. 5. Структура потребительских расходов домашних хозяйств РФ на питание вне дома, % от общих расходов [1]

При рассмотрении территориального распределения сферы общественного питания и ресторанного бизнеса не стоит упускать тот факт, что у регионов Российской Федерации есть большой потенциал для принятия и пользования ресторанными услугами.

Список литературы:

1. <http://www.gks.ru/> — Росстат
2. <http://www.horeca.ru/> — портал индустрии гостеприимства и питания
3. <http://www.restaurant.org/> — National Restaurant Association
4. <http://www.restoranoff.ru/> — портал новостей ресторанного бизнеса
5. <http://money.cnn.com/magazines/fortune/> — Fortune 500

ИНТЕРЕСЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ДЛЯ РОССИИ В АРКТИКЕ

Ушанов С.А.

Магистр

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

Вплоть до конца XX века Арктический регион не представлял особенного интереса для мирового сообщества, если только с точки зрения научных исследований. К началу XXI века точки зрения в отношении Арктики изменились кардинальным образом. В первую очередь это связано со значительными скрытыми запасами нефти и газа, и другими сопряженными интересами, такими как — территория, транспорт и логистика, экология, экономические интересы и др. Большая часть территории Арктики приходится на Российскую Федерацию — около 40%, даже в связи с этим, особенная заинтересованности России в Севере обоснована. В связи с этим, в России была разработана «Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года». Кроме того, в конкурентную борьбу за Арктику вступили и государства, не имеющие выхода к Северу. В свою очередь, многосторонняя борьба за возможности, которые открывает Арктика, способствует развитию международного сотрудничества.

Ключевые слова: Арктический регион, энергетический ресурсы, приарктические государства, безопасность, транспортные пути, газ, нефть, Северный Морской Путь, Северо-Западный проход.

«Необходимо следовать самым строгим экологическим требованиям в этом регионе. Иное отношение к защите окружающей среды в Арктике может обернуться не глобальными преимуществами, а глобальными проблемами».

В.В. Путин

«Арктический регион имеет для нас в полном смысле стратегическое значение. С его развитием связано решение долгосрочных задач страны и её конкурентоспособность на глобальных рынках».

Медведев Д.А.

В конце XX — начале XXI вв. Арктический регион стал чрезвычайно востребованной темой во всем мировом сообществе. Главным образом это связано с целым спектром причин экономического, логистического, транспортного и экологического характера. В Арктическом регионе переплетаются политические и экономические интересы многих стран: России, США, Канады, Дании, Норвегии, Финляндии, Исландии, Швеции («арктических государств»). При этом стоит отметить, что не только приарктические страны включают Арктику в спектр своих интересов.

Среди факторов, обуславливающих интерес мировой общественности к Арктическому региону, присутствуют:

- климатические изменения;
- сокращение площади ледяного покрова Северное Ледовитого океана приводит к большему доступу для разведки и разработки минеральных и биологических ресурсов;
- расширение зоны судоходства.

Это открывает перспективы расширения экономической деятельности в Арктической зоне Российской Федерации и более интенсивного включения в мирохозяйственные процессы.

Освоение арктических акваторий ставит перед прибрежными государствами масштабные задачи:

- модернизации существующей и формирования новой инфраструктуры в регионе;
- поддержания высокого уровня готовности к реагированию на стихийные бедствия и техногенные катастрофы;
- обеспечение безопасности судоходства;
- противодействие трансграничным вызовам и угрозам и др.

Стоит отметить, что особенно актуальным стоит вопрос добычи углеводородов на шельфе и нарастание объемов перевозок. Не удивительно, что все арктические государства в последние годы приняли региональные стратегии, стремясь использовать открывающиеся в Арктике возможности.

Вопросы расширения хозяйственной деятельности, интенсификации разведки и разработки минеральных ресурсов, судоходства, рыболовства, научных исследований и реализации масштабных инфраструктурных проектов весьма остро стоят сегодня на повестке дня приарктических государств. В связи с подготовкой к освоению ресурсов арктического шельфа повышенный интерес

вызывают вопросы определения его границ в Северном Ледовитом океане, разработка и соблюдение стандартов защиты окружающей среды.

Расширение экономической деятельности в морской Арктике ставит прибрежные страны перед необходимостью решения ряда непростых задач и дальнейшего развития торгово-экономического сотрудничества.

Не все арктические государства поддерживают идею интернационализации Арктики. Так, например, премьер-министр Канады Стивен Харпер считает, что деятельностью в Арктике должны заниматься только те государства, которые территориально расположены в этом регионе. По его словам, правительство и народ Канады абсолютно не приемлют антарктическую модель решения вопросов в Арктике, а стремление ряда стран приобрести статус наблюдателя и участника Арктического совета вызывает серьезные опасения.

Несмотря на это, некоторые эксперты придерживаются диаметрально противоположной точки зрения. Президент Академии геополитических проблем, доктор исторических наук Леонид Ивашов полагает, что России необходима коалиция с другими государствами для защиты своих интересов в Арктике. По его словам, Арктика сегодня является глобальным объектом битвы за энергетику, «регион превратился в тугой узел противоречий глобальных политических субъектов». При этом статус наблюдателя в Арктическом совете не может рассматриваться арктическими странами в качестве экспансии Азиатско-Тихоокеанскими странами Арктического региона.

Рост значения арктической зоны в мировой экономике в то же время увеличивает и обеспокоенность региональных государств ситуацией в сфере безопасности. В данном контексте, Россия планирует сохранить за собой главную роль в Арктике, однако отставать на переговорах свои права на морские акватории, часть континентального шельфа и природные ресурсы становится все сложнее. Россия объявила Арктику «зоной мира», вместе с тем, намерена усилить военное присутствие в районах, имеющих жизненно важное значение, как с точки зрения экономики, так и национальной безопасности.

В настоящее время сложилось четыре «круга» соперничества-сотрудничества в Арктике:

- Борьба за ресурсы (прежде всего, в рамках России, США, Канады, Дании, Норвегии);
- Место и роль приарктических государств, не имеющих прямого выхода к Северному Ледовитому Океану, но находящихся в непосредственной близости к Полярному кругу (Исландия), или обладающих территорией в Заполярье (Швеция, Финляндия);
- Роль и влияние международных организаций, в частности, Западных стран (НАТО, ЕС, Организация стран Северной Европы), заинтересованных в Арктическом регионе;
- Конкурентная борьба за открывающиеся возможности для неарктических государств (неарктические государства не имеют прямого выхода к Северному Ледовитому Океану и поэтому не имеют прав на разработку арктического шельфа).

Арктический регион представляет сегодня собой зону стратегических интересов российской Федерации. В 2013 году была утверждена «Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года».

Приоритетными направлениями развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности являются:

- комплексное социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации;
- развитие науки и технологий;
- создание современной информационно-телекоммуникационной инфраструктуры;
- обеспечение экологической безопасности;
- международное сотрудничество в Арктике;
- обеспечение военной безопасности, защиты и охраны государственной границы Российской Федерации в Арктике [2].

Россия рассматривает Арктику в качестве «основной стратегической ресурсной базы» и уже активно реализует планы по освоению данного региона. В масштабной программе освоения шельфа до 2030 г. ожидается, что добыча нефти на Арктическом шельфе РФ к 2030 году достигнет 66,2 млн тонн, добыча газа — 230 млрд м³.

В 2011 году российская добыча нефти на шельфе составила 13 млн тонн, газа — 57 млрд м³.

В 2015 году на Арктическом шельфе будет пробурено более 10 скважин. Первая нефть с шельфа была добыта Россией в апреле этого года. По некоторым данным, в российской части Арктики расположено 106 миллиардов тонн нефтяного эквивалента, в том числе 69,5 триллионов кубометров газа. В целом в Арктике находится примерно 13 процентов мировых запасов нефти и 30 процентов запасов газа [3].

Кроме того, в 2014 году был утвержден проект «Энергетической стратегии Российской Федерации на период до 2035 года». В частности, Арктический регион играет далеко не последнюю роль в энергетической стратегии России. На Арктический регион возлагаются достаточно большие надежды, особенно, с учетом неутешительных прогнозов по сокращению запасов минеральных ресурсов. Стратегическая инициатива по освоению углеводородного потенциала континентального шельфа арктических морей и северных территорий России призвана сыграть стабилизирующую роль в динамике добычи нефти и газа в стране, компенсируя возможный спад уровня добычи в традиционных нефтегазодобывающих районах, особенно после 2020 года. Освоение шельфа станет важнейшим технологическим вызовом для нефтегазового комплекса России и потребует освоения целого комплекса новых технологических решений для добычи углеводородов в экстремальных условиях [1].

Российские интересы в Арктике сосредоточены в нескольких областях. Во-первых, это экономика, ведь регион обеспечивает около 11% национального дохода, имея возможности существенно повысить данный показатель в системе хозяйства нашей страны. В арктической зоне добывают значительное количество углеводородов и других полезных ископаемых, есть промышленный потенциал, очень перспективным считается и использование Северного морского пути — кратчайшего маршрута между европейскими и дальневосточными портами.

Во-вторых, это безопасность. В Арктике расположены предприятия оборонной промышленности, базы Северного флота и объекты военной инфраструктуры, кроме того, государственная граница России на протяжении 20 тысяч километров проходит по

Северному Ледовитому океану. Не менее важными, хотя и менее критичными для безопасности страны, являются научные и природоохранные интересы.

В 2006 году была опубликована Концепция устойчивого развития Арктической зоны Российской Федерации, которая определила долгосрочные ориентиры и принципы государственной политики в регионе. Предполагалась поэтапная реализация этого документа до 2015 года, а сам он предусматривал обеспечение стабильного экономического роста и создание условий для решения экологических проблем. В 2008 году президент Дмитрий Медведев утвердил «Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу». В этом документе сформулированы национальные интересы, которые подчеркивают важность арктической зоны как стратегической ресурсной базы, а также использование Северного морского пути в качестве национальной единой транспортной коммуникации. Целью в сфере безопасности было названо обеспечение благоприятного оперативного режима, включая поддержание необходимого боевого потенциала [4].

Примерами наиболее значимых и долгосрочных проектов в рамках российского сотрудничества с другими странами в рамках Арктического региона, являются проекты «Сахалин-1» и «Сахалин-2».

Весьма сложно недооценить роль Арктического региона в современных условиях. Сегодня Арктика представляет собой площадку столкновения интересов не только арктических государств, но и государств, не имеющих географического доступа к Северному Ледовитому Океану.

При этом, необходимо отметить, что сферы интересов, затрагивающих Арктику, распространяются от экономических, до транспортно-логистических, территориальных, энергетических, экологических, вопросов безопасности и военно-политических.

Особенный интерес вызывают у арктических стран вопросы энергетической безопасности и военно-политических угроз. В частности, страны Альянса НАТО питают особенный интерес к усилению своего влияния в регионе.

Кроме того, НАТО лоббируют вопрос о придании статуса международного российской части арктического региона. В первую

очередь это связано с транспортно-логистическими путями. А приобретение данного статуса лишает Россию значительных поступлений в бюджет, которые она взимает за перемещение по ее территории.

Кроме того, краеугольным камнем является неодобрение арктических государств в отношении стран, не имеющих прямого выхода к Северному Ледовитому Океану, но желающих получить к нему опосредованный доступ. В частности, особенное недовольство выражает Канада.

Сегодня в мире наблюдается всплеск интереса к Арктике. Основная причина состоит в том, что многие страны готовы инвестировать в освоение богатых природных ресурсов макрорегиона и его стратегическое расположение. Причем Арктика — это одно из немногих мест на планете, которым еще предстоит национальное присвоение, ведь изначально ресурсы Заполярья не были поделены между странами. Национальные претензии могут в будущем подкрепляться разными аргументами, но понятно, что главный из них — практический, то есть реальная готовность страны активно осваивать Север.

Список литературы:

1. <http://minenergo.gov.ru/upload/iblock/665/665a6512e64ffd5e3d30d9448d7b7fff.pdf> — Официальный сайт Министерства энергетики российской Федерации, «Энергетическая стратегия Российской Федерации на период до 2035 года»
2. http://narfu.ru/aan/Encyclopedia_Arctic/Encyclopedia_AZRF.pdf — «Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года»
3. <http://www.rg.ru/2014/11/22/neft-site.html> — «Российская Газета» от 22.11.2014
4. http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=2950#top — Российский совет по международным делам

ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ПЛАТЕЖНОГО ПРОСТРАНСТВА В РАМКАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА (ЕАЭС)

Филимонова А.С.

Аспирант кафедры МЭО
Экономический факультет РУДН

Аннотация:

С 1 января 2015 г. Евразийский экономический союз (ЕАЭС) станет преемником таможенного союза. На фоне углубления интеграционных процессов уполномоченными органами государств разрабатывается концепция создания и развития единого платежного пространства стран-участниц, позволяющего проводить платежи с учетом совместимости национальных карточных систем. В статье приводится анализ существующих в союзных государствах систем платежных карт (БЕЛКАРТ (Белоруссия), ArmenianCard (Армения) и проекта создаваемой на территории Российской Федерации Национальной системы платежных карт (НСПК)). В заключительной части определяются основные выводы, полученные автором в ходе исследования.

Ключевые слова: единое платежное пространство, Евразийский экономический союз (ЕАЭС), национальная система платежных карт (НСПК), БЕЛКАРТ, ArmenianCard (ArCa).

Платежные системы играют значительную роль в развитии национальных экономик и углублении интеграционных процессов между союзными государствами, обеспечивая перемещение финансовых ресурсов из одних территориальных единиц, отраслей промышленности и иных экономических сфер в другие. Изменение структуры финансовых институтов, усиление многообразия предлагаемых на рынке инструментов безналичных расчетов, трансформация потребностей конечных потребителей в платежных услугах, развитие инноваций и программно-технических средств в платежной отрасли, а также внешнеполитические события 2014 года актуализируют задачу формирования единого платежного пространства, базирующегося на обеспечении совместимости нацио-

нальных карточных систем в рамках Евразийского экономического союза (далее — ЕАЭС).

Договор о создании ЕАЭС был подписан в мае 2014 г. Беларусией, Казахстаном и Российской Федерацией; это следующий этап развития Таможенного союза, подразумевающий свободное движение факторов производства между союзными государствами и гармонизацию политики в ключевых отраслях экономики. В октябре того же года было подписано соглашение о присоединении к интеграционному объединению Армении. По данным на декабрь все участники объединения уже ратифицировали договор, вступающий в силу с 1 января 2015 г. О своем намерении присоединиться к ЕАЭС периодически заявляют и другие государства постсоветского пространства.

По данным Евразийской экономической комиссии, в 2013 г. общий оборот между членами Таможенного союза составил 64,1 млрд долларов США, а совокупный оборот с третьими странами достиг показателя 930,1 млрд долларов США. В перспективе ожидается положительная динамика этих и иных экономических показателей, вызванная улучшением экономической обстановке в регионе и вступлением новых государств в ЕАЭС.

В настоящее время локальные системы платежных карт, имеющие государственное значение, уже имеются на территории Белоруссии (БЕЛКАРТ) и Армении (ArmenianCard). Начиная с марта 2014 г. ведутся работы по созданию национальной системы платежных карт (НСПК) в Российской Федерации, которая в перспективе сможет снизить существующую зависимость российского рынка от иностранных поставщиков финансовых услуг. В Казахстане разрабатывается концепция собственной платежной системы, после введения которой транзакции при операциях по платежным картам должны будут вестись не выходя за пределы страны. Необходимость создания системы такого рода обсуждается уже в течение нескольких лет, периодически предпринимаются шаги в указанном направлении, однако до сих пор решение не было озвучено и проект не выходит на стадию реализации.

Проанализируем более подробно системы БЕЛКАРТ, ArmenianCard (ArCa) и имеющиеся данные по проекту создаваемой Национальной системы платежных карт (НСПК) в Российской Федерации.

Наиболее функциональной и долго существующей национальной карточной системой среди стран-участниц интеграционного объединения обладает внутренняя платежная система Республики Беларусь «БЕЛКАРТ». Система была создана в 1994 г., однако ее активное развитие началось только в 2006 г. после ввода санкций со стороны США, которых не устраивала проводимая в тот период времени политика правительства страны. С целью повышения платежной автономности государства БЕЛКАРТ получила масштабную поддержку на законодательном уровне. Было закреплено требование по перечислению заработной платы работников государственных структур только с использованием продукции национальной системы, что дало дополнительный импульс к развитию отдельных аспектов системы и расширению инфраструктуры обслуживания. По данным на сентябрь 2014 г. эмитировано свыше 5,5 млн карт, что составляет 43,3% карточного рынка страны. Доля активных карт системы составляет 60%, что сопоставимо с аналогичным показателем конкурирующих международных платежных систем, действующих в Белоруссии. Начиная с 2013 г. достигнут стопроцентный охват торговой инфраструктуры по приему к оплате карт системы. В рамках работ по приданию выпускаемым национальной системой платежным инструментам международной функциональности летом 2013 г. между БЕЛКАРТ и международной платежной системой MasterCard было заключено соглашение по запуску совместного проекта. С тех пор потребителям доступен новый платежный инструмент, объединяющий в себе возможности двух платежных систем: БЕЛКАРТ и MasterCard. Благодаря новому продукту система и держатели получили возможность использовать карту за пределами страны, проводить операции в сети Интернет.

Другой национальной системой межбанковских расчетов на основе пластиковых карт, успешно функционирующей на территории союзных государств более 10 лет, является армянская карточная система Armenian Card (ArCa). Держателям предоставляется стандартный для карточных продуктов функционал, среди которого выдача наличных денежных средств, осуществление платежно-расчетных операций, возможность использования для оплаты в сети Интернет (на отдельных сайтах), перечисление средств между карточными счетами клиентов системы и т.п. Продуктовая линейка отличается несвойственным узкоспециализированным локальным

системам многообразием. По данным на начало декабря 2014 г. было выпущено в обращение 1,48 млн карт, инфраструктура обслуживания которых включает 6440 POS-терминалов и 1018 банкоматов по всей стране. ArCa отличается высоким показателем использования (соотношение числа эмитированных и используемых карт), который зафиксирован на уровне 71%. Центральным банком и правительством осуществляется поддержка системы на законодательном уровне, ведутся работы по переводу государственных платежей, пошлин и штрафов в виртуальное поле с использованием реквизитов карт ArCa.

Создание независимой системы платежных карт в Российской Федерации за короткий срок превратилось в один из государственных приоритетов на ближайшую перспективу. В марте 2014 г. после ввода санкций со стороны ряда государств, не признающих вхождение Республики Крым в состав страны и недовольных позицией российского правительства относительно политического кризиса на Украине, платежные системы Visa International и MasterCard WorldWide приостановили обслуживание карт нескольких финансовых институтов и отдельных лиц. В результате пострадали рядовые граждане, которые не могли использовать карты для проведения платежных операций. В оперативном порядке правительством была проведена работа по подготовке поправок в законодательство, направленных на замыкание процесса осуществления обработки карточных операций внутри страны и создание конкурентоспособного отечественного аналога. Несмотря на наличие успешно функционирующих платформ (ПРО100/УЭК и «Золотая Корона»), Центральный Банк страны предпочел осуществлять построение системы на основе нового продуктового и технологического решения, независимого от существующих национальных и международных платежных карточных систем. Проект получил название «Национальная система платежных карт (НСПК)». Множество вопросов в части создания НСПК остаются открытыми. Более того, их решение продвигается гораздо медленнее, чем прогнозировалось на первых этапах. Заявленный проект предусматривает длительный срок реализации с целью тщательной проработки отдельных нюансов. Согласно черновому варианту стратегии НСПК, находящемуся на стадии утверждения, эмиссия карт системы начнется бли-

же к концу 2015 г., а полноценным платежным средством продукт станет только к 2019 г.

Важнейшей перспективой развития национальных платежных систем стран-участниц ЕАЭС является создание инфраструктуры общего платежного пространства с учетом совместимости действующих и создаваемых национальных карточных систем, а также расширение национального розничного платежного пространства до масштабов интеграционного объединения. Одним из факторов, способствующих реализации данных мероприятий, является внедрение универсального идентификатора участника расчетов через принятие стандарта международного банковского счета International Bank Account Number [1]. Введение соответствующего стандарта позволит решить проблему однозначной идентификации клиентского счета в банке, увеличить эффективность выполнения расчетов между системами и улучшит степень автоматизации обработки платежно-расчетных операций. Следует отметить, что несмотря на отсутствие национальной карточной платежной системы государственного масштаба, стандарт уже введен в Казахстане.

При разработке проекта по созданию единого платежного пространства в рамках ЕАЭС вырисовываются два потенциальных сценария углубления интеграционных процессов:

1) внедрение системы мультивалютных операций. Взаиморасчеты между союзными государствами будут происходить в их национальных валютах по установленным центральными банками обменным курсам без использования промежуточных валют и независимо от сторонних платежных систем. В случае принятия решения о реализации данного сценария необходимо учитывать опыт аналогичных проектов на территории других интеграционных объединений, например, системы GCCNET, созданной для обработки электронных операций и проведения расчетов между странами Совета Сотрудничества Арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ).

2) активизация перехода на единую валюту. В условиях настоящих реалий данный сценарий представляется маловероятным в ближайшей перспективе в силу нежелания участников терять часть суверенитета и подверженности национальных экономик кризисным явлениям. В случае принятия решения о реализации данного

сценария необходимо учитывать опыт Европейского Союза по созданию Единой зоны платежей в евро (SEPA).

Одновременно с реализацией одного из указанных сценариев с целью повышения экономической безопасности стран-участниц ЕАЭС обсуждается вопрос об исключении из межгосударственного оборота доллара США и Евро. В настоящее время на указанные валюты приходится около 49% платежного оборота (40% в долларах США, 8—9% — в Евро). Оставшиеся 51% приходится на рубли (50%) и иные валюты (1—2%). Это позволит освободить внутрисоюзное экономическое пространства от влияния западной экономики и ослабить значимость иностранной валюты для союзных государств. Согласно проекту концепции развития платежных систем на территории ЕАЭС, представленному председателем Совета директоров Национального платежного совета, вице-президентом Российского союза промышленников и предпринимателей А. Мурычевым, на совещании по развитию платежных систем и инфраструктуры ЕАЭС, союзные государства могут окончательно перейти на расчеты в российских и белорусских рублях, тенге и драмах к 2025—2030 гг.

Отсутствие аналога системы SWIFT ставит под угрозу возможность осуществления трансграничных переводов между союзными государствами. В связи с этим прорабатывает проект создания системы обмена сообщениями в рамках платежного пространства ЕАЭС, поскольку сохраняется вероятность отключения российских банков и стран-партнеров от существующей системы. Создание аналога SWIFT несет в себе ряд неоспоримых преимуществ, среди которых:

- обеспечение операционной независимости банковской отрасли от решений иных государств;
- снижение рисков утечки информации о платежной активности финансовых институтов, осуществляющих свою деятельность на территории союзных государств.

По мнению представителей некоммерческого партнерства «Национальный платежный совет» в настоящее время одним из ключевых направлений взаимодействия национальных систем союзных государств следует считать повышение уровня стандартизации в отрасли посредством внедрения международного стандарта ISO

20022 «Финансовые услуги. Универсальная схема сообщений финансовой индустрии». В перспективе это может решить проблему совместимости национальных систем с международными платежными системами, позволит снизить операционные риски за счет усиления скорости осуществления платежных операций и автоматизации процесса информационного обмена, повысит доступность национальных финансовых рынков для иностранных участников и пр.

В заключении необходимо отметить, что становление и развитие единого платежного пространства на территории России, Белоруссии, Казахстана и Армении в рамках интеграционного объединения ЕАЭС — это многоаспектный процесс, требующий тщательной проработки и отсутствия поспешных решений в отдельных его аспектах. Поэтому переход на расчеты в национальных валютах должен быть постепенным. В то же время создание единого платежного пространства представляется неизбежным в условиях нестабильности мировой экономики и подверженности отдельных экономических институтов политической воле сторонних государств. Поэтому при разработке стратегии необходимо учитывать положительный опыт существующих в настоящее время проектов такого рода.

Список литературы:

1. А. Мурычев: к вопросу о формировании и развитии платежных систем и инфраструктуры Евразийского экономического союза. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа на 6 декабря 2014 г. : <http://nrc.ru/>
2. Официальный сайт системы ArmenianCard (ArCa). — [Электронный ресурс]. — Режим доступа на 6 декабря 2014 г.: <http://www.arca.am/>
3. Официальный сайт системы БЕЛКАРТ. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа на 6 декабря 2014 г.: <http://belkart.by/>
4. Разработана концепция развития платежных систем на территории ЕАЭС — [Электронный ресурс]. — Режим доступа на 6 декабря 2014 г. : <http://www.plusworld.ru/>
5. Сотников, А. Платежная система БЕЛКАРТ. Время ломать стереотипы. // Банкаускі веснік — студзень, 2014. — с. 51

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПОЛУОСТРОВА КРЫМ

Филоненко М.А.

Аспирант кафедры МЭО
Экономический факультет РУДН

Аннотация:

В статье анализируются экономический потенциал полуострова Крым как часть Российской территории. Особое внимание уделено от соединения Крыма от экономического вектора Украины.

Ключевые слова: Крым, региональная политика, экономический потенциал, Россия. Украина, референдум.

В ответ на политический кризис в Украине жители г. Севастополя и полуострова Крым взяли власть на полуострове в свои руки и 16 марта 2014 года провели референдум, на котором крымский народ выбирал, будет ли Крым полностью автономной и обладающей государственным суверенитетом республикой в составе Украины, или же войдёт в состав Российской Федерации на правах субъекта федерации. За воссоединение Крыма с Россией проголосовали 96,77% крымчан и 95,6% севастопольцев. Явка в Крыму составила 82,71% (с учётом Севастополя). 21 марта Совет Федерации принял, а Президент Российской Федерации Владимир Путин подписал закон о принятии Крыма и Севастополя в состав России.

Хотя, так называемые, «киевские власти», Европейский союз и США не признали референдум легитимным, рассмотрим, что представляет собой экономика Крыма и г. Севастополя вместе взятые, и как отсоединение данного региона отразится на экономике Украины.

Наиболее важными отраслями промышленности и жизнедеятельности полуострова являются:

1. Судостроение и судоремонт (в последние годы в России в значительной степени перегружена заказами судостроительная отрасль и те же «Мистрали» в стране строить просто негде). Если бы Украина вступила в Таможенный Союз, то наверняка эти заказы были бы размещены на предприятиях Крыма. В Крыму находятся следующие судостроительные и судоремонтные заводы:

- Севастопольский морской завод, г. Севастополь — занимается судостроением и судоремонтом с 1783 года.
- Судоремонтный завод «Южный Севастополь», г. Севастополь.
- Судостроительный завод «Море», пгт. Приморский, г. Феодосия — специализируется на строительстве судов на подводных крыльях и на воздушной подушке.
- Судостроительный завод «Залив», г. Керчь.
- Керченский Судоремонтный завод, г. Керчь.
- 13 судоремонтный завод Черноморского флота Минобороны России, г. Севастополь.
- Верфь «ВАЛМ», г. Севастополь.
- Конструкторско-технологическое бюро «Судокомполит», Феодосия.
- Феодосийский судомеханический завод, Феодосия.

2. Машиностроение и металлургия:

- Завод «Молот», г. Севастополь — производство насосного оборудования для судостроения и шахт.
- Керченский стрелочный завод, г. Керчь — производство элементов верхнего строения пути железных дорог и литые детали различного назначения.
- Завод «Симферопольсельмаш», г. Симферополь — выпускает комплектующие сельскохозяйственной техники, в том числе и для «Ростсельмаша».
- Симферопольский завод автомобильных рулей, г. Симферополь — производитель автокомплектующих для КраЗа.
- Керченский металлургический комбинат — производство эмалированной посуды.
- Евпаторийский авиационный ремонтный завод — ремонт и техобслуживание самолётов.
- Севастопольское авиационное предприятие — ремонт вертолётов и средств связи.

3. Химическая промышленность:

- Крымский содовый завод, г. Красноперекопск — обеспечивает 2,5% мирового рынка кальцинированной соды.
- Крымский Титан, г. Армянск — крупнейший производитель диоксида титана в Восточной Европе. Помимо прочего, диоксид титана широко известен как белый пигмент в строительных эмалях.

- Перекопский бромный завод (ПАО «Бром»), г. Красноперекоск — выпускает бром и его соединения.

4. Добыча полезных ископаемых:

- Камыш-Бурунский железорудный комбинат — добыча и первичная переработка железной руды в районе Керчи.

- Черноморнафтогаз — добыча газа, нефти и газового конденсата на шельфе полуострова.

5. Виноделие:

- Севастопольский винодельческий завод.

- Винодельческий комбинат «Массандра» — первый в Российской империи подземный винный завод тоннельного типа для производства столовых и десертных вин, построен в 1897 году. Уникальный производственный комплекс включает в себя старейший винный подвал Крыма с семью огромными тоннелями для хранения вина. Коллекция вин Массандры, насчитывающая около одного миллиона бутылок, является крупнейшей в мире и занесена в Книгу рекордов Гиннеса.

- Завод марочных вин и коньяков «Коктебель».

6. Рыболовецкие и рыбоперерабатывающие предприятия:

- Завод «Интеррыбфлот», г. Севастополь.

- Рыбодобывающий комбинат «Новый», г. Севастополь.

- Рыбодобывающий завод «Ахтиар», г. Севастополь.

- Рыбодобывающий завод «Пролив», г. Керчь.

- Рыбодобывающий завод «Восток НПП», г. Керчь.

7. Сельское хозяйство:

Природно-географические условия Крыма, разделённого на северную степную и южную горную части, а также недостаток влаги, особенно в засушливые годы определяют направленность местного сельского хозяйства. За годы принадлежности независимой Украине в значительный упадок из-за недостатка естественных кормов пришло животноводство, которое традиционно для полуострова было представлено крупным рогатым скотом молочного направления, а также птицеводством и овцеводством. В области растениеводства для южной гористой части Крыма характерно садоводство, виноградарство, выращивание табака и овощей. В северной части полуострова в большей степени выращивают зерновые, овощи и кормовые культуры для животноводства. В советское время для

организации поливного земледелия на полуострове был построен Северо-Крымский канал, подающий для орошения воду Днепра, однако на данный момент он в значительной степени деградировал.

8. Морские порты — огромная потеря для Украины:

- Керченская паромная переправа.
- Керченский морской торговый порт.
- Керченский морской рыбный порт.
- Феодосийский морской торговый порт.
- Ялтинский морской торговый порт.
- Севастопольский морской торговый порт.
- Севастопольский морской рыбный порт.
- Евпаторийский морской торговый порт.

Так выглядит экономика полуострова.

Исходя из этого, можно сделать следующие выводы в отношении последствий отсоединения Крыма и г. Севастополя для экономики Украины:

- Потеря порядка 3/4 исключительной экономической зоны в Черном и Азовском морях, включая месторождения нефти и газа.

Разработкой газа на крымском шельфе в данный момент занимается зарегистрированная в Симферополе компания Черноморнефтегаз. Разведанные запасы нефти сравнительно невелики (до нескольких миллионов тонн), но запасы газа более значительны (десятки миллиардов кубометров). Кроме того, есть еще не разрабатываемые и не до конца разведанные нефтегазовые поля, запасы которых оцениваются уже в сотни миллионов тонн нефти и сотни миллиардов кубометров газа. Исключительная экономическая зона — это также право на вылов рыбы в этих водах.

- Потеря политического рычага во взаимоотношениях с РФ, а также 100 млн долл. в год за аренду базы Черноморского Флота Российской Федерации.

В связи с отсоединением Крыма от территории Украины и вхождение в состав РФ, теперь нужно «забыть» про эти деньги, а вместе с тем и про Харьковские соглашения (скидка на газ в обмен на пролонгацию договора о базе ЧФ в Севастополе) и вернуться к европейским ценам на газ.

Соглашениями 2010 года предусматривалось снижение цены на российский газ для Украины на 30%.

- 3 000 гектаров виноградников и крупнейшие винозаводы, в том числе знаменитый Массандровский винозавод с его крупнейшей в мире коллекцией вин.

- Весь курортно-туристический комплекс Крыма, в том числе 2500 км побережья с многочисленными пляжами и морскими курортами.

При наличии определённых инвестиций Крым легко можно превратить в первоклассный курортный регион на уровне лучших мировых стандартов. Но за время независимости, Украина не предприняла никаких шагов для этого.

- Дополнительный удар по украинской гривне, связанный с переходом Крыма в рублёвую зону.

- Угроза уже в среднесрочной перспективе (порядка 5 лет) полностью или практически полностью лишиться транзита российского газа через украинскую ГТС. Строительство Южного потока полностью закроет потребности Южной Европы в российском газе, а присоединение Крыма может позволить провести газопровод по территории полуострова, что существенно сократит стоимость проекта и может ускорить его реализацию.

- Экономика Украины сокращается примерно на 3,5% (доля Севастополя и Крыма).

Если учесть, что нынешний политический кризис уже больно ударил по украинской экономике, а пришедшее к власти нелегитимное руководство собирается проводить реформы по лекалам МВФ, то можно ожидать крупного провала экономики Украины в ближайший год.

- Почти полное лишение Украиной своего флота и большинства морских баз. Оставшиеся же базы мало приспособлены под содержание сколько-нибудь серьёзного флота. Кроме того, на Украине больше не остается высших военно-морских училищ.

- Потеря не только крымских портов, но и свободного выхода из Азовского моря.

В отличие от ситуации с турецкими проливами, нет обязывающих международных соглашений по свободному проходу через Керченский пролив, и Россия будет иметь возможность закрыть его для Украины при негативном сценарии развития российско-украинских отношений. Между тем, именно через Азовское море

сейчас вывозится значительная часть продукции Донбасса и других ключевых промышленных регионов Востока Украины.

- Потеря всей госсобственности на территории Крыма.

Кроме того, в будущем возможна также конфискация собственности олигархов и чиновников, связанных с «бандеровским» госпереворотом.

- Потеря 2.4 миллионов населения в Крыму, а также продолжающееся сокращение населения на оставшейся территории может привести к тому, что уже в 2014 году население Украины составит чуть более 42 миллионов человек.

С таким количеством населения и с потерей Крыма — украинского Лазурного берега — Украина уже едва ли сможет даже в теории претендовать на звание «второй Франции». Пока ещё население Украины составляет чуть больше 45 миллионов человек, продолжает наблюдаться отрицательный естественный прирост, а в результате захвата «бендеровцами» власти и глубокого экономического кризиса может иметь место массовая эмиграция с территории Украины. В сравнении же с пиковым населением независимой Украины в 52 миллиона, сокращение населения на 9-10 миллионов за два десятилетия (без войн и природных катастроф) станет окончательным приговором качеству украинской государственности.

- С потерей Крыма и свободного выхода из Азовского моря Украина оказывается более чем наполовину окружённой территорией стран Таможенного союза.

Вдобавок, на юго-западе Украина граничит ещё с пророссийски настроенной Республикой Приднестровье. Вполне очевидно, что в таком окружении нормальное экономическое развитие Украины будет просто невозможно без всестороннего и полноценного экономического и политического сотрудничества со странами Таможенного союза.

- Постоянная угроза того, что другие регионы Украины последуют примеру Крыма, особенно в случае существенного повышения уровня жизни в Крыму и мощного роста крымской экономики после присоединения к России. Российские зарплаты, пенсии и социальное обеспечение (например, материнский капитал) в разы превосходят украинские зарплаты, а Крым является для России стратегически важным регионом и крайне привлекательным для инвестиций.

- Сложности со вступлением в НАТО.

При непризнании выхода Крыма из территории Украины, в НАТО, как правило, не принимают страны с нарушенной территориальной целостностью. Кроме того, без контроля над находящимся в центре Чёрного моря Крымом, стратегически важнейшим регионом, Украина становится менее интересна для НАТО.

Список литературы:

1. <http://www.gks.ru/> — Федеральная служба статистики
2. <http://www.dfo.gov.ru/index.php?id=80> — Стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года.
3. <http://mincrimea.gov.ru/> — Министерство Российской Федерации по делам Крыма.

РОЛЬ ГЕРМАНИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Шестакова Т.В.

ШМ-301

Мировая экономика ИМЭБ, РУДН

Аннотация:

Статья посвящена положению ФРГ в мировой экономике. Актуальность работы обусловлена изменениями в политике стран ЕС и США. В ней рассматриваются экономика, промышленность, структура экспорта и импорта Германии, основные торговые партнеры ФРГ, перспективы развития отношений между Россией и Германией.

Ключевые слова: ФРГ, РФ, мировая экономика, экспорт, импорт, санкции, промышленность.

Промышленность Германии. Наиболее конкурентно способные отрасли промышленности ФРГ: автомобилестроение; машиностроение; электротехническая промышленность, точная техника и оптика; химическая, фармацевтическая и парфюмерно-косметическая промышленность; черная металлургия.

Машиностроение — это основа экономики Германии. Его структура весьма разнообразна. На мировом рынке на долю ФРГ приходится около 40% полиграфического оборудования, 33% двигателей особого назначения, 31% оборудования для переработки пластмасс, 30% станков, 28% металлургического оборудования, 28% машин для текстильной промышленности, 22% турбин.

Также в Германии очень развито автомобилестроение. Страна на протяжении многих лет входит в тройку ведущих автомобильных держав мира, уступая по объемам производства лишь США и Японии. Лидеры немецкого автомобилестроения: Volkswagen, Daimler-Chrysler и BMW.

Германские транснациональные корпорации занимают ведущие позиции в мировых рейтингах. В 2014 году в список крупнейших корпораций мира (FortuneGlobal 500), который ежегодно публикуются журналом «Fortune», вошли 38 немецких корпораций. Крупнейшие из них: Volkswagen, E.ON, Daimler, Allianz.

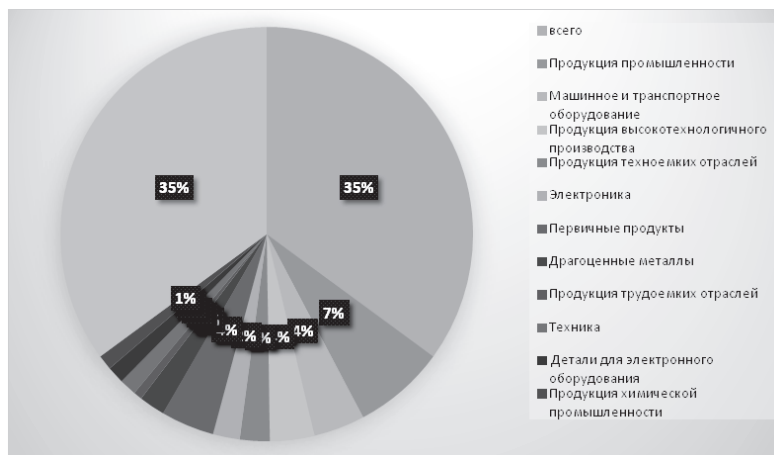
Экономика Германии является крупнейшей экономикой Европы. В 2013 году в рейтинге стран по общему объёму ВВП в мире Германия занимала пятое место. Германия является постиндустриальной страной, где основу экономики (от 70% до 78% в разные годы) составляют услуги, 23—28% — производство и агробизнес — 0.5—1.5%, в котором занято такое же количество экономически активного населения. Ведущей отраслью экономики Германии являются услуги, доля которых в ВВП страны составляет 78% (2013). Также развито производство товаров, машин и различного оборудования, которые составляют значительную часть немецкого экспорта. Агросектор составляет 0.5-1.5% ВВП. Ведущие позиции в мире занимают германские информационные и биотехнологии, а также технологии по использованию возобновляемых источников энергии и экологически чистые технологии.

Германия занимает значительную роль в структуре мирового экспорта. Данный показатель имеет устойчивую тенденцию к росту до 2008 года, в 2008 году произошёл резкий спад, что связано с мировым финансово-экономическим кризисом. С 2009 года наблюдается тенденция увеличения объема экспорта, что свидетельствует об устойчивом развитии ФРГ.

Перспективы развития отношений между Россией и Германией. Торговый оборот между двумя странами в прошлом году составил

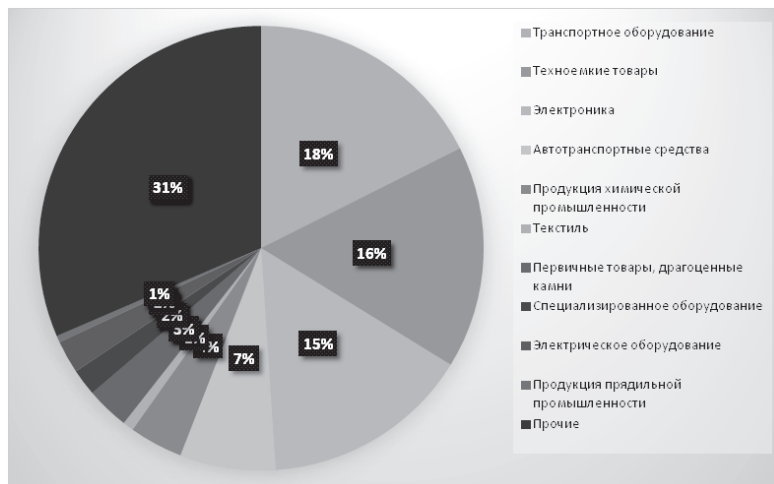
около 76,5 миллиарда евро. При этом на российский экспорт в Германию приходилось около 40,5 миллиарда евро, а на немецкий экспорт в Россию — 36 миллиардов.

Товарная структура импорта Германии в 2013 году



Источник: построена автором по данным unctad.org

Товарная структура экспорта Германии в 2013 году



Источник: построена автором по данным unctad.org

Германия является для России третьим по величине торговым партнером, Россия для Германии — только одиннадцатым. Что касается импорта Германии, то около 40% немецкого импорта газа приходится именно на Россию. Россия также является крупнейшим поставщиком нефти в Германию. Более 35% потребностей Федеративной Республики в данном ресурсе покрывается с помощью российских поставок. Если говорить об экспорте, то Германия экспортирует в Россию, в первую очередь, продукцию трех секторов экономики, машиностроения (около 23% всего экспорта), автомобильной (около 22%) и химической промышленности (около 14%).

Внешнеэкономические связи играют важную роль для экономики Германии. При относительно незначительных природных ресурсах экономическая мощь страны создавалась благодаря внешней торговле, посредством все более тесного интегрирования в мировую экономику.

Список литературы:

1. Wirtschaft und Statistik: Februar 2014 / Statistisches Bundesamt/ — Wiesbaden 2014 und Statistik: Dezember 2010 / Statistisches Bundesamt. — Wiesbaden 2011
2. <https://www.cia.gov>
3. <http://unctad.org>

АНАЛИЗ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНК МОНГОЛИИ

Энхбаатар Энхболд

ЭЭМ-601

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

В статье описываются меры денежно-кредитной политики Центрального банка Монголии. Рассмотрены основные направления денежно-кредитной политики и влияние денежно-кредитной политики на уровень инфляции.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, инструменты денежно-кредитной политики, центральный банк Монголии, уровень инфляции.

Монголбанк разрабатывает денежно-кредитную политику и определяет конкретные задачи и представляет их Парламенту на утверждение. Каждый год Монголбанк отчитывается перед парламентом (Великим Государственным Хуралом) о результатах реализации денежно-кредитной политики. В соответствии с законом «О Центральном Банке» основной целью Монголбанка является обеспечение стабильности национальной валюты.

В период с 1990 до 2006 года Монголбанк использовал таргетирование денежного предложения, чтобы осуществлять конечную цель. Он контролировал денежные агрегаты, поддерживая на стабильном уровне денежные резервы коммерческих банков Монголии уровень инфляции. С 2006 года вследствие увеличения денежной массы в экономике скорость обращения денег, спрос на деньги и денежный мультипликатор становились неустойчивыми, и началось колебание отношения между денежным агрегатом и инфляцией. В связи с такими трудностями в 2006 году Монголбанк разработал план «перехода с режима таргетирования денежного предложения к режиму таргетирования инфляции» и с 2007 года начал работать по этому плану. Промежуточная цель таргетирования инфляции денежно-кредитной политики — уровень инфляции, а конечная цель — ценовая стабильность.

В законе «О Центральном банке» инструментами денежно-кредитной политики Монголбанка являются

- процентная политика;
- политика обязательных резервов;
- операции на открытом рынке;
- политика рефинансирования;

При переходе к рыночной экономике 1991—1992 гг. из-за недостаточности предложения денег и отсутствия общей денежно-кредитной политики в Монголии уровень инфляции достиг 325%. С середины 1992 года первые шаги были сделаны, чтобы использовать некоторые из инструментов денежно-кредитной политики, затем ЦБ начал реализовать жесткую монетарную политику, ин-

фляция постоянно снижалась и в 1998 году достигла к минимальным уровнем.

В 1991—2006 гг. при использовании денежного таргетирования в качестве промежуточной цели — денежная масса, в качестве операционной цели — увеличение резервных денег, а конечная цель — стабильность цен. Монголбанк с использованием инструментов денежно-кредитной политики контролировал агрегаты денег для поддержания адекватного уровня резервных денег, затем инфляцию.

С 1992 по 2006 года уровень инфляции резко снизился и стабилизировался, а денежная масса M2 постоянно увеличивалась. С 2006 года начали трять отношения между денежными агрегатами и инфляцией. Так как в экономике скорость денежного обращения, спрос на деньги и денежный мультипликатор начались становиться нестабильными. Из-за этого трудности Монголбанк постепенно начал переходить к режиму таргетирования инфляции.

В июне 2007 года Монголбанк объявил учетную ставку, которая определяется ставка по ценной бумаге центрального банка на срок 1 неделя. Тогда учетная ставка составляла 6,4%.

С второй половины 2007 года Монголбанк ужесточил проводимую денежно-кредитную политику. Учетная ставка в октябре и ноябре 2007 года выросла на 1%, в марте 2008 года на 1,35%, а в сентябре 2008 года на 0.5% соответственно увеличивалась и достигла 10,25%.

Увеличения учетной ставки Монголбанка с июня 2007 года постоянно повышали средневзвешенную процентную ставку по ценным бумагам ЦБ и средневзвешенную процентную ставку по межбанковским кредитам, в конце 2007 года они достигли соответственно 9,85% и 8,25%.

В конце 2008 и начале 2009 года Мировой финансовый и экономический кризис сразу влиял на экономику Монголии. Тогда в сентябре 2008 года годовая инфляция достигла 34%, темп роста ВВП Монголии тоже снизился и составил в первом квартале 2009 года (-4,1%).

При кризисе в рамках денежно-кредитной политики для стабилизации национальной валюты, избежания макроэкономической нестабильности и сокращения инфляции Монголбанк реализовал следующие меры:

1. Монголбанк увеличил учетную ставку на 4,25% и постоянно организовал аукцион валюта 2 раза в неделю для избежания чрезмерной волатильности валютных курсов. Также для улучшения качества активов коммерческих банков, обеспечения возможности повысить ставки по депозитам и повышения эффективности тургиков на денежном рынке Монголбанк повысил максимальную величину процентной ставки по ценным бумагам Центрального Банка на срок 12 недель до 20%.

2. Для устранения проблем ликвидности и платежеспособности коммерческих банков Монголбанк в период с конца 2008 года по конец 2009 года выдавал залоговые кредиты коммерческим банкам.

3. В целях повышения эффективности денежно-кредитной политики Монголбанк обновил структуру ставок рефинансирования.

Ставка репо = учетная ставка + 6%

Ставка овернайт = учетная ставка + 10%

Ставка непостоянного финансирования = учетная ставка + 9%

4. Монголбанк изменил положение о порядке расчета обязательных резервов для сокращения колебания ресурсов на межбанковском рынке и включения операции начал выполнять с 25 марта 2009 года. В том числе:

- Давал стимул, который равен 1/4 учетной ставки
- Размер обязательных резервов должен сохраняться на начало операционного дня на корреспондентском счете в Монголбанке, должен составлять не менее 50% объемов обязательных резервов, сформированных за отчетный период.

После реализации жесткой денежно-кредитной политики появилась стабильная ситуация на денежном рынке и резкое колебание валютных курсов снизилось. Поэтому Монголбанк в второй половине 2009 года для обеспечения экономического роста смягчил денежно-кредитную политику.

- В мае 2009 года Монголбанк сократил учетную ставку на 1,25% с 14% до 12,75%, в июне на 1,25% с 12,75% до 11,5%, а в сентябре 2009 года снизил на 1,5% и она достигла 10%.

- Монголбанк ограничил количество ценных бумаг Центрального Банка, чтобы стимулировать интерес кредитования коммерческими банками.

- Для финансирования дефицита государственного бюджета Монголбанк купил ценные бумаги правительства на срок 1 год в размере 170 млрд тугрик.

С конца 2009 года до конца 2010 года постоянно увеличилось уровень инфляции в Монголии. На уровень инфляции конкретно повлияли следующие факторы:

1. Из-за суровой зимы поголовье скота снизилось на 15%. Поэтому цена на мясо по сравнению с прошлыми годами резко снизилась.

2. С апреля 2010 года государство начало выдавать наличные денежные средства гражданами через Фонд развития человеческого потенциала.

В 2011—2012 гг. уровень инфляции снова увеличилось, в связи с продолжением наличными, выданного Фондом развития человеческого потенциала, высоким расходом бюджета, увеличением спроса на частный сектор, а также повышением государственных регулируемых цен конкретных товаров.

В то время Монголбанк 6 раз увеличил учетную ставку с 10% до 13.25%. Норма обязательных резервов соответственно выросла в марте 2011 года на 4%, в августе на 2%, в апреле на 1% и достигла 12%.

Основные направления государственной денежно-кредитной политики на 2013 год. В контексте обеспечения макроэкономической стабильности:

- С исполнением инструментов денежно-кредитной политики Монголбанк удерживает инфляцию на низком и стабильном уровне. В качестве цели денежно-кредитной политики Монголбанка ставится задача уровня инфляции не больше 8%, то в 2014—2015 гг. удерживает уровень инфляции 5—7%.

- Монголбанк позволяет повысить прозрачность и открытие денежно-кредитной политики и представляет отчет о реализации денежно-кредитной политики общественностям.

С января 2013 года уровень инфляции начал снижаться для реализации денежно-кредитной политики. Поэтому Монголбанк 3 раза сократил учетную ставку на 2.75% с 13.25% до 10.5%.

Указанные мероприятия позволили стабилизировать рост денежной массы, обеспечить нормальное функционирование финансового сектора и стимулировать экономическую активность.

Список литературы:

1. Закон «О Центральном Банке» от 03.09.1996 г. электронный ресурс:http://www.mongolbank.mn/documents/law/tuv_banknii_huuli.pdf
2. Закон «О Банке» ред.от 28 января 2010 года.
3. Батсух А. «Банковская система Монголии», деньги и кредит, 2008 г. электронный ресурс: www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/batsuh.pdf
4. Пурэвдорж Л. «Особенности денежно-кредитной политики Монголии на 2011 год», деньги и кредит, 2011 г. электронный ресурс: www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/mongol_02_11.pdf
5. ЭнхтуяаТ. «О выборе оптимального режима таргетирования денежно-кредитной политики Монголии», 2012 г.
6. Статистический бюллетень Монголбанка, за 2010-2013 гг.
7. Годовой отчет Монголбанка, за 2002-2012 гг.
8. Основные направления государственной денежно-кредитной политики, Монголбанк, 2002—2003 гг., 2010-2014 гг.
9. Материалы исследований Монголбанка, электронный ресурс: <http://www.mongolbank.mn/listpublications.aspx?did=5>
10. Официальный сайт Центрального Банка Монголии, www.mongolbank.mn

ИЗМЕНЕНИЯ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ МОНГОЛИИ С РОССИЕЙ ЗА 1995—2013 гг.

Эрдэнэбат Очиржамц

ЭЭМ-601

Экономический факультет РУДН

Аннотация:

В статье рассматриваются изменения во внешней торговле Монголии с Российской Федерацией за период 1995—2013 годов. Также представлены данные структуры торговых отношений. Целью статьи является обобщение и оценка итогов торгово-экономических отношений между Российской Федерацией и Монголией.

Ключевые слова: внешняя торговля, сотрудничество, Россия, Монголия, торгово-экономические, отношения.

Монголия являлась необычным соседом для Российской Федерации. Как считают монгольские ученые, влияние СССР на Монголию не ограничивалось социальной, политической или экономической сферами. Самыми главными оказываются союзнические отношения. Длительное сотрудничество в военных вопросах. Свидетельством является военная помощь, оказанная СССР Монголии в 1921 и 1939 гг., а также введение войск в середине 1960-х гг. в Монголию во время «культурной революции» в Китае, из-за отсутствия хорошей охраны на границе Китая и Монголии, а также на границе СССР и МНР.

Потенциал торгово-экономического сотрудничества с Россией далеко не исчерпан. При экономически грамотной организации этой работы Россия может значительно увеличить объемы взаимного обмена товарами и услугами с Монголией, в том числе за счет увеличения поставок высокотехнологичной продукции.

На протяжении длительного торгово-экономического сотрудничества отношения определялись отношениями стран разного экономического уровня развития, различающихся по экономической мощи, численности населения и территории, экспортным резервам и т.д.

В России Монголия видела государство, не спекулирующее на этом обстоятельстве с целью присоединения к себе, а напротив, поддерживающее ее государственную независимость и суверенитет.

Российско-монгольские торгово-экономические отношения развиваются поступательно — цель подписанной в декабре 2006 года Программы по развитию российско-монгольского торгово-экономического сотрудничества на 2006–2010 годы — доведение к 2010 году оборота взаимной торговли до 1 млрд долларов США — достигнута в 2008 г. Россия занимает второе место среди торговых партнеров Монголии (после Китая).

Между Россией и Монголией развернут активный диалог на высшем уровне. В августе 2009 года с официальным визитом Монголию посетил Президент Российской Федерации Д.А. Медведев. Была подписана Декларация о развитии стратегического партнерства между Российской Федерацией и Монголией и достигнуты

Таблица 1

Объем внешнеторгового оборота Монголии с Россией за 1995—2013 гг. /тыс. долл./

	Экспорт	Темп роста, %	Импорт	Темп роста, %	Внешнеторговый оборот	Темп роста, %
1995	298271		169257		467528	
1996	132533.1	44.4338	191906.9	113.4	324440.1	69.39
1997	86215.09	65.05172	164688	85.8	250903.1	77.33
1998	58574.27	67.9397	135310.2	82.2	193884.4	77.27
1999	58013.33	99.04233	131180.9	96.9	189194.2	97.58
2000	48151.647	83.00101	182446.7	139.1	230598.3	121.88
2001	40796.98	84.72604	215703.4	118.2	256500.4	111.23
2002	45756.89	112.1575	231592.3	107.4	277349.2	108.13
2003	39229.27	85.73413	284091	122.7	323320.2	116.58
2004	20791.72	53.00053	363352.4	127.9	384144.1	118.81
2005	25933.44	124.7296	443252.2	122.0	469185.7	122.14
2006	40263.72	155.2579	489976	110.5	530239.7	113.01
2007	53097.97	131.8755	628787.5	128.3	681885.5	128.60
2008	86001.65	161.9679	1098488	174.7	1184490	173.71
2009	68779.79	79.97497	654025.3	59.5	722805.1	61.02
2010	74316.55	108.05	936566.1	143.2	1010883	139.86
2011	99957.29	134.5021	1485555	158.6	1585512	156.84
2012	63635.37	63.66256	1851413	124.6	1915048	120.78
2013	49516.12	77.81226454	1572137	84.9	1621653.259	84.68

Источник: <http://unctadstat.unctad.org/>

договоренности о развитии сотрудничества в различных сферах, включая транспорт и улучшение транспортной инфраструктуры, совместное освоение месторождений полезных ископаемых на территории Монголии, модернизацию совместных компаний КОО «Предприятие «Эрдэнэт», КОО «Монголросцветмет» и АО «УБЖД», развитие приграничного взаимодействия.

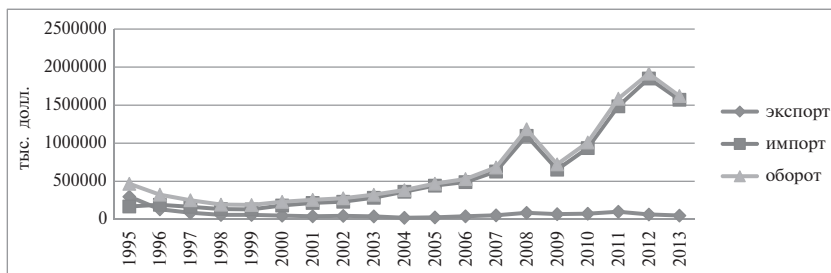


Рис. 1. Объем внешнеторгового оборота Монголии с Россией за 1995—2013 гг. /тыс. долл./

Внешнеторговый оборот России с Монголией в 2012 году по данным ФТС России составил 1.91504 млн долл. США и вырос в сравнении с 2011 годом в 1,2 раза, в т.ч. российский экспорт достиг — 1,851413 млн. долл. США (рост в 1,2 раза), импорт — 63,635 млн долл. США (сокращение в 1,47 раза).

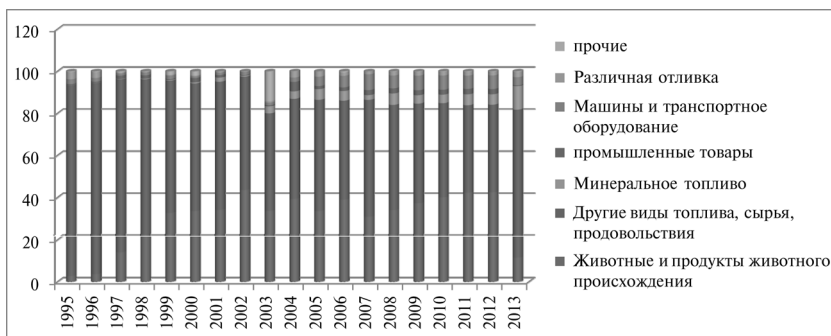


Рис. 2. Товарная структура экспорта Монголии с Россией за 1995—2013 гг.

Источник: <http://unctadstat.unctad.org/>

Российский импорт из Монголии в 2013 году формировали две товарные группы: Другие виды топлива, сырья, продовольствия и продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье.

Доля Других видов топлива, сырья, продовольствия в 2013 г. составила 70%.

Доля продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья составила 11% в 2013 г.

Импорт России из Монголии в 2013 году в сравнении с соответствующим периодом прошлого года сократился на 23% и составил 4,119,25 тыс долларов США.

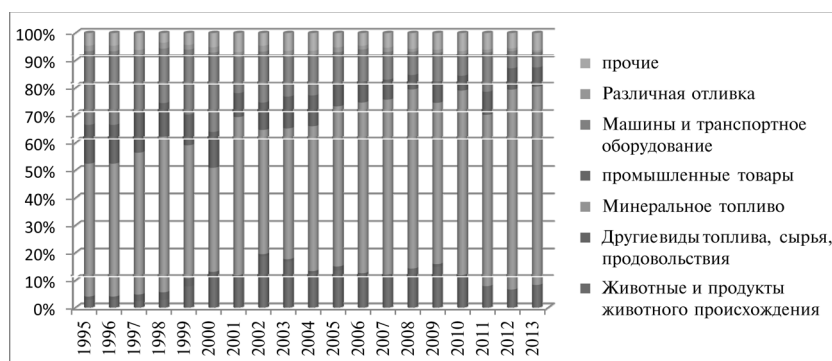


Рис. 3. Товарная структура импорта Монголии с Россией за 1995—2013 гг.

В 2013 году основу российского экспорта в Монголию составили:

- минеральные продукты (главным образом нефтепродукты) — 72,16%;

- продовольственные товары и сельхозсырье — 8,04%;

- машины, оборудование и транспортные средства — 5,42%.

Вследствие того, что с каждым годом растет число автомобилей в Монголии, растет и потребность нефти.

Основными товарами российского экспорта в Монголию являются:

- нефтепродукты
- пшеница
- мука пшеничная
- авиатехника
- изделия из черных металлов

- оборудование для металлургической промышленности
- вагоны железнодорожные

На основе всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что торговля между Россией и Монголией происходит на экономически небольших количествах продукции. Как показано на графике наша страна экспортирует в Россию малое количество товара. Монголия в частности занимается скотоводством, поэтому необходимо увеличить количество мясных и скотных товаров. Безвизовый режим между Россией и Монголией, который принят в ноябре этого года, поможет во многом на развитие торгового сотрудничества между двумя странами.

Список литературы:

1. <http://www.mongolbank.mn/documents/statistic/externalsector/tradebalancereview/2012/201203.pdf>
2. http://www.mofa.gov.mn/mn/index.php?option=com_content&view=article&id=174&Itemid=288
3. http://www.nso.mn/content/897#.U4Tcz_15Mw8
4. http://www.med.gov.mn/mn/images/BS_12.15_Huraangui.pdf
5. <http://www.mongolchamber.mn/index.php/research/foreign-trade-overview>
6. http://www.mfa.gov.mn/index.php?option=com_content&view=article&id=774%3A2011-04-19-03-47-07&catid=43%3A2009-12-20-21-55-03&Itemid=62&lang=en
7. <http://economy.news.mn/content/87379.shtml>
8. <http://www.tradingeconomics.com/mongolia/exports-of-goods-and-services-percent-of-gdp-wb-data.html>
9. unctadstat.unctad.org

СОДЕРЖАНИЕ

Авсейков А.А. «Экономический империализм»: теоретическое содержание и практическое значение	3
Агаян А. Армения и Евразийский экономический союз: условия и перспективы дальнейшего сотрудничества	9
Алборова А.Д. Роль и место тнк в современной экономике	14
Алиага С.К. Экономические и геополитические интересы России в регионах Испании	22
Белов Ф.Д. Международный опыт регулирования миграции высококвалифицированных специалистов и возможность его применения в РФ	31
Белова А. Ю. Геополитическое и геоэкономическое положение Сирии	39
Бутба М.Р. Компании специального назначения (SPV): структура, механизм работы и схемы использования	48
Ван Тхиен Хао Государственный долг Вьетнама: состояние и механизмы регулирования.....	54
Вдовин Д.А. Вектор развития дальневосточного федерального округа в долгосрочной перспективе	61
Гилькова О.Н. Военно-техническое сотрудничество России с партнерами по группе БРИКС в области боевой авиации: современное состояние и перспективы	67
Гицба А. Д. Офшорные финансовые центры: тенденции развития деофшоризации	75
Голубева А.М. Дифференциация стран-членов Европейского союза по уровню социально-экономического развития, 2003—2013 гг.	82
Горбачев М. Н. Российско-китайские отношения на современном этапе	90

Гришаева А.А., Цыкалова Е.А. Сепаратистская активность в Европейском союзе: причины, перспективы и экономические последствия	95
Грошева В.П. Реализация Киотского протокола в России: динамика выбросов парниковых газов и влияние мер по ограничению эмиссии парниковых газов на развитие электроэнергетики	103
Гул Мохаммад С., Юсифова Е.С. Геополитическая роль Афганистана: обеспечение региональной безопасности	109
Гусынина Е.С. Болонский процесс и его значение в системе образования России в условиях глобализации	117
Дауд О. Диверсификация экономики: опыт Объединенных Арабских Эмиратов	125
Дмитриева М.В. Влияние санкций на курс национальной валюты и инфляцию в РФ	130
Дячук Б.И. Российский рынок одежды его особенности и преспективы развития	135
Ендерова Д.Д. Анализ внешней торговли Литвы после вступления в Евросоюз	141
Ермакова Т.В., Рычкова И.В. Евразийский экономический союз: проблемы и перспективы развития	146
Захарян М.А., Джалилова Д. Военная доктрина Китая.....	154
Иванова М.В., Шейхалиева Н.С. Арабское экономическое чудо: ОАЭ.....	161
Илющенко А. М. Исландия: социально-экономическое положение страны на современном этапе	169
Исакова А. М. Экономические отношения США и Канады на современном этапе	177
Казиева Н.В. Банковский сектор, основные тенденции развития в 2014 году	187

Каплуновская А.М. Меры государственной поддержки предпринимательства и перспективы государственного регулирования туристической отрасли в РФ	195
Кожевникова Д.А. Свободные экономические зоны Китая и этапы их формирования	202
Коимур А. Современное положение сельскохозяйственной отрасли экономики Кении	207
Колбикова Е. С. Влияние развития СПГ-индустрии на конъюнктуру мирового рынка газа.....	215
Коляда А. В. Экономические интересы России в Латинской Америке (на примере Бразилии)	222
Корнеева А. Анализ влияния финансовых санкций на экономику Российской Федерации.....	231
Косяков М. А. Перспективы продвижения программ магистратуры в современных условиях на примере РУДН	238
Кунакбаев В.В., Чугункина Н.М. Особенности развития экономических отношений России и Бразилии.....	244
Курихина Е.В. Сравнительный анализ уровня развития человеческого капитала на примере стран БРИКС.....	250
Липовская Н.И. Региональные особенности деятельности компаний Renault-Nissan и Volkswagen AG в странах ЕС в период 2008—2013 гг.	257
Лысенков Е.А. Перспективы развития отрасли ИКТ (информационно-коммуникационные технологии) в мире.....	265
Маликов Р.Ф. Региональные особенности среднего предпринимательства в России в 2012 г.	272
Малога К.А. Принятие управленческих решений в условиях неопределенности с помощью реальных опционов	279
Мамедов Ф.Т., Тарасова К.Ю. Особые экономические зоны: теория и практика (на примере ОЭЗППТ «Липецк»)	289

Мангушев Н.А. Модели инновационных систем России и зарубежных стран: сравнительный анализ основных показателей	296
Махинько А.В. Анализ макроэкономических показателей Израиля за период 2010—2013 гг., перспективные и развивающиеся отрасли страны	305
Медников А.С. Инвестиционная деятельность российских компаний за рубежом (в страновом разрезе)	312
Мелконян А. А. Проблемы и перспективы развития инвестиционного сотрудничества Российской Федерации и Стран Персидского залива	319
Мильруд Е.Ф. Новые вызовы газпрому в условиях обостряющейся геополитической конкуренции	325
Молина Чаваррия И. Банк развития БРИКС: последствия нового мирового порядка	331
Мухтарова А. Причины и эволюция интеграционных процессов на Евразийском пространстве	336
Налбандян А.А. Общие закономерности формирования контрактных систем США и стран ЕС.....	343
Нахатакян Е.О. Промышленная политика КНР.....	354
Нгуен Х.Ф., Нгуен С.А. Вьетнам и Асеан. Современное положение, перспективы развития и проблемы.....	365
Никитина А.Э. Санкции: кому хуже?.....	373
Николаева А.К. Вероятность продуктового кризиса в России: анализ предпосылок.....	378
Новосад В.В. Динамика макроэкономических показателей Бразилии в 2008—2014 годах.....	386
Оганесян А.А. Мировые тенденции развития систем здравоохранения: сравнительный анализ реформ в Европе и России.....	393

Пантович Б. Особенности социально-экономического развития Сербии	402
Петухов Д.Л. Тенденции развития винодельческой отрасли в России и Европейском Союзе	408
Пиголева И.В. Арктика как объект интересов государств с разным уровнем доступа к ее освоению	412
Пономарева А.И., Пивень Д.А., Пивень М.А. КНР в глобальной экономике	423
Попова Е.В. Международное экономическое сотрудничество на региональном уровне (на примере Тульской области)	431
Раджабова С.Ш. БРИКС: проблемы и перспективы развития	439
Саламов Д.Ф. Эволюционное развитие платежных карточных систем и их влияние на мировую экономику	450
Самохвалова Д.А. Реализация Киотского протокола в Германии: динамика выбросов парниковых газов и структурные изменения в электроэнергетике	458
Семеду В. Современные особенности привлечения прямых иностранных инвестиций в странах Африки	463
Сергазиева Р.Р. Обращение биржевых фондов в России	474
Соловьев А.Н. Влияние регулятивных норм, описанных в Базель III, на динамику экономического роста стран	480
Соловьева Е.О. Динамика и отраслевая направленность инвестиций в основной капитал в субъекты Южного Федерального округа	486
Соро Сионтьяндиоби Мировой рынок какао-бобов: основные факторы, влияющие на производство и ценообразование	492
Степан Харитон Н. Анализ развития инвестиционного рынка недвижимости в России: проблемы и перспективы сегодня	499

Струков В.М. Государственная поддержка сельскохозяйственных производителей на современном этапе: политика стран ЕС	505
Ткаченко М.А. Современное состояние рынка общественного питания в России	513
Ушанов С.А. Интересы и перспективы международного сотрудничества для России в Арктике	520
Филимонова А. С. Перспективы формирования единого платежного пространства в рамках Евразийского Экономического Союза (ЕЭС).....	527
Филоненко М.А. Экономический потенциал полуострова Крым.....	534
Шестакова Т.В. Роль Германии в мировой экономике.....	540
Энхбаатар Э. Анализ денежно-кредитной политики банк Монголии	543
Эрдэнэбат О. Изменения во внешней торговле монголии с Россией за 1995—2013 гг.....	548

Научное издание

**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
В XXI ВЕКЕ:
ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ
И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Технический редактор *Н.А. Ясько*
Дизайн обложки *М.В. Рогова*

Подписано в печать 13.04.2015 г. Формат 60×84/16.
Бумага офсетная. Печать офсетная. Гарнитура Таймс.
Усл. печ. л. 32,55. Тираж 500 экз. Заказ 474.

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