



Журнал основан в 1918 г.

*К 20-летию создания кафедры мировой
экономики*

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
КРЫМСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО
УНИВЕРСИТЕТА имени
В. И. ВЕРНАДСКОГО.
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Научный журнал

Том 5 (71). № 3

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского
Симферополь, 2019

ISSN 2413–1644

Свидетельство о регистрации средства
массовой информации – ПИ № ФС 77–61827 от 18 мая 2015 года

Учредитель – ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Журнал включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук, отрасль науки 08.00.01 – Экономическая теория (экономические науки), 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности) (экономические науки), 08.00.14 – Мировая экономика (экономические науки), а также в систему «Российский индекс научного цитирования» (РИНЦ).

Редколлегия журнала «Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление»:

Никитина М. Г. – д-р экон. наук, д-р геогр. наук, проф., главный редактор;

Апатова Н. В. – д-р экон. наук, д-р пед. наук, проф.;

Воронина Т. В. – д-р экон. наук, проф.;

Дадашев Б. А. – д-р экон. наук, проф.;

Звонова Е. А. – д-р экон. наук, проф.;

Кирильчук С. П. – д-р экон. наук, проф.;

Лукьянович Н. В. – д-р полит. наук, проф.;

Медведкин Т. С. – д-р экон. наук, проф.;

Нижегородцев Р. М. – д-р экон. наук, проф.;

Панков Д. А. – д-р экон. наук, проф., Республика Беларусь;

Реутов В. Е. – д-р экон. наук, проф.;

Симченко Н. А. – д-р экон. наук, проф.;

Солодовников С. Ю. – д-р экон. наук, проф., Республика Беларусь;

Цехла С. Ю. – д-р экон. наук, проф.;

Ячменева В. М. – д-р экон. наук, проф.

Ответственный секретарь – Мираньков Д. Б.

Печатается по решению Научно-технического совета Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского, протокол № 7 от 13 сентября 2019 г.

Подписано в печать 13.09.2019. Формат 70х100 1/16.

15,6 усл. п. л. Тираж 25. Заказ № НП/294. Бесплатно.

Отпечатано в Издательском доме ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского».

Пр. Академика Вернадского, 4,

295051, г. Симферополь, бул. Ленина, 5/7.

<http://sn-ecoman.cfuv.ru>

© Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, 2019 г.

***Кафедре мировой экономики
Крымского федерального университета
имени В. И. Вернадского – 20 лет!***

Ровно 20 лет назад, в декабре 1999 года, в Симферопольском государственном университете на экономическом факультете была создана кафедра международной экономики. За годы работы кафедра меняла свое название и кадровый состав, и сегодня мы представляем кафедру мировой экономики Института экономики и управления (структурное подразделение) Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Коллективом кафедры была подготовлена целая плеяда специалистов и молодых ученых для экономики Крымского региона и страны и выполнено большое количество научных исследований в области внешнеэкономической деятельности, интеграционных процессов, международной торговли товарами и услугами и др. в рамках сформированной научной школы геоэкономики.

Научная новизна и оригинальность теоретико-методологической концепции школы достигается посредством использования и внедрения геоэкономического подхода в прикладных исследованиях. Данный подход объединяет географическую и пространственную составляющие как факторы взаимодействия в обществе, политике и экономике, проявляющиеся в структурах, способах и механизмах эффективной мобилизации и размещения услуг и материальных ресурсов.

На протяжении последнего пятилетия в рамках научной школы осуществляется разработка следующих конкретных направлений: 1) формулировка концептуальных основ и моделирование процессов управления международной конкурентоспособностью на основе геоэкономического подхода; 2) исследование геоэкономических активов внешнеторговой безопасности Российской Федерации в контексте эволюции мирохозяйственных связей; 3) формирование региональных векторов геоэкономической стратегии Российской Федерации; 4) разработка геоэкономического сценария развития Крымского региона и его территориально-отраслевой реструктуризации на основе композиционно-модульного подхода. Уже достигнутые научно-практические результаты в совокупности формируют геоэкономическую стратегию интеграции Крыма в экономику Российской Федерации.

Мы решили ознаменовать свой 20-летний юбилей, в том числе, изданием специального номера журнала «Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление», в котором представлены статьи сотрудников и партнеров кафедры в соответствии с их современными научными интересами.

Выполнение проектов, поддержанных грантами РГНФ, РФФИ, др. научных фондов, позволило коллективу кафедры достичь результатов, имеющих как теоретико-методологическое, так и прикладное значение.

В частности, была сформулирована системно-эволюционная парадигма взаимодействия общества и территории как объективной основы трансформации национальной социально-экономической системы. Доказано, что процессно-

временной подход к изучению общих тенденций развития общественно организованной территории дает возможность конструирования системно-структурных форм территориальной организации целесообразной человеческой деятельности, установления научно обоснованных мероприятий по сохранению и оптимизации свойств конкретной территории, обозначения ее начальных, промежуточных и конечных уровней с целью выявления перспектив дальнейшего развития.

Обоснована взаимосвязь наиболее востребованных основных компонент стратегии интеграционного развития Крымского региона, которые отражают как теории регионального роста, так и концепцию программно-целевого управления.

Разработана алгоритмическая система моделей встраивания Крыма в экономическое пространство России, включающая модели условий такого встраивания, поиска подходящих товарных групп, поиска региона – партнера для развития основных отраслей экономики.

Разработана система трансформации экономической роли и регуляторной политики государства (направления трансформации, взаимосвязи между ними, критерии целесообразности). Систематизированы направления распределения рисков и мотивации бизнеса в проектах ГЧП в Крымском регионе в условиях функционирования СЭЗ.

Разработаны сценарные механизмы привлечения инвестиций из других регионов РФ в экономику Крыма.

Кафедра мировой экономики традиционно отличалась мультидисциплинарностью и инновационностью подходов к обучению в условиях развития взаимовыгодного сотрудничества российских и зарубежных компаний, университетов, стран, муниципалитетов и поиску путей решения существующих задач в сфере социально-экономической и деловой культуры.

Важным итогом двадцатилетия стал ребрендинг образовательной программы «Международная экономика». Сегодня это престижная образовательная программа, которая дает целый спектр управленческих, аналитических и практических компетенций. Выпускники всех уровней программы (бакалавры по направлению 38.03.01 – Экономика, профиль «Международный бизнес и пространственное развитие», магистры по направлению 38.04.01 – Экономика, магистерские программы «Мировая экономика и международное экономическое сотрудничество», «Международная экономика и торговая политика» и специалисты высшей квалификации, обучающиеся в аспирантуре 38.06.01 – Экономика) обладают широким спектром знаний и умений, полученных в результате объединения знаний в сфере практического управления международным бизнесом и экономического моделирования глобальных процессов.

Пользуясь случаем, хочу поздравить сотрудников кафедры мировой экономики, выпускников и обучающихся с 20-летним юбилеем! Горжусь тем, что возглавляю кафедру, у которой было плодотворное прошлое, есть насыщенное настоящее и, уверена, будет блестящее будущее.

*Зав. кафедрой мировой экономики,
д. э. н., д. геогр. н., профессор Никитина Марина Геннадиевна*

УДК 339.5((470+571)+262.81-32)

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ СО СТРАНАМИ КАСПИЙСКОГО РЕГИОНА: СТАТИСТИЧЕСКИЙ ОБЗОР



БУЦЕНКО И. Н.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», Симферополь, Российская Федерация
e-mail: butsenkoirina@mail.ru*



ШКОЛЬНИКОВА Л. Д.

*аспирант кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», Симферополь, Российская Федерация
e-mail: turkish_thebest@mail.ru*

В статье представлен статистический обзор внешней торговли России со странами Каспийского региона за период 2008–2018 гг. Выделены позиции в экспорте и импорте каждой страны Каспийского региона как торгового партнера России. Рассчитаны основные показатели состояния внешней торговли России со странами Каспийского региона. В рамках данного исследования акцент сделан на определении сдвигов в интенсивности взаимной торговли товарами России со странами Каспийского региона и расчете коэффициентов предпочтения как отражения уровня реальной интеграции товарных рынков данного региона.

Ключевые слова: внешняя торговля России, страны Каспийского региона, экспорт, импорт, географическая структура, товарная структура, сальдо торгового баланса, коэффициент интенсивности взаимной торговли товарами, коэффициент предпочтения.

ВВЕДЕНИЕ

Национальные интересы во внешней торговле стран Каспийского региона (Азербайджана, Ирана, Казахстана, России, Туркменистана) направлены на формирование эффективной региональной системы безопасности. С учетом последних геополитических и геоэкономических событий в мире меняются ориентиры внешней политики стран Каспийского региона с целью ее соответствия реалиям мировой экономики. Одним из векторов внешней политики России выступает укрепление торгово-экономических отношений со странами Каспийского региона. Актуальность данного исследования обусловлена необходимостью проведения мониторинга состояния и развития внешней торговли России со

странами Каспийского региона для дальнейшей корректировки и выделения приоритетов торгово-экономического сотрудничества.

Исследованию Каспийского региона как одного из наиболее заметных центров политической и деловой активности в мире, национальных интересов стран Каспийского региона с акцентом на торгово-экономическое сотрудничество, посвящены работы ученых: С. С. Жильцова [9], Г. В. Косова, О. М. Литвишко [11], В. В. Котилко [12; 13], Л. Ф. Мирзаде [15] и др. Торгово-экономическое сотрудничество России и отдельных стран Каспийского региона рассмотрено в работах: М. М. Агазаде [1], С. Н. Алпысбаева, М. К. Кенжебулата, А. А. Камзина, С. Е. Каскеева [2], А. И. Ашкалова, Р. Е. Редькина, Н. Ю. Рудь, М. Н. Писковацкой [3], И. В. Балынина [5], И. Д. Горюнова [7], Ш. З. Заманбекова [10], Э. И. Хафизова [20], Л. В. Шкваря [22] и др.

Цель статьи – на основе изучения статистических данных выделить основные тренды и особенности развития внешней торговли России со странами Каспийского региона.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

По данным международного центра ЮНКТАД–ВТО [4], товарооборот между Россией и странами Каспийского региона в 2018 г. составил 22,89 млрд долл. США. Динамика внешнеторговых отношений России со странами Каспийского региона в разрезе основных показателей за период 2008–2018 гг. характеризуется трендами увеличения с 2009 г. по 2012 г., затем наблюдается постепенное ослабление позиций в торговле (с понижающим трендом), с 2017 г. наблюдается увеличение значений показателей в стоимостном и процентном выражении (таблица 1). Максимальное значение доли стран Каспийского региона по основным показателям во внешней торговле России зафиксировано: экспорт 2009 г. – 4,79 %, импорт 2012 г. – 3,35 %; внешнеторговый оборот 2016 г. – 3,87 %.

Таблица 1
Страны Каспийского региона во внешней торговле России, 2008-2018 гг.

Годы	Экспорт		Импорт		Внешнеторговый оборот	
	млрд долл. США	%	млрд долл. США	%	млрд долл. США	%
2008	19,39	4,14	7,28	2,73	26,67	3,63
2009	14,46	4,79	4,26	2,49	18,72	3,96
2010	16,24	4,09	5,25	2,30	21,49	3,43
2011	20,76	4,02	7,98	2,61	28,74	3,49
2012	20,85	3,97	10,59	3,35	31,43	3,74
2013	22,76	4,32	6,87	2,18	29,63	3,52
2014	18,47	3,71	8,07	2,82	26,54	3,38
2015	13,84	4,02	5,05	2,76	18,89	3,59
2016	13,39	4,69	4,69	2,57	18,08	3,87
2017	15,15	4,22	5,68	2,49	20,83	3,55
2018	16,13	3,59	6,76	2,84	22,89	3,33

Источник: составлено и рассчитано на основе [4].

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ СО СТРАНАМИ КАСПИЙСКОГО...

Сравнивая динамику показателей состояния внешней торговли России со странами Каспийского региона в целом, отметим, что в стоимостном и процентном выражении значение показателей носит разнонаправленный характер. Объемы экспорта, импорта, внешнеторгового оборота увеличиваются в стоимостном выражении, при этом в процентном выражении доли участия стран Каспийского региона во внешней торговле России сокращаются.

Характерной особенностью торговли России со странами Каспийского региона (Азербайджана, Ирана, Казахстана, Туркменистана) за период 2008–2018 гг. является различие в темпах роста объемов внешнеторгового оборота (рисунок 1). Лидером по объему товарооборота является Казахстан. Вторым по значимости торговым партнером России с 2012 г. стал Азербайджан, опередив Иран. За последние пять лет прослеживаются негативные тенденции в объемах торговли товарами России с Ираном и Туркменистаном.

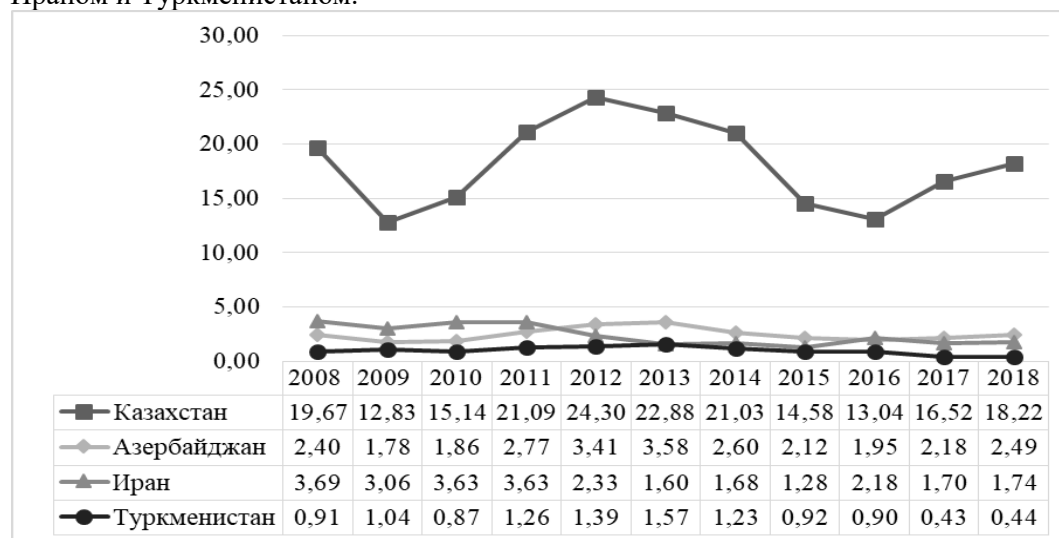


Рисунок 1. Динамика товарооборота России со странами Каспийского региона, 2008–2018 гг., млрд долл. США

Источник: составлено и рассчитано на основе [4].

Динамика изменения товарооборота между Россией и Туркменистаном – это чередование роста и сокращения его объемов. При этом для Туркменистана Россия остается одним из основных внешнеторговых партнеров. В 2017 г. между Правительством Российской Федерации и Правительством Туркменистана подписана Программа экономического сотрудничества [7], включающая мероприятия и проекты в торгово-экономическом сотрудничестве. Отметим, что изменилось в динамике показателей внешней торговли между странами в 2018 г.: увеличился объем импорта в стоимостном выражении из Туркменистана в Россию в 1,8 раза, при сокращении объемов экспорта из России на 16,0 %, внешнеторговый оборот составил 0,44 млрд долл. США.

За последние три года наблюдается положительная динамика внешней торговли России с Казахстаном. В 2018 г. объем экспорта из России в Казахстан достиг 12,92 млрд долл. США, в стоимостном выражении увеличился на 37,1 % по сравнению с показателем 2016 г., объем импорта увеличился на 46,6 % и составил 5,3 млрд долл. США (таблица 2). В 2018 г. зафиксирован рост экспорта России товаров в Азербайджан – на 13,6 % по сравнению с 2016 г., незначительно снизились поставки товаров в Иран и Туркменистан с одновременным увеличением объемов импорта по сравнению с предыдущим годом (из Ирана – на 36,9 %, из Туркменистана – на 83,9 %). С 2008 г. по 2018 г. на страны Каспийского региона в среднем приходится 4,14 % экспорта товаров России, доля стран в импорте товаров составляет 2,65 %. За представленный период доля участия торговых партнеров во внешней торговле России среди стран Каспийского региона в процентном соотношении нестабильная и распределена неравномерно.

Таблица 2

Экспорт и импорт России со странами Каспийского региона, 2008–2018 гг.,
млн долл. США

Годы	Казахстан		Азербайджан		Иран		Туркменистан	
	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт
млн долл. США								
2008	13300,64	6371,12	1987,53	411,50	3291,21	401,47	808,93	100,29
2009	9147,00	3685,00	1468,00	311,00	2846,00	214,00	999,00	45,06
2010	10690,36	4449,35	1476,94	385,87	3359,05	271,64	717,54	148,02
2011	14173,69	6912,75	2196,40	571,13	3277,14	351,44	1116,89	142,58
2012	14892,49	9409,26	2845,71	563,60	1900,39	428,46	1210,65	183,76
2013	17218,18	5664,93	2942,53	635,87	1168,62	432,92	1429,90	139,42
2014	13862,27	7172,38	2144,33	452,29	1325,51	355,13	1137,66	90,91
2015	10301,61	4275,01	1676,17	440,92	1017,21	261,39	843,93	71,28
2016	9426,89	3612,22	1508,07	446,26	1881,77	302,55	570,58	331,18
2017	11924,24	4599,66	1564,08	611,27	1313,58	389,42	343,78	84,40
2018	12923,33	5295,92	1713,47	773,28	1207,81	533,14	288,83	155,20
доля участия стран в общих показателях, %								
2008	2,84	2,39	0,43	0,15	0,70	0,15	0,17	0,04
2009	3,03	2,16	0,49	0,18	0,94	0,13	0,33	0,03
2010	2,69	1,94	0,37	0,17	0,85	0,12	0,18	0,07
2011	2,74	2,26	0,43	0,19	0,63	0,12	0,22	0,05
2012	2,84	2,98	0,54	0,18	0,36	0,14	0,23	0,06
2013	3,27	1,80	0,56	0,20	0,22	0,14	0,27	0,04
2014	2,79	2,50	0,43	0,16	0,27	0,12	0,23	0,03
2015	3,00	2,34	0,49	0,24	0,30	0,14	0,25	0,04
2016	3,30	1,98	0,53	0,25	0,66	0,17	0,20	0,18
2017	3,32	2,02	0,44	0,27	0,37	0,17	0,10	0,04
2018	2,88	2,22	0,38	0,33	0,27	0,22	0,06	0,07

Источник: составлено и рассчитано на основе [4].

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ СО СТРАНАМИ КАСПИЙСКОГО...

В среднем доля участия Казахстана – 2,97 % экспорта и 2,23 % импорта, доля Туркменистана – всего 0,2 % экспорта и 0,06 % импорта. При этом фиксируется постепенное изменение географической структуры экспорта товаров в разрезе стран региона. За период 2016–2018 гг. наблюдается общее снижение доли стран Каспийского региона в экспорте товаров из России с одновременным незначительным увеличением их доли в импорте товаров в Россию.

С 2012 г. доминирующим фактором в сокращении торгово-экономических отношений между Россией и Ираном стал санкционный режим, постепенно формируемый в отношении Ирана, который в наибольшей степени повлиял на увеличение дистанции между геополитическими интересами России в сотрудничестве с Ираном и экономическими выгодами от него. Объемы по основным показателям внешней торговли России с Ираном с 2012 г. в динамике сократились (таблица 2). Согласно данным Федеральной таможенной службы России, по состоянию на 2018 г. Казахстан занимает 10 позицию в импорте и 9 позицию в экспорте России, Азербайджан занимает 45 позицию в импорте и 42 – в экспорте, Иран и Туркменистан – 54 и 77 места в импорте, 48 и 84 места в экспорте соответственно [19].

Значение сальдо внешней торговли России со всеми странами Каспийского региона в 2008–2018 гг. традиционно положительное (таблица 3). В 2018 г. со странами Каспийского региона сальдо внешней торговли России составило: Казахстан – 7627,41 млн долл. США, Азербайджан – 940,2 млн долл. США, Иран и Туркменистан – 674,67 млн долл. США и 133,63 млн долл. США соответственно. Значение коэффициентов покрытия импорта экспортом превышают 100 %, Россия выступает нетто-экспортером в страны Каспийского региона.

Таблица 3

Показатели состояния торгового баланса России во внешней торговле товарами со странами Каспийского региона, 2008–2018 гг.

Годы	Казахстан		Азербайджан		Иран		Туркменистан	
	Сальдо, млн долл. США	Коэффициент покрытия импорта экспортом, %	Сальдо, млн долл. США	Коэффициент покрытия импорта экспортом, %	Сальдо, млн долл. США	Коэффициент покрытия импорта экспортом, %	Сальдо, млн долл. США	Коэффициент покрытия импорта экспортом, %
2008	6929,5	208,8	1576,0	482,9	2889,7	819,8	708,6	806,4
2009	5462,0	248,2	1157,0	472,0	2632,0	1329,9	953,9	2217,0
2010	6241,0	240,3	1091,1	382,8	3087,4	1236,6	569,5	484,8
2011	7260,9	205,0	1625,3	384,6	2925,7	932,5	974,3	783,3
2012	5483,2	158,3	2282,1	504,9	1471,9	443,5	1026,9	658,8
2013	11553,3	303,9	2306,7	462,8	735,7	269,9	1290,5	1025,6
2014	6689,9	193,3	1692,0	474,1	970,4	373,2	1046,8	1251,4
2015	6026,6	240,9	1235,3	380,2	755,8	389,2	772,7	1183,9
2016	5814,7	260,9	1061,8	337,9	1579,2	621,9	239,4	172,3
2017	7324,6	259,2	952,8	255,9	924,2	337,3	259,4	407,4
2018	7627,4	244,0	940,2	221,6	674,7	226,5	133,6	186,1

Источник: составлено и рассчитано на основе [4].

В 2018 г. наибольший объем экспорта России в общей товарной структуре в страны Каспийского региона занимает группа товаров «ТН ВЭД '27 – топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные» (1448,23 млн долл. США), при этом основной объем поставок направлен в Казахстан (1364,49 млн долл. США) (таблица 4).

Таблица 4

Основные группы экспорта товаров России в страны Каспийского региона,
млн долл. США

ТН ВЭД	Группа товаров	Годы	Всего	В том числе			
				Казахстан	Азербайджан	Иран	Туркменистан
'27	Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные	2014	1901,27	1780,69	85,07	27,97	7,54
		2018	1448,23	1364,49	75,04	3,03	5,67
'72	Чёрные металлы	2014	1745,59	867,40	269,62	396,52	212,04
		2018	1265,35	981,59	190,38	73,65	19,73
'84	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части	2014	1312,15	1131,13	87,16	15,24	78,62
		2018	1262,99	1162,61	71,63	22,90	5,85
'85	Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности	2014	987,51	840,91	61,23	52,63	32,75
		2018	1025,01	815,88	150,83	55,27	3,04
'87	Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного	2014	1872,09	1724,06	108,17	0,08	39,79
		2018	901,57	826,68	59,65	13,76	1,48
'73	Изделия из черных металлов	2014	1153,25	912,13	84,30	3,59	153,24
		2018	875,22	763,94	94,58	5,34	11,36
'99	Специфические товары	2014	1,04	1,04	–	–	–
		2018	659,71	585,60	64,93	8,47	0,70
'10	Злаки	2014	863,62	29,50	278,66	532,82	22,63
		2018	653,05	19,35	135,16	495,04	3,50
'39	Пластмассы и изделия из них	2014	661,09	633,64	12,98	6,35	8,13
		2018	647,20	608,74	32,08	3,48	2,90
'44	Древесина и изделия из нее; древесный уголь	2014	734,15	267,66	271,59	130,01	64,90
		2018	614,97	302,03	181,62	114,52	16,80

Источник: рассчитано и составлено на основе [4].

В Казахстан и Азербайджан наибольший объем экспорта из России по товарным группам: «ТН ВЭД '72 – черные металлы» (1265,35 млн долл. США); «ТН ВЭД '84 – реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части» (1262,99 млн долл. США) и «ТН ВЭД '85 – электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности» (1025,01 млн долл. США). В Иран в значительном объеме экспортируется «ТН ВЭД '10 – злаки» (495,04 млн долл. США) и «ТН ВЭД '44 – древесина и изделия из нее; древесный уголь» (114,52 млн долл. США).

В процентном отношении основной экспорта России в страны Каспийского региона традиционно являются топливно-энергетические товары. В 2018 г. доля товарной группы «ТН ВЭД '27» в общей структуре экспорта в страны Каспийского региона составила 8,98 %. Другими важными статьями товарного экспорта из России являются: черные металлы и ядерные реакторы (доля в 2018 г. составила 7,84 % и 7,83 % соответственно); электрические машины и оборудование (6,35 %), средства наземного транспорта (5,59 %); изделия из черных металлов (5,42 %).

В сравнении с товарной структурой экспорта из России в страны Каспийского региона в 2014 г. можно отметить следующее: существенно сократились объемы в стоимостном и процентном соотношении по товарным группам «ТН ВЭД '27» (на 23,8 %), «ТН ВЭД '72» (27,5 %), «ТН ВЭД '87» (51,8 %), «ТН ВЭД '73» (24,1 %), «ТН ВЭД '10» (24,4 %). «ТН ВЭД '44» (16,2 %); незначительное сокращение по товарным группам «ТН ВЭД '84» (3,7 %), «ТН ВЭД '39» (2,1 %); увеличение объемов отмечено по товарным группам «ТН ВЭД '85» (3,8 %), «ТН ВЭД '99».

В 2018 г. в общей структуре импорта из стран Каспийского региона в Россию основными товарными группами являются: «ТН ВЭД '26 – руды, шлак и зола» (1182,32 млн долл. США); «ТН ВЭД '72 – черные металлы» (1161,8 млн долл. США); «ТН ВЭД '28 – продукты неорганической химии; соединения неорганические или органические драгоценных металлов, редкоземельных металлов, радиоактивных элементов или изотопов» (660,84 млн долл. США); «ТН ВЭД '27 – топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные» (624,41 млн долл. США) (таблица 5).

Из Азербайджана и Ирана на национальный рынок России в значительном объеме поставляются съедобные фрукты и орехи (264,52 млн долл. США и 207,06 млн долл. США), а также овощи и некоторые съедобные корнеплоды (224,67 млн долл. США и 155,03 млн долл. США соответственно). В 2018 г. в Россию были поставки меди, алюминия, пластмассы и изделия из них общей стоимостью более 410 млн долл. США, что в совокупности составляет около 6 % удельного веса в импорте товаров из стран Каспийского региона.

В целом отметим, что основными товарными позициями с высокой долей в общем объеме импорта в Россию из стран Каспийского региона являются сырьевые товары: руды, шлак и зола (17,5 %), черные металлы (17,19 %), продукты неорганической химии (9,78 %), топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки (9,24 %). Удельный вес фруктов и овощей в общем стоимостном объеме импорта составляет более 13 %.

Таблица 5
Основные группы импорта в Россию товаров из стран Каспийского региона,
млн долл. США

ТН ВЭД	Группа товаров	Годы	Всего	В том числе			
				Казахстан	Азербайджан	Иран	Туркменистан
'26	Руды, шлак и зола	2014	1577,00	1576,62	–	0,38	–
		2018	1182,32	1182,21	–	0,11	–
'72	Чёрные металлы	2014	1085,02	1085,02	–	-	–
		2018	1161,80	1160,32	–	1,48	–
'28	Продукты неорганической химии; соединения неорганические или органические драгоценных металлов, редкоземельных металлов, радиоактивных элементов или изотопов	2014	755,13	753,85	0,98	0,06	0,25
		2018	660,84	656,69	2,91	1,11	0,13
'27	Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные	2014	1110,78	1046,08	62,88	1,39	0,43
		2018	624,41	524,82	94,08	1,13	4,38
'08	Съедобные фрукты и орехи; кожура цитрусовых плодов или корки дынь	2014	264,34	11,68	149,22	103,26	0,18
		2018	483,42	9,42	264,52	207,06	2,41
'07	Овощи и некоторые съедобные корнеплоды и клубнеплоды	2014	228,46	6,09	104,95	117,41	–
		2018	414,95	29,35	224,67	155,03	5,90
'99	Специфические товары	2014	4,32	4,32	–	–	–
		2018	222,52	171,99	50,52	–	–
'74	Медь и изделия из нее	2014	47,13	46,17	0,77	0,19	–
		2018	150,43	88,83	0,48	61,12	–
'39	Пластмассы и изделия из них	2014	116,11	56,53	3,00	19,04	37,54
		2018	135,18	68,49	5,45	14,36	46,88
'76	Алюминий и изделия из него	2014	200,45	198,31	2,10	0,04	–
		2018	131,47	111,15	20,29	0,03	–

Источник: составлено и рассчитано на основе [4].

В сравнении с товарной структурой импорта в Россию из стран Каспийского региона в 2014 г. существенно сократились объемы в стоимостном и процентном соотношении по товарным группам «ТН ВЭД '26» (25,0 %), «ТН ВЭД '27» (43,8 %), «ТН ВЭД '76» (34,4 %), «ТН ВЭД '28» (12,5 %); увеличение объемов отмечено по

товарным группам «ТН ВЭД '08» (82,8 %), «ТН ВЭД '07» (81,6 %), «ТН ВЭД '74» (в 3,2 раза), «ТН ВЭД '99» (в 58,2 раза), «ТН ВЭД '39» (16,4 %) «ТН ВЭД '72» (7,0 %).

Статистические данные свидетельствуют о том, что во взаимной внешней торговле России со странами региона преобладают в основном товары сырьевого характера, в товарной структуре стран практически не представлена высокотехнологичная продукция. Разнонаправленность трендов в объемах экспорта и импорта стран Каспийского региона обусловлена различиями уровней и темпов развития национальных экономик, специфики отраслевой структуры.

Оценить прочность экономических связей России со странами Каспийского региона можно на основе расчета коэффициента торговой интенсивности, который «позволяет определить, насколько объемы взаимной торговли двух стран соответствуют их участию в мировой торговле. Значение интенсивности взаимной торговли находится в пределах от 0 до ∞ . Значение показателя выше единицы свидетельствует о достаточно прочных экономических связях между странами» [17, с. 53]. Согласно полученным результатам расчетов (рисунок 2), для России и стран Каспийского региона характерен высокий уровень интенсивности товаропотоков на фоне сравнительно низких показателей участия стран региона в мировой торговле.



Рисунок 2. Коэффициент интенсивности взаимной торговли товарами России и стран Каспийского региона

Источник: рассчитано авторами на основе [4].

Коэффициент интенсивности товарооборота между Россией и странами Каспийского региона значительно выше, чем между странами Каспийского региона с Россией. В двусторонних отношениях Россия выступает более заинтересованной стороной.

Высокие показатели интенсивности взаимной торговли России и стран Каспийского региона могут свидетельствовать о сохранении потенциала развития

экономических отношений в рамках реализации общих проектов по развитию сети транспортных коридоров, наращиванию портовых мощностей, заключению преференциальных торговых соглашений. В 2016 г. зафиксирован максимальный разрыв значений коэффициентов интенсивности взаимной торговли стран. Снижение коэффициента интенсивности торговли между странами Каспийского региона с Россией в 2015–2017 гг. объясняется тем, что доля России в общем экспорте товаров стран Каспийского региона снижалась более высокими темпами, чем ее участие в мировой торговле. В 2018 г. наблюдается увеличение показателя для всех участников взаимной торговли вследствие подписания в августе 2018 г. Конвенции о правовом статусе Каспийского моря, что является основой наращивания торгово-экономических связей и развития взаимовыгодной кооперации в рамках регионального геоэкономического пространства.

В целях определения уровня важности товарных потоков со странами Каспийского региона для России проведен расчет коэффициента предпочтения, который «отражает уровень реальной интеграции товарных рынков национальных экономик» [21]. Показатель рассчитывается путем соотношения доли торгового партнера в торговле России и удельного веса страны–партнера в международной внешней торговле (таблица 6).

Таблица 6

Коэффициенты предпочтения для России, 2014–2018 гг.

Страны-партнеры	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Казахстан	8,098	12,427	14,055	12,503	10,605
Азербайджан	3,060	5,680	7,959	5,542	4,758
Туркменистан	2,697	3,458	4,587	2,118	2,202
Иран	0,317	0,472	0,965	0,382	0,913

Источник: рассчитано и составлено на основе [4, 21].

Рассмотренные коэффициенты предпочтения для России свидетельствуют, что наиболее высокий уровень интеграции торговых рынков характерен в торговле с Казахстаном, Азербайджаном и Туркменистаном. В период с 2016 г. по 2018 г. наблюдается сокращение значения коэффициента предпочтения с торговыми партнерами, особенно между Россией и Казахстаном, что связано с увеличением удельного веса стран Каспийского региона в мировой торговле, негативными колебаниями во взаимной торговле стран, а также с изменениями в ориентирах внешнеэкономической политики России.

Торговая интеграция России с Ираном находится ниже среднемирового уровня (ниже единицы) в связи с наибольшим уровнем участия страны–партнера в мировом товарном рынке по сравнению с другими странами Каспийского региона. Кроме этого, экономического сотрудничества с Ираном в условиях санкционного режима было ограничено, чтобы не ущемлять интересы российских бизнесменов.

В этой связи необходимо отметить, что эффективность геоэкономического развития и укрепление торговых связей внутри региона определяются либерализацией взаимной торговли. Отметим, что Иран и ЕАЭС ведут переговоры о создании зоны свободной торговли (ЗСТ) [3], в перспективе это должно дать дополнительные возможности к росту уровня взаимной торговли России с Ираном.

Дальнейшее развитие внешней торговли России со странами Каспийского региона возможно и будет более продуктивным при соблюдении баланса интересов и приоритетов развития национальных экономик данного региона.

ВЫВОДЫ

Учитывая последние геоэкономические и геополитические события в мире, произошли существенные изменения в составе надежных и постоянных торговых партнеров Российской Федерации. Особый интерес представляет внешнеторговое сотрудничество со странами Каспийского региона. В ходе исследования установлено, что распределение товарных потоков России со странами Каспийского региона крайне неравномерно и нестабильно. Разнонаправленность трендов в динамике объемов и структуры экспорта и импорта товаров стран Каспийского региона обусловлена различиями уровней и темпов развития национальных экономик, специфики отраслевой структуры, меняющейся ориентацией товарных потоков под воздействием геоэкономических и геополитических факторов. Общей тенденцией следует считать приоритетность закупок у России странами Каспийского региона топливных ресурсов, черных металлов, оборудования для реакторов ядерных и котлов. Импорт в Россию из стран Каспийского региона представлен сырьевыми товарами (руды, шлак и зола, черные металлы, продукты неорганической химии, топливо минеральное) и съедобными фруктами и овощами.

Важными экономическими партнерами России на протяжении длительного времени из стран Каспийского региона являются Казахстан и Азербайджан. В двусторонних торговых отношениях Россия выступает более заинтересованной стороной, что подтверждает расчет коэффициента интенсивности взаимной торговли товарами. Для России высокий уровень интеграции рынка характерен в торговле с Казахстаном, Азербайджаном и Туркменистаном, согласно результатам расчета коэффициента предпочтения. Причины сформировавшихся трендов взаимной торговли России со странами Каспийского региона, кроме геополитических, кроются в факторах, связанных с недостаточно диверсифицированной товарной структурой внешней торговли, низкой конкурентоспособностью, неблагоприятной конъюнктурой мировых рынков энергоносителей. Но данный аспект следует детально рассмотреть в разрезе взаимной торговли по каждой стране Каспийского региона.

Список литературы

1. Агазаде М. М. Современное состояние азербайджано-иранских двусторонних отношений: тенденции развития // Международные отношения. 2018. № 3. С. 21–29.
2. Алпысбаева С. Н., Кенжебулат М. К., Камзин А. А., Каскеев С. Е. Структурные изменения во взаимной структуре Казахстана и России в условиях внешних шоков и различий в проведении монетарной политики // Евразийская экономическая интеграция. 2015. № 2 (27). С. 41–51.
3. Ашкалов А. И., Редькина Р. Е., Рудь Н. Ю., Писковацкая М. Н. Внешнеэкономическая деятельность России с Ираном // Российский внешнеэкономический вестник. 2018. № 9. С. 46–57.
4. База данных Международного торгового центра ЮНКТАД–ВТО [Электронный ресурс]. URL: <http://www.trademap.org/>
5. Балынин И. В. Внешняя торговля Российской Федерации и Республики Казахстан: оценка текущего уровня и прогнозы на будущее // Финансы и управление. 2015. № 3. С. 41–58.

6. Горигор О. Г., Трофимова В. В. Анализ и перспективы развития внешнеэкономических связей России со странами Таможенного союза // Экономика и предпринимательство. 2018. № 10 (99). С. 26–33.
7. Горюнов И. Д. Россия – Туркменистан: особенности взаимной торговли на современном этапе // Фундаментальные исследования. 2018. № 6. С. 83–88.
8. Джанталеева М. Ш. Российско-казахстанские отношения как один из факторов стабильности в прикаспийском регионе // Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2013. № 4 (37). С. 333–339.
9. Жильцов С. С., Зонн И. С., Рожков И. С. Механизмы решения международно-правового статуса Каспийского моря: история создания и итоги // Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2018. № 1 (54). С. 44–49.
10. Заманбеков Ш. З. Развитие внешнеэкономических связей между Казахстаном и Россией и их значение // Вестник экономической интеграции. 2014. № 2 (71). С. 87–91.
11. Косов Г. В., Литвишко О. М. Каспийский регион в системе международных регионов // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 4: История. Регионоведение. Международные отношения. 2015. № 6 (36). С. 111–117.
12. Котилко В. В. Стратегия развития экономики, возможен ли баланс интересов России и стран Каспийского региона // Вестник Восточно-Сибирской открытой академии. 2018. № 29. С. 4.
13. Котилко В. В. Экономические интересы России в Каспийском регионе // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. Т. 7, № 7 (100). С. 25–33.
14. Литвишко О. М. Национальные интересы современной России в Каспийском регионе и проблемы их реализации // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2013. № 4. С. 323–327.
15. Мирзаде Л. Ф. Каспийская дилемма и перспектива сотрудничества стран Прикаспийского региона // Sciences of Europe. 2018. № 27–1. С. 40–45.
16. Модернизация экономики России в глобальном геоэкономическом пространстве: монография / Под научной редакцией М. Г. Никитиной. Симферополь: ИП Корниенко А. А., 2018. 348 с.
17. Подоба З. С., Горшков В. А. Внешняя торговля Японии: современные тенденции и место России // Международная торговля и торговая политика. 2017. № 4 (12). С. 23–37.
18. Подписано Временное соглашение, ведущее к образованию зоны свободной торговли между ЕАЭС и Ираном [Электронный ресурс]: сайт Евразийской экономической комиссии. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/17-05-2018-1.aspx>
19. Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://stat.customs.ru/apex/f?p=201:1:4358422348927651>
20. Хафизова Э. И. Торгово-экономическое сотрудничество Ирана и России в 2013–2017 гг. // Общество: политика, экономика, право. 2017. № 9. С. 42–45.
21. Хусаинов Б. Д. Страновые предпочтения и конкурентоспособность экспорта Беларуси, Казахстана и России // Евразийская экономическая интеграция. 2011. № 2 (11). С. 71–96.
22. Шкваря Л. В., Русакович В. И., Лебедева Д. В. Россия – Иран: развитие сотрудничества в условиях санкций // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 11 (71). С. 43. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rossiya-iran-razvitiye-sotrudnichestva-v-usloviyah-sanktsiy>
23. Hosseini M., Amir Ahmadian B., Nasirzad M. The Study of Development Indicators of Caspian Sea Region (CSR) Countries in the Regional Convergence Process // Central Eurasia Studies. 11 (1). 2018. P. 59–79. [Electronic Resource]. URL: https://jcep.ut.ac.ir/article_67680_en.html
24. Mikic M., Gilbert J. Trade statistics in policymaking. A handbook of commonly used trade indices and indicators / Bangkok: Economic and Social Commission for Asia and the Pacific. 2009. 124 p. [Electronic Resource]. URL: https://www.unescap.org/sites/default/files/0%20-%20Full%20Report_27.pdf

Статья поступила в редакцию 16.09.2019

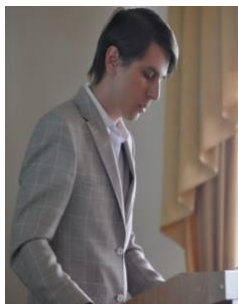
УДК 339.972

АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ МЕЖДУНАРОДНОГО НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ И ЕВРОСОЮЗА



ВАНЮШКИН А. С.

*доктор технических наук, профессор кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», Симферополь, Российская Федерация
e-mail: vanyushkin2@yandex.ru*



ПРИХОДЬКО И. И.

*аспирант кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», Симферополь, Российская Федерация
e-mail: latunevich@mail.ru*

В статье проведен анализ научно-технического сотрудничества России с Евросоюзом в рамках отдельных инструментов, таких как технические платформы, инновационные кластеры, рамочные программы и совместные проекты, в т. ч. с использованием расчетов введенного авторами коэффициента связанности международного научно-технического сотрудничества; в результате анализа выявлены наиболее перспективные для России отраслевые направления международного научно-технического сотрудничества в рамках каждого из применяемых инструментов.

Ключевые слова: международное научно-техническое сотрудничество, рамочные программы, совместные проекты, технологические платформы, инновационные кластеры.

ВВЕДЕНИЕ

В XXI веке от степени участия страны в международном научно-техническом сотрудничестве и глобальных инновационных процессах в решающей степени зависит успешность поддержания национальной конкурентоспособности. Специфика инновационной деятельности заключается в том, что высокое качество ее результатов достигается в многопрофильных научных коллективах, обладающих разнообразным набором научных компетенций в разных областях науки и принадлежащих либо крупным исследовательским подразделениям транснациональных корпораций, либо различным организациям меньшего размера из разных стран.

Текущая ситуация, в которой находится Россия, характеризуется, с одной стороны, длительным поиском путей и возможностей диверсификации национальной экономики и отхода от ее сырьевой специализации, а с другой – санкциями,

введенными странами Запада и ограничивающими развитие как финансовой сферы, так и ряда стратегических отраслей: нефтегазового сектора, машиностроения за счет запрета на передачу технологий двойного назначения и добычи трудно извлекаемых запасов, в т. ч. на континентальном шельфе.

Одним из выходов из сложившейся тяжелой для России ситуации является выявление наиболее выгодных для нашей страны сфер международной научно-технической кооперации с зарубежными партнерами, обладающими солидным научно-техническим потенциалом. Очевидно, что на текущий момент к такой категории партнеров относятся страны Евросоюза. Это актуализирует анализ тесноты международного научно-технического сотрудничества РФ и ЕС.

Большинство научных публикаций на данную тему затрагивают лишь отдельные аспекты, формы, инструменты международного научно-технического сотрудничества. Так, анализу состояния отечественных и зарубежных технологических платформ посвящены публикации Бебешко И. Ю., Густап Н. Н., Вольфсона С. В., Никулина Д. Ю., Краснова С. В., Рудника П. Б. и др. Обзор состояния российских инновационных кластеров и анализ зарубежного опыта в этой сфере проводится в публикациях Макарова Н. В., Квон Г. М., Андреевой Т. А., Астаниной Л. А., Миролубовой Т. А., Артемова С. В., Ходачек А. М., Подлесного А. В., Левченко Т. А., Тунгусовой Е. В., Плахина А. Е., Сибиряева А. С. и др. Эти публикации освещают опыт создания кластеров и технологических платформ в России и за рубежом, отдельные теоретические и прикладные аспекты этого процесса и не содержат оценку перспектив применения данных инструментов для расширения научно-технического сотрудничества России с другими странами. Целый ряд публикаций посвящен анализу перспектив научно-технического сотрудничества России и стран Евросоюза. К ним относятся работы Балашовой М. В., Бжании М. И., Куклиной И. Р., Кутырева Г. И., Гутниковой А. С., Насыбулиной Е. Г., Пикаловой А. Г. и др. Однако в данных работах недостаточно четко обоснованы наиболее перспективные сферы такого сотрудничества. Также в указанных работах отсутствует анализ тесноты международного научно-технического сотрудничества РФ и ЕС.

Целью данного исследования является выявление сфер расширения международного научно-технического сотрудничества России со странами Евросоюза на основе анализа связанности международного научно-технического сотрудничества РФ и ЕС. Достижению поставленной цели способствует решение следующих задач:

- анализ тесноты научно-технической кооперации РФ и ЕС в рамках кластеров, технологических платформ, РП ЕС «Горизонт 2020» и ФЦП «ИиР–2020»;
- выявление наиболее перспективных сфер научно-технического сотрудничества России и Евросоюза.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Одними из основных форм международного научно-технического сотрудничества являются кооперация и координация [1]. При этом под кооперацией в научно-

технической сфере подразумеваются разнообразные сети сотрудничества, которые, в свою очередь, могут принимать весьма разные формы. Например, технологические платформы, инновационные кластеры и т. п. К инструментам координации в научно-технической сфере относятся различные рамочные программы многостороннего сотрудничества, например, рамочная программа (РП) Евросоюза «Горизонт 2020».

Технологическая платформа (ТП) – это коммуникационный инструмент, направленный на активизацию усилий по созданию перспективных коммерческих технологий, новых продуктов/услуг, привлечение ресурсов для проведения исследований и разработок на основе участия всех заинтересованных сторон (государства, науки и бизнеса). Все платформы являются добровольными, самофинансируемыми, самоуправляемыми организациями. В российских условиях технологические платформы – это механизм согласования и координации усилий различных ведомств, госкорпораций, властей регионов, предпринимаемых ими для реализации национальной научно-технической политики, в т. ч. в рамках федеральных целевых программ, отраслевых стратегий, корпоративных программ развития [2].

В целях выявления тесноты международного научно-технического сотрудничества России и Евросоюза рассмотрим текущую ситуацию в сфере научно-технической кооперации этих субъектов в рамках технологических платформ.

По данным на 2018 год в ЕС и РФ создано по 36 технологических платформ. Благодаря равному числу ТП можно провести сравнение их распределения по отраслям и выявить степень структурного соответствия. Все технологические платформы разделены нами по следующим отраслям: космические технологии, зелёная энергетика, устойчивое развитие (рациональное природопользование), медицина и продукты питания, промышленность, информационные технологии, новые материалы и электроника, инфраструктура. На основе этого разделения и существующего описания технологических платформ ЕС и РФ (см. [3, 4]) сопоставим их отраслевую структуру (см. рис.1).



Рисунок 1. Диаграмма отраслевого распределения ТП в ЕС и РФ

Как видно из рис.1, отраслевая структура ТП ЕС и РФ во многом аналогичная. Существенным отличием является явное преимущество ЕС в области создания технологических платформ по информационным технологиям (пять ТП в ЕС против двух ТП в РФ). С другой стороны, российские технологические платформы имеют явное преимущество в области космических технологий и ядерной энергетики. В остальном многие ТП РФ являются зеркальным отражением европейских. Исключением являются европейские технологические платформы по изучению здоровья животных и проблемам леса. Данные направления пока что отсутствуют в российских ТП.

Отраслевой анализ ЕТП показал: структурно направления исследований отечественных и европейских платформ достаточно схожи, что является отличным заделом для будущего сотрудничества. Однако основные препятствия для расширения такого сотрудничества лежат в организационной плоскости.

В ЕС инициатором создания технологических платформ являются крупные корпорации. При этом данный процесс, как правило, не предусматривает широкой господдержки, а само государство выступает лишь координатором [5]. В России дело обстоит совершенно иначе: инициаторами создания технологических платформ являются вузы, государственные НИИ и госкомпании. Отсюда основную часть расходов по созданию технологических платформ в РФ несёт государство. Указанное ключевое различие является основным препятствием для наращивания сотрудничества РФ и ЕС на базе технологических платформ. Возможный путь решения – привлечение крупных российских частных корпораций для создания и развития технологических платформ в РФ наряду с сопоставимыми по своему масштабу европейскими бизнес-партнерами.

Одной из серьезных возможностей развития фундаментальной и прикладной науки в России, перехода на новый научно-технический уровень за счет реализации международного сотрудничества является Рамочная программа (РП) ЕС «Горизонт 2020», в которой участвует и РФ. Данная программа ставит своей целью не только развитие науки в самом Евросоюзе, но и сотрудничество по приоритетным направлениям с государствами, не входящими в ЕС [6].

Программа «Горизонт 2020» является восьмой по счёту Рамочной программой ЕС по научным исследованиям и инновациям, а также крупнейшей из подобных программ в мире. Программа финансируется из бюджета ЕС с общим объемом финансирования около 80 млрд евро в течение семи лет.

В Программе «Горизонт 2020» предусмотрена реализация крупных проектов с большим количеством участников и многомиллионным бюджетом – научные и инновационные проекты (research and innovation actions) с бюджетом от 1,5 млн евро и инновационные проекты (innovation actions) с бюджетом до нескольких десятков миллионов евро. Финансируются и менее значительные по размерам научные проекты (support and coordination actions). При этом главное условие для одобрения научных проектов заключается в том, что все они должны быть партнерскими: заявка на участие в Программе подается консорциумом партнёров, представляющих разные страны. Также одним из ключевых условий реализации подобного рода проектов

является их обязательное софинансирование всеми странами – участниками консорциума партнеров.

В целях сохранения научных связей в рамках диалога Россия–ЕС такие средства были предусмотрены в федеральной целевой программе «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 гг.» (ФЦП ИиР–2020) [7]. Финансирование научного диалога Россия–ЕС в данной программе прописано в Разделе 1. «Прикладные научные исследования и экспериментальные разработки гражданского назначения» Блок 2. «Международное сотрудничество» п. 2.2 «Поддержка исследований в рамках сотрудничества с государствами–членами Европейского союза». На цели научного сотрудничества с ЕС из бюджетных фондов выделено 4,7 млрд руб., что составляет только 5 % от запланированной по Разделу 1 суммы бюджетных ассигнований (см. табл. 1). В то же время доля расходов на сотрудничество с ЕС составляет более половины в общей сумме расходов бюджета РФ на международное сотрудничество [8].

Финансирование работ в рамках РП ЕС «Горизонт 2020», как и прочих направлений международного сотрудничества, осуществляется посредством проведения конкурса. На конкурс принимаются заявки, соответствующие критериям научной новизны и актуальности, а также имеющие встречное финансирование (в случае сотрудничества с ЕС – по линии европейских научно-исследовательских программ) в размере не менее 50 % от общей суммы [7].

Таблица 1.

Средства, выделенные по линии научного сотрудничества с ЕС в рамках ФЦП ИиР–2020, и их доля в общей структуре расходов программы [8]*

Годы	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Всего
Выделено бюджетных средств по п. 2.2., млн руб.	700	630	719	830	673	573	573	4 700
В % от общей суммы по Блоку 2.	57,85 %	49,85 %	54,29 %	58,66 %	54,30 %	48,70 %	48,70 %	53,35 %
В % от общей суммы по Разделу 1.	5,24 %	4,55 %	4,63 %	6,15 %	5,30 %	4,53 %	4,53 %	4,99 %
Секвестр бюджета по п. 2.2.	0,00 %	17,61 %	12,27 %	8,79 %	26,76 %	38,98 %	40,56 %	21,92 %
Секвестр бюджета по Блоку 1**.	0,00 %	9,51 %	9,28 %	32,93 %	37,59 %	38,98 %	40,25 %	26,41 %

* по данным на 22.10.2018 г.

** Блок 1 отражает расходы на научные исследования без международного участия.

Всего за последние пять лет по ФЦП ИиР–2020 было организовано 956 конкурсов, из них по п. 2.2. – 35, из которых шесть – по линии сотрудничества в рамках РП ЕС «Горизонт 2020». Из этих шести конкурсов пять завершены, один находится в стадии принятия заявок; три конкурса являются общими, а три – тематическими. Темы прошедших конкурсов были связаны, в т. ч., с авиацией, здравоохранением и лесным хозяйством. Всего на шесть конкурсов было выделено

1,2 млрд руб., подано 90 заявок, 27 из них объявлено победителями [8]. Структура распределения финансирования этих конкурсов и освоение средств ФЦП ИиР–2020 на научное сотрудничество отражены на рис. 2.

Как видно из диаграммы на рис. 2, существенная доля выделенных в рамках конкурсов средств осталась неосвоенной. Так, первый общий конкурс, проведённый в 2016 году, из запланированных 336 млн руб. распределил только 71,2 млн руб. При этом было подано всего 10 заявок, а конкурсный отбор прошли лишь три из них. Следующий общий конкурс показал лучшие результаты: из 279 млн руб. распределено 236,9 млн руб. Неудачно завершился первый тематический конкурс по направлению «Устойчивое лесное хозяйство...». Было выделено 81 млн руб., подано 10 заявок, но ни одна из них не набрала достаточного количества баллов [8].

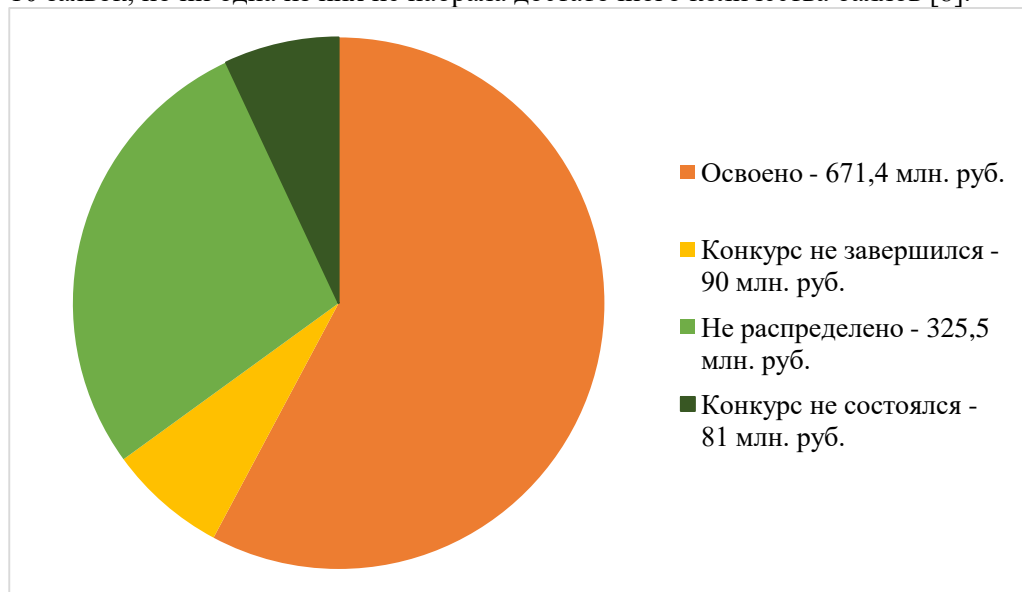


Рисунок 2. Распределение средств ФЦП ИиР–2020 на научное сотрудничество в рамках РП ЕС «Горизонт 2020» [8]

Ухудшение отношений РФ со странами Запада после событий 2014 г. повлияло на объёмы финансирования конкурсных программ. Тем не менее, как видно из табл. 1, секвестр бюджетных ассигнований по линии сотрудничества с ЕС был менее существенным, чем в отношении национальных проектов.

По итогам состоявшихся четырёх конкурсов по линии РП ЕС «Горизонт 2020» 27 проектов–победителей распределились по таким направлениям: авионика – 6 проектов, медицина – 5 проектов, Арктика – 3 проекта, полупроводники – 3 проекта, научная интеграция – 2 проекта, экология – 2 проекта, новые материалы (в т. ч. нанотехнологии) – 2 проекта, прочие (агро- и биотехнологии, системы ИКТ: напр., «умный город») – 4 проекта [8].

Стоит отметить, что реализации возможностей научно-технического сотрудничества по линии РП ЕС «Горизонт 2020» препятствует ряд факторов [7]:

- малая осведомлённость научно-исследовательских институтов и университетов о возможностях, предоставляемых ФЦП ИиР–2020;
- реализация ФЦП ИиР–2020 не предполагает поиск возможных партнёров из России и ЕС, а полагается на реализацию уже существующих связей;
- некоторые конкурсные программы организованы без должной предварительной рекогносцировки, отсюда либо наблюдается нехватка качественных проектов, либо конкурс вовсе приходится закрывать;
- практически отсутствует системность: даже сгруппированные по темам проекты никак не контактируют между собой, тем самым теряется возможный синергетический эффект.

Для оценки тесноты научно-технической кооперации в разрезе кластеров, совместных проектов или программ, по аналогии с коэффициентом связанности международной торговли, нами предложен коэффициент связанности научно-технической кооперации, рассчитываемый следующим образом:

$$k_{НТП} = \frac{X_{mn}}{X_m} \bigg/ \frac{Y_{nm}}{Y_n}; \quad (1)$$

где X_{mn} – число инновационных кластеров, соглашений о реализации совместных проектов или программ двух стран в стране m ;

X_m – общее число инновационных кластеров, соглашений о реализации совместных проектов или программ в стране m ;

Y_{nm} – число инновационных кластеров, соглашений о реализации совместных проектов или программ двух стран в стране n ;

Y_n – общее число инновационных кластеров, соглашений о реализации совместных проектов или программ в стране n ;

m, n – страны (интеграционные объединения).

Если $K_{НТП}$ близок к «1», то технологический процесс между странами можно назвать связанным. Смысл данного коэффициента следующий: чем больше связанность инновационного развития между странами, тем труднее им переориентироваться на других партнеров в сфере НИОКР и тем большую роль играет синергетический эффект от научно-технической кооперации.

Рассчитаем данный коэффициент для ряда направлений сотрудничества по линии Россия – ЕС. Для начала проанализируем сотрудничество при создании инновационных кластеров. Коэффициент связанности научно-технического прогресса в области инновационных кластеров равен:

$$k_{НТП}^{\text{иннокластеры}} = \frac{11}{29} \bigg/ \frac{32}{834} = \frac{0,379}{0,038} = 9,97$$

Коэффициент свидетельствует о большей диверсификации направлений сотрудничества у Европейского Союза и большей зависимости России от научно-технического сотрудничества с ЕС.

Рассмотрим более подробно данные коэффициенты в отраслевом разрезе. В аэрокосмической сфере коэффициент тесноты научно-технической кооперации России и ЕС составил:

$$k_{\text{НТП}}^{\text{Аэрокосмос}} = \frac{4}{\frac{3}{68}} = \frac{1,000}{0,044} = 22,72$$

Здесь мы видим полностью задействованные российские кластеры и лишь некоторые европейские. В то же время очевидно, что большая часть европейских (в частности, польских) кластеров не достигает необходимого уровня для сотрудничества с Россией в данной сфере. В сфере микро-, нано- и оптических технологий коэффициент тесноты научно-технической кооперации составил:

$$k_{\text{НТП}}^{\text{МНОТ}} = \frac{2}{\frac{3}{122}} = \frac{0,500}{0,025} = 20,00$$

В разрезе одной из наиболее перспективных отраслей – микро-, нано- и оптические технологии прослеживаются серьёзные диспропорции в количестве задействованных по данным направлениям инновационных кластеров. Если у России их четыре, то в странах ЕС – 122 [9]. Это указывает на разницу в приоритетах научно-технологического сотрудничества.

В сфере энергетики коэффициент тесноты научно-технической кооперации России и ЕС составил:

$$k_{\text{НТП}}^{\text{Энергия}} = \frac{3}{\frac{5}{49}} = \frac{0,750}{0,102} = 7,35$$

Высокий уровень развития ядерной энергетики в России обеспечил возможности для широкого научно-технического сотрудничества. Так, среди партнёров ядерно-инновационного кластера Димитровграда Ульяновской области имеется девять иностранных компаний, из них восемь – из Евросоюза [9]. С другой стороны, кластеры в сфере развития возобновляемой энергетики менее развиты в России, что обусловило величину рассчитанного коэффициента. Так, Евросоюзу выгоднее расширять сотрудничество с ядерными кластерами России, а нашей стране – с кластерами ЕС по экологически чистой энергетике.

Коэффициент связанности научно-технического прогресса в сфере ИКТ и креативной индустрии составил:

$$k_{\text{НТП}}^{\text{ИКТ}} = \frac{2}{\frac{6}{28}} = \frac{1,000}{0,214} = 4,67$$

Коэффициент связанности научно-технического прогресса в сфере машиностроения составил:

$$k_{\text{НТП}}^{\text{Машиностроение}} = \frac{1}{\frac{4}{119}} = \frac{0,200}{0,034} = 5,88$$

Коэффициент связанности научно-технического прогресса в сфере здоровья и медицинских наук составил:

$$k_{\text{НТП}}^{\text{Медицина}} = \frac{\frac{3}{5}}{\frac{2}{39}} = \frac{0,600}{0,051} = 11,76$$

Коэффициент связанности научно-технического прогресса в сфере создания новых материалов и химической промышленности составил:

$$k_{\text{НТП}}^{\text{Новые материалы}} = \frac{\frac{1}{2}}{\frac{2}{55}} = \frac{0,500}{0,036} = 13,89$$

Коэффициент связанности научно-технического прогресса в сфере биотехнологий и пищевой промышленности составил:

$$k_{\text{НТП}}^{\text{Биотех}} = \frac{\frac{1}{1}}{\frac{3}{42}} = \frac{1,000}{0,071} = 14,08$$

Как видно из результатов расчетов, наиболее развитыми направлениями кластерного сотрудничества РФ и ЕС являются «Авиационные и космические технологии», а также «Микро-, нано- и оптические технологии». Аутсайдерами списка являются инновационные кластеры по направлениям «Производство и машиностроение» и «ИКТ и креативная индустрия». Также по результатам проведенных расчетов можно сделать вывод, что по большинству направлений межкластерной кооперации РФ и ЕС в единичной отрасли участвуют не более одного кластера с каждой стороны. При этом часто встречаются и ситуации, когда международное сотрудничество налажено со стороны каждого инновационного кластера в отдельности, а между самими кластерами – нет.

По итогам данных расчётов проведен паттерн-анализ и построена диаграмма связанности направлений научно-технического сотрудничества Россия – ЕС в сфере кластеров (см. рис. 3).



Рисунок 3. Паттерн-анализ связанности направлений научно-технического сотрудничества по линии Россия – ЕС в сфере кластеров

Результаты паттерн-анализа на рис. 3 наглядно демонстрируют наиболее перспективные отрасли для научно-технического сотрудничества по линии Россия – ЕС. Красным цветом обозначена область среднего по всем отраслям распределения коэффициента связанности. Направления со значениями коэффициента выше среднего являются первоочередными для расширения международного научно-технического сотрудничества РФ и ЕС (на рис. 3 они находятся вне расцвеченной области).

Согласно рис. 3, к наиболее перспективным отраслям научно-технического сотрудничества относятся (в порядке убывания потенциала): авиационные и космические технологии; микро, нано- и оптические технологии; био- и пищевые технологии; новые материалы и химия; здоровье и медицинские науки.

Далее рассчитаем степень тесноты кооперации при заключении Соглашений о реализации совместных программ. В рамках сотрудничества Россия – ЕС имеется две такие программы: «ЭРА НЕТ+» и РП ЕС «Горизонт 2020». Со стороны России была открыта программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 гг.» (ФЦП ИиР–2020).

Наша страна в рамках ФЦП ИиР–2020 выделила на сотрудничество с ЕС 4,7 млрд руб., Европейский Союз в рамках программы «ЭРА НЕТ+» – 14 млн евро и 70 млн евро по программе «Горизонт–2020». Всего же на ФЦП ИиР–2020 было выделено 179,8 млрд руб., а по программе «Горизонт–2020» – 80 млрд евро [6, 8]. Исходя из этих данных, рассчитаем коэффициент связанности научно-технического сотрудничества РФ и ЕС в рамках совместных соглашений:

$$k_{\text{НТП}}^{2020} = \frac{4,7}{179,8} \bigg/ \frac{84}{80\,000} = \frac{0,026}{0,001} = 26,00$$

На основании проведенных расчетов можно сделать вывод о том, что Россия достаточно тесно связана со странами ЕС в рамках реализации совместных программ научно-технического сотрудничества.

Для выявления наиболее перспективных сфер научно-технического сотрудничества России и Евросоюза необходимо сопоставить полученные нами расчетные данные о его связанности и приоритеты инновационного развития РФ. Обзор источников позволил выделить три основных подхода к формированию таких приоритетов: на основе технологических укладов, исходя из доли секторов и отраслей в ВВП, с учетом мультипликативного эффекта в экономике [10].

Что касается технологических укладов, то развитые страны мира уже осуществили переход к пятому и осваивают шестой технологические уклады. При этом доля четвертого и более ранних технологических укладов в экономиках этих стран постепенно снижается. Пятый технологический уклад основывается на достижениях в области микроэлектроники, Интернет и телекоммуникации, биотехнологий (генной инженерии), новых материалов, аэрокосмической индустрии, атомной энергетики. Шестой уклад характеризуется приоритетом молекулярных, клеточных, нанотехнологий, лазерной техники и робототехники, искусственного интеллекта, альтернативной, в т. ч. водородной, распределенной энергетики с

«умными» сетями; использованием ядерных технологий в медицине, развитием новых видов транспорта и коммуникаций [11].

На текущий момент в экономике России преобладает четвертый технологический уклад (более 50 %), значительный удельный вес (более 30 %) в национальном хозяйстве РФ занимает третий технологический уклад, а на долю отраслей пятого уклада приходится всего 10 %. Доля шестого уклада в России находится на уровне ниже статистической погрешности [12].

В то же время в рамках российских технологических платформ картина распределения по технологическим укладам диаметрально противоположная. Так, доля шестого технологического уклада в технологических платформах России составляет 46 % (16 из 35), пятого уклада – 34 % (12 из 35), а четвертого – 20 % [4]. В крупнейшем инновационном кластере РФ – Сколково – на долю пятого технологического уклада приходится 54 % проектов, на долю шестого уклада – 17 %, на долю четвертого уклада – 29 % [13]. Таким образом, пятый и шестой технологические уклады являются современным трендом развития российских технологических платформ и инновационных кластеров.

С позиций доли секторов и отраслей в ВВП РФ ситуация следующая. На первом месте стоит добыча полезных ископаемых (12,9 % ВВП), далее следуют химическая и нефтехимическая промышленность (3,8 %), металлургическая промышленность (3,2 %), пищевая промышленность (1,9 %), производство транспортных средств и прочих машин и оборудования (1,9 %). В то же время на долю производства компьютеров, электронных и оптических изделий приходится всего лишь 0,5 % ВВП РФ, т. е. в пределах статистической погрешности [14].

Таким образом, с точки зрения доли секторов и отраслей в ВВП РФ, международное научно-техническое сотрудничество России будет наиболее перспективным в тех инновационных проектах, которые смогут дать результат в виде прироста экономической эффективности в сферах добычи нефти и газа (за счет снижения себестоимости добычи или увеличения отдачи пластов), химической и нефтехимической, металлургической, пищевой промышленности (за счет снижения потребления сырья и электроэнергии, внедрения новых технологий увеличения глубины переработки сырья), машиностроения (за счет внедрения новых конкурентоспособных образцов машин и оборудования).

Согласно основам экономической теории, мультипликативный эффект подразумевает, что развитие какой-либо одной отрасли или сектора затрагивает большое число смежных производств, секторов и отраслей за счет формирования спроса на новые инновационные товары и технологии [15]. Например, лидирующий по доле в ВВП в РФ сектор добычи нефти и газа формирует спрос на новые технологии добычи на Арктическом шельфе, новое оборудование, позволяющее более эффективно вести разведку новых запасов и увеличить отдачу от пластов при добыче сырья. Реализация новых проектов в сфере переработки природного газа в СПГ на Ямале привела к заказу целого танкерного флота газовозов ледового класса на российской судовой верфи «ДВЗ “Звезда”» [16]. Как видно из этих примеров, мультипликативный эффект срабатывает в рамках отраслей, принадлежащих к четвертому технологическому укладу.

Здесь можно привести примеры потенциального мультипликативного эффекта, вызываемого развитием производств пятого и шестого технологических укладов, на развитие отраслей четвертого уклада. Например, применение методов лазерной наплавки при ремонте деталей машин и оборудования способно снизить стоимость ремонта (можно обойтись без заказа новых дорогих деталей и комплектующих), повысить срок межремонтной эксплуатации, а значит, снизить эксплуатационные расходы на поддержание оборудования в рабочем состоянии. Однако на текущий момент эти технологии проходят стадию опытно-конструкторских работ и не внедрены в производство. Еще один пример касается сегмента новых конструкционных материалов. Замена металла на аналогичные по прочностным характеристикам композитные материалы в ряде случаев способна снизить вес машины, механизма, оборудования. Так, композитные материалы уже активно применяются в автомобиле- и авиастроении. Например, сборка кузовов гоночных автомобилей из композитных материалов позволяет снизить вес, а значит, улучшить динамику разгона машин. Применение композитного крыла для гражданского самолета (здесь можно вспомнить историю с «черным» крылом для МС-21) способно снизить вес машины, а значит, уменьшить потребление топлива, которое является критическим фактором для любой авиакомпании. Однако на текущий момент с композитными материалами есть одна ключевая проблема – их высокая стоимость, которая ограничивает возможный охват сфер их применения.

На основе вышеизложенного можно утверждать, что противоречие между подходами выявления приоритетов инновационного развития России на основе технологических укладов и доли секторов и отраслей в ВВП РФ может быть частично снято за счет использования третьего подхода, учитывающего возможный мультипликативный эффект в экономике от внедрения нововведений.

Проанализируем данные рис. 3 на предмет соответствия рассмотренным выше трем подходам выделения приоритетов инновационного развития России. Сферы сотрудничества, имеющие максимальный коэффициент связанности согласно рис. 3, аэрокосмическая индустрия, а также микро-, нано- и оптические технологии, относятся к пятому и шестому технологическим укладам. Также есть основания утверждать, что технологии, позволяющие добиться снижения потребления топлива в аэрокосмической сфере, могут иметь значимый мультипликативный эффект за счет существенного роста объемов авиаперевозок при условии снижения цен, соответствующего эластичности спроса. Микро-, нано- и оптические технологии могут служить усилителями мультипликативного эффекта в аэрокосмической сфере в случае перехода на импортозамещение в производстве гражданской авионики и судовых приборов.

Сферы сотрудничества, имеющие высокий коэффициент связанности согласно рис. 3 (биотехнологии и пищевая промышленность, а также новые материалы и химическая промышленность), имеют отношение как к пятому укладу (биотехнологии и новые материалы), так и к четвертому (пищевая и химическая промышленность). Мультипликативным эффектом могут обладать новые композитные материалы (см. пример выше), новые химические вещества с лучшими экологическими характеристиками для производства моющих средств, удобрений

для сельского хозяйства, фармацевтических препаратов и др., а также биотехнологии, позволяющие минимизировать разницу в стоимости ведения органического и традиционного сельского хозяйства.

Таким образом, наиболее перспективными сферами научно-технического сотрудничества России и Евросоюза являются:

- технологии снижения потребления топлива в аэрокосмической индустрии;
- микро-, нано- и оптические технологии для гражданской авионики;
- новые композитные материалы в автомобиле- и авиастроении;
- новые химические вещества для производства моющих средств, удобрений для сельского хозяйства, фармацевтических препаратов;
- биотехнологии для органического сельского хозяйства.

ВЫВОДЫ

Проведенный анализ научно-технического сотрудничества России со странами Евросоюза позволил нам прийти к следующим выводам.

Научно-техническое сотрудничество между РФ и ЕС развивается на основе таких инструментов, как технологические платформы, инновационные кластеры, а также рамочные программы Евросоюза (РП ЕС «Горизонт 2020»).

Существует ряд организационных препятствий для развития научно-технического сотрудничества РФ и ЕС в рамках указанных инструментов. Так, организация технологических платформ в России и Евросоюзе базируется на разных подходах: в РФ инициатором выступает государство, в ЕС – бизнес, что приводит к большей нацеленности европейских технологических платформ на коммерциализацию нововведений, чем у их российских аналогов. Участие России в РП ЕС «Горизонт 2020» характеризуется недостаточной эффективностью ввиду проблем с организацией конкурсов на проведение НИОКР (информационная неосведомленность партнеров о возможностях друг друга и др.) и низкого освоения средств в рамках ФЦП «ИиР–2020».

Для выявления наиболее перспективных сфер научно-технического сотрудничества РФ и ЕС авторами введен новый аналитический инструмент – коэффициент связанности международной научно-технической кооперации. Расчетным путем установлено, что наибольшие коэффициенты связанности имеют следующие сферы научно-технического сотрудничества РФ и ЕС: аэрокосмическая индустрия, микро-, нано- и оптические технологии, биотехнологии, новые материалы, пищевая и химическая промышленность.

Полученные расчетные данные о связанности научно-технического сотрудничества России и Евросоюза и соответствующие им сферы сопоставлены с приоритетами инновационного развития РФ, исходя из принадлежности к пятому и шестому технологическим укладам, доли секторов и отраслей в ВВП, а также с учетом мультипликативного эффекта в экономике. Выявлено, что наиболее перспективными сферами научно-технического сотрудничества России и Евросоюза являются технологии снижения потребления топлива в аэрокосмической индустрии; новые технологии для гражданской авионики; новые композитные материалы в

автомобиле- и авиастроении; новые химические вещества для производства моющих средств, удобрений для сельского хозяйства, фармацевтических препаратов; биотехнологии для повышения экономической эффективности органического сельского хозяйства.

Список литературы

1. Задумкин К. А., Терехова С. В. Международное научно-техническое сотрудничество: сущность, содержание и формы // Проблемы развития территории. 2009. Вып. 1 (47). С. 22–30.
2. Бебешко И. Ю. Технологические платформы как инструмент содействия инновационному развитию российской экономики // Теория и практика общественного развития. 2012. № 12. С. 506–508.
3. Европейские технологические платформы / Под ред. С. В. Вольфсон. Томск: Центр Европейского Союза в Сибири, 2018. 72 с.
4. Перечень российских технологических платформ [Электронный ресурс]. URL: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/85bc0df1-b174-4e1b-8d4aa803a158c80b/20181101.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=85bc0df1b174-4e1b-8d4a-a803a158c80b>
5. Густав Н. Н. Европейские технологические платформы: понятие, история создания, характеристика // Известия Томского политехнического университета. Инжиниринг георесурсов. 2012. Т. 321. № 6. С. 56–59.
6. «Горизонт–2020»: общие сведения // Российский Национальный Контактный Центр «Биотехнологии, сельское, лесное, рыбное хозяйство, пищевая безопасность и биоэкономика» [Электронный ресурс]. URL: http://www.bio-economy.ru/ramochnaya_programma_es/gorizont_2020/
7. Балашова М. В., Бжания М. И., Кукулина И. Р., Кутырев Г. И. Новые горизонты российско-европейского научно-технологического сотрудничества // Перспективы науки. 2016. № 10. С. 27–37.
8. ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы» [Электронный ресурс]. URL: http://fcpr.ru/participation_in_program/contracts/
9. Карта российских кластеров [Электронный ресурс]. URL: <https://map.cluster.hse.ru/>
10. Ванюшкин А. С. К вопросу о приоритетах технологической модернизации экономики России. // Сб. трудов конференции «Интеграционные процессы в современном геоэкономическом пространстве». Симферополь, 2017. С. 63–69.
11. Загидуллина Г. М., Соболев Е. А. Технологические уклады, их роль и значение в развитии инновационной экономики России [Электронный ресурс]. URL: https://izvestija.kgasu.ru/files/4_2014/348_355_Zagidullina_Sobolev.pdf
12. Каблов Е. Шестой технологический уклад // Наука и жизнь. 2010. № 4. С. 15–18.
13. Made in Сколково–2018. Ежегодный отчёт ИЦ «Сколково» [Электронный ресурс]. URL: <http://sk.ru/news/m/wiki/22473/download.aspx>
14. Произведённый ВВП. Данные по разделам ОКВЭД в текущих ценах. // Сайт федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab10-3.xls
15. Макроэкономика: учебник под редакцией Г. А. Родиной. М: Юрайт, 2018. 375 с.
16. ССК «Звезда» и Samsung Heavy Industries подписали контракт на проектирование газозовозов для проекта «Арктик СПГ–2». Пресс-релиз ПАО «Роснефть» [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.rosneft.ru/press/releases/item/196871/>

Статья поступила в редакцию 16.09.2019

УДК 338.46

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ПЕРИОД ТРАНСФОРМАЦИИ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ



ГАФАРОВА К. Э.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», Симферополь, Российская Федерация
e-mail: karina_gafarova@mail.ru*

В статье обоснован глобальный характер современных трансформационных изменений в системе социальных услуг на основе раскрытия их движущих сил, векторной направленности, а также механизма их реализации. Выделены мировые модели социальных услуг, дана оценка их эффективности. Рассмотрены функциональные особенности государственного сектора социальных услуг в условиях глобализации.

Ключевые слова: социальные услуги, социализация экономики, социальные стандарты, глобализация, трансформация системы социальных услуг, государственный сектор системы социальных услуг.

ВВЕДЕНИЕ

Современный этап мирохозяйственного развития характеризуется глубокими трансформационными процессами, которые нашли свое материальное выражение в формировании глобальных рынков товаров, услуг, финансов, информации и объектов интеллектуальной собственности, в модернизации технологической основы современной рыночной системы и утверждении постиндустриальной модели ее развития, углублении процессов региональной интеграции и формировании институтов глобального управления.

Социальная система общества как производная его политико-экономического развития, начиная с 1970–х годов также претерпела качественных структурно-функциональных изменений. Их проявлением является, с одной стороны, рост социальных расходов в общественных фондах потребления развитых стран, их социальная конвергенция, диверсификация социальных услуг, развитие институтов социального партнерства, демократизация социальных отношений и международная унификация социальных стандартов, а с другой – нарастание социальной асимметрии на внутреннем и межстрановом уровнях, сокращение государственных расходов на социальные программы, увеличение общей и структурной безработицы, всплеск международных миграционных процессов и заострение экологических проблем. При этом одним из главных факторов социальных трансформаций стала экономическая глобализация, которая обусловила как расширение социальных запросов и потребностей граждан разных стран, так и возможностей их удовлетворения на национальном и международном уровнях. При таких условиях существенного

обновления требуют также национальные системы социальных услуг, которые под влиянием глобальных императивов должны быть способны удовлетворять весь спектр растущих социальных потребностей граждан, независимо от их национальности, страны происхождения, возраста, социального статуса на коммерческой, а также частично на безвозмездной основе.

Наиболее полно проблематика социальных отношений, их трансформации в условиях глобализации, влияния социальных факторов на международную конкурентоспособность стран, оценки эффективности национальных моделей социальной политики разработаны в трудах таких зарубежных и отечественных ученых, как Б. Амороссо, Ж. Бишо, Дж. Бьюкенена, А. Быкова, Э. Боробьевой, Ю. Винслава, В. Громова, И. Малофеева, А. Меддисона, С. Медянцевой, Р. Мейднер, Л. Притчет, З. Сабанова, Д. Сторожук, Л. М. Хансена, А. Хедборга, Л. Хоревой и многих других.

Вместе с тем требуют углубленного исследования вопросы экономической природы социальных услуг, выяснения места и роли государства в процессах социализации национальных экономических систем, организационно-экономического механизма глобальной трансформации национальных систем социальных услуг. Таким образом, комплексное исследование глобальных трансформаций системы социальных услуг является очень важным как в теоретическом, так и практическом плане.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Одним из главных компонентов современных мирохозяйственных трансформаций является социализация рыночной системы, которая проявляется, прежде всего, в усилении интеграции личностного и общественного начал в процессе производства, его социальной переориентации, в росте масштабов социальных инвестиций и рынка социальных услуг, а также в переносе человека в центр социально-экономического развития. В институциональном плане этот процесс отражает формирование таких правил и норм взаимодействия экономических субъектов, которые превращают экономику в инструмент улучшения благосостояния широких слоев населения.

Среди большого спектра современных услуг, направленных на удовлетворение производственных и личных потребностей, центральное место принадлежит социальным услугам, которые представляют собой особые экономические блага. Характеризуя их, следует отметить, что в формате общественного развития именно социальные услуги аккумулируют в себе самые передовые инновации, достигнутые за весь исторический период человеческой цивилизации, и направлены как на удовлетворение устоявшихся, традиционных человеческих потребностей, так и новых. Кроме того, стремительное развитие социальных услуг в эпоху глобализации приводит к раскрытию у человека таких потребностей и запросов, которые необходимы для роста экономической активности населения.

Стоит отметить, что на сегодня все еще отсутствует единое общепринятое определение категории «социальные услуги», что обусловлено неоднозначностью и многомерностью их экономической природы.

Понятие «социальная система» употребляли в своих трудах еще древние мыслители, но в них под ней подразумевалась, прежде всего, общая идея упорядоченности общественной жизни, поэтому в строгом смысле оно было более близко к понятию «социального порядка». Понятие «социальная система» было научно формализовано только с развитием системного подхода в науке, то есть социальные услуги – это одновременно и продукт, и сфера деятельности человека.

Исходя из этого, категорию «социальные услуги» следует рассматривать как особую потребительскую стоимость процесса общественного труда, выраженную в полезном эффекте, который удовлетворяет индивидуальные, коллективные и общественные социальные нужды на безвозмездной или возмездной основе на национальном или наднациональном уровнях. В отличие от однопорядковых категорий «социальная защита», «социальная политика», «социальное обеспечение», которые представляют собой инструментарий удовлетворения социальных потребностей и запросов населения, социальная услуга является объектом их удовлетворения [1, 2].

Особенность социальных услуг как товара заключается в том, что они полезны не как вещь, а как социально полезная деятельность. Еще одной важной чертой социальных услуг является общепризнанная гарантированность обеспечения населению государством определенного их набора, который предусматривает минимальное удовлетворение социально приоритетных потребностей всех членов общества независимо от их вклада и возможностей. При таких условиях возможность получения подобного минимального «социального пакета» признается неотъемлемым, естественным правом человека, а гарантом реализации этих прав является государство.

Необходимо отметить, что в условиях постиндустриального развития мирового хозяйства экономическая природа социальных услуг существенно трансформируется, а именно:

- социальные услуги приобретают все более персонифицированный характер;
- в их структуре увеличивается доля платных услуг;
- происходит диверсификация видовой и субъектной структуры этих услуг;
- происходит усиление международного характера социальных услуг;
- в структуре глобального рынка формируется самостоятельный сегмент социальных услуг с наличием пострановой и региональной асимметрии.

Глобальный характер современных трансформационных изменений в системе социальных услуг целесообразно рассматривать на основе раскрытия их движущих сил, векторной направленности и механизма реализации системы социальных услуг (рис. 1)

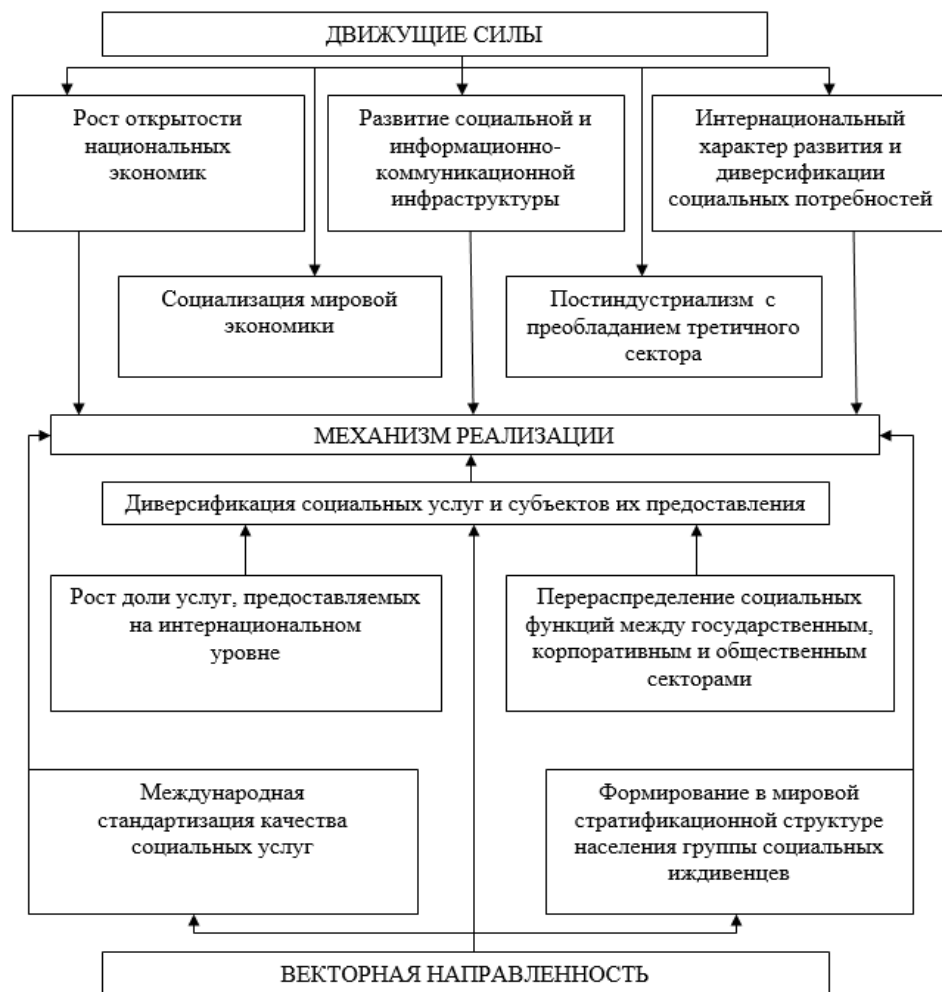


Рисунок 1. Глобальный характер трансформационных изменений в системе социальных услуг.

Составлено автором на основе данных [2–5].

Под движущими силами следует понимать: интернациональный характер развития и диверсификации социальных потребностей и запросов граждан, социализацию мировой экономики, постиндустриализм с преобладанием третичного сектора экономики, рост открытости национальных обществ, развитие социальной и информационно-коммуникационной инфраструктуры и др.

В свою очередь, векторная направленность трансформаций системы социальных услуг проявляется в диверсификации социальных услуг субъектов их предоставления, в перераспределении социальных функций между государственным, корпоративным и общественным секторами в пользу двух последних, в международной стандартизации качества социальных услуг, в росте доли услуг, предоставляемых на интернациональном уровне и др.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ПЕРИОД ТРАНСФОРМАЦИИ СИСТЕМЫ...

И, наконец, третий компонент современной трансформации системы социальных услуг – это политико-правовой и институционально-финансовый механизмы их реализации через деятельность национальных, региональных и международных институтов социального менеджмента, прежде всего, Международной организации труда, Международной организации по миграции, Всемирной организации здравоохранения, социального комитета ООН и др.

Кроме того, необходимо подчеркнуть и тот факт, что на формирование системы социальных услуг определяющее влияние оказывают культурно-исторические традиции разных стран и регионов мира. При этом существенные различия в трактовке самой сущности социальных услуг, соответственно, в определении ключевых составляющих социально-экономической политики существуют не только между странами, принадлежащими к различным цивилизационным измерениям, но и между близкими по уровню социально-экономического и культурного развития.

Самые высокие социальные стандарты и жизненный комфорт для граждан демонстрируют сегодня те страны, которые смогли удачно соединить в своих национальных моделях развития экономическую, социальную и экологическую компоненты. К ним относятся, прежде всего, Австрия, Бельгии, Финляндии, Франции, Швеция, Германия, Швейцария, США и Великобритания. В этих странах огромное внимание уделяется социальной поддержке населения, где это не только механизм защиты, но и один из главных факторов развития страны. Это подтверждают и показатели доли государственных социальных расходов к ВВП (табл. 1).

Таблица 1

Динамика показателей государственного финансирования социальных услуг стран,
% к ВВП.

Страна	1980	1990	2000	2005	2015	2018
Австралия	10,282	13,127	17,321	16,516	18,535	–
Австрия	22,385	23,764	26,725	27,365	27,701	26,601
Бельгия	23,519	24,883	25,415	26,451	29,188	28,914
Канада	13,656	18,117	16,5	17,019	17,628	–
Дания	24,76	25,139	25,678	27,213	28,990	27,991
Финляндия	18,074	24,288	24,341	26,121	30,392	28,707
Франция	20,76	24,871	27,718	28,969	31,982	31,196
Германия	22,113	21,734	26,559	27,234	24,862	25,144
Исландия	...	13,737	15,247	16,329	15,482	16,012
Ирландия	16,656	14,924	13,269	15,756	15,154	14,378
Израиль	17,092	16,455	15,544	–
Италия	17,978	19,95	23,275	24,979	28,481	27,910
Япония	10,4	11,28	16,536	18,591	21,877	–
Республика Корея	...	2,827	4,798	6,447	10,213	11,126
Люксембург	20,63	19,135	19,782	22,997	22,097	22,405
Нидерланды	24,791	25,567	19,783	20,708	17,729	16,679
Новая Зеландия	17,04	21,52	19,144	18,119	19,211	18,930
Норвегия	16,852	22,306	21,306	21,709	24,701	24,977
Испания	15,548	19,949	20,436	21,407	24,656	23,709
Швеция	27,163	30,233	28,432	29,083	26341	26,055
Великобритания	16,539	16,75	18,595	20,565	21,609	20,591
США	13,155	13,456	14,455	15,833	18,848	18,717

Составлено автором на основе данных [6]

Для сравнения в Российской Федерации доля расходов на социальную сферу относительно нашего ВВП несоизмеримо меньше, чем в вышеперечисленных странах (рис. 2).

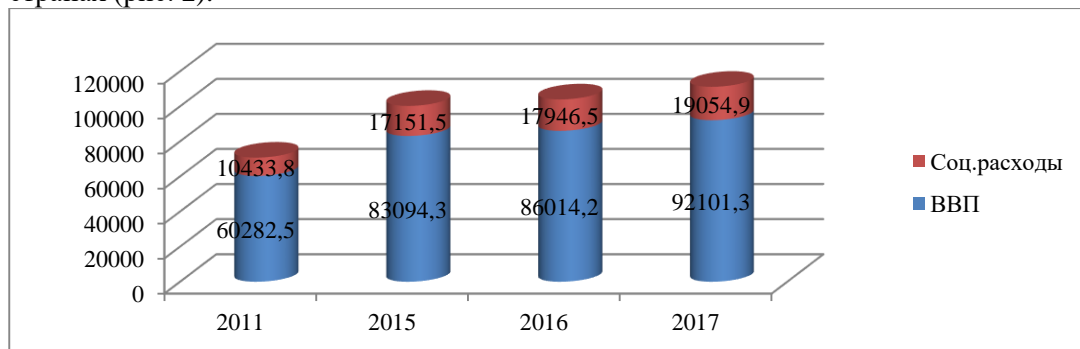


Рисунок 2. Социальные расходы Российской Федерации, в текущих ценах (млрд руб.) к объему ВВП

Составлено автором на основе данных [7]

Так, по итогам 2017 года в денежном выражении сумма расходов на социальную сферу составила 19054,9 млрд рублей, при этом наибольшая доля (свыше 70 %) этих расходов приходится на выплаты пенсий. Значительной проблемой нашей страны является также высокий уровень депопуляции и старения населения. Так, за период трансформационных изменений системы социальных услуг в стране с 1993 по 2017 гг. произошло значительное сокращение численности населения с 148,6 млн чел. до 146,9 млн чел соответственно [6].

При этом по ряду причин в последние годы значительным ростом характеризуется коэффициент демографической нагрузки. Это говорит о том, что сегодня на 1000 лиц трудоспособного возраста приходится порядка 750 человек в возрасте моложе и старше трудоспособного возраста. Интенсивная деградация всех элементов экономической системы РФ в результате сложной социально-экономической политики 1990–х – начала XXI в. обусловила беспрецедентный характер глубокой социальной поляризации российского общества и повлекло разрушительные тенденции в развитии национального человеческого ресурса.

Конечно, глобальная трансформация системы социальных услуг не могла не коснуться и российской социальной системы. Первый этап трансформаций характеризовался усиленной борьбой с последствиями радикальных социально-экономических преобразований конца 80–х – начала 90–х годов. В русле этих изменений были образованы институты и фонды социальной сферы. Второй этап (1996–2000 гг.) характеризовался крупнейшими институциональными реформами, среди которых новое трудовое законодательство, изменения в системе здравоохранения и образования и т. д. Третий этап развития социальной политики в России начался на заре нового века, и именно с этого момента социальные вопросы стали занимать одно из главных мест в политической повестке государства [8, 9]. Встав на путь нового социально-экономического развития, наша страна делает определенные шаги в построении социального государства. Но по ключевым

критериям социальных стандартов (уровень и продолжительность жизни, уровень безработицы, качество медицинского обслуживания и т. д.) она существенно отстает от ведущих мировых, в том числе и европейских стран.

Однако даже для государств группы ОЭСР присуще наличие глубоких межстрановых асимметрий в распределении государственных расходов на финансирование социальных услуг: данный показатель в 2018 г. варьировался от минимальных 11,126 % ВВП в Республике Корея до 31,196 % ВВП во Франции. Это особенно заметно при соотношении доли государственных и частных источников финансирования социальных услуг в развитых странах (рис. 3).

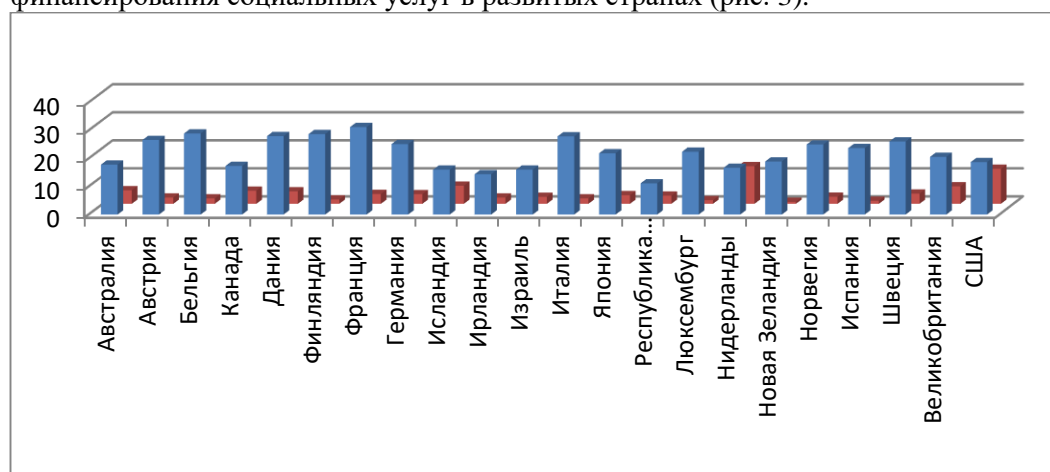


Рисунок 3. Соотношение государственных и частных затрат по странам в 2018 году, % к ВВП.

Составлено автором на основе данных [6]

Об осознании исключительно важной роли государственного сектора в предоставлении социальных услуг в период трансформаций свидетельствует, в частности, тот факт, что со второй половины XX века практически все развитые страны мира начали стремительно наращивать объемы их финансирования, прежде всего, в развитие общества и социальную инфраструктуру: образовательную сферу, социальное обеспечение граждан, систему здравоохранения, помощь по безработице, по возрасту, в случае потери трудоспособности и др.

Более того, в течение последних десятилетий расходы государственного сектора на предоставление социальных услуг населению во многих развитых странах мира превратились в один из самых эффективных видов инвестиций.

Среди факторов, которые обусловили возрастание роли государства в предоставлении социальных услуг в период трансформационных изменений, одним из главных является высокий уровень внутристрановой социальной поляризации, которую до сих пор не удается преодолеть даже странам с высоким уровнем доходов (рис. 4).

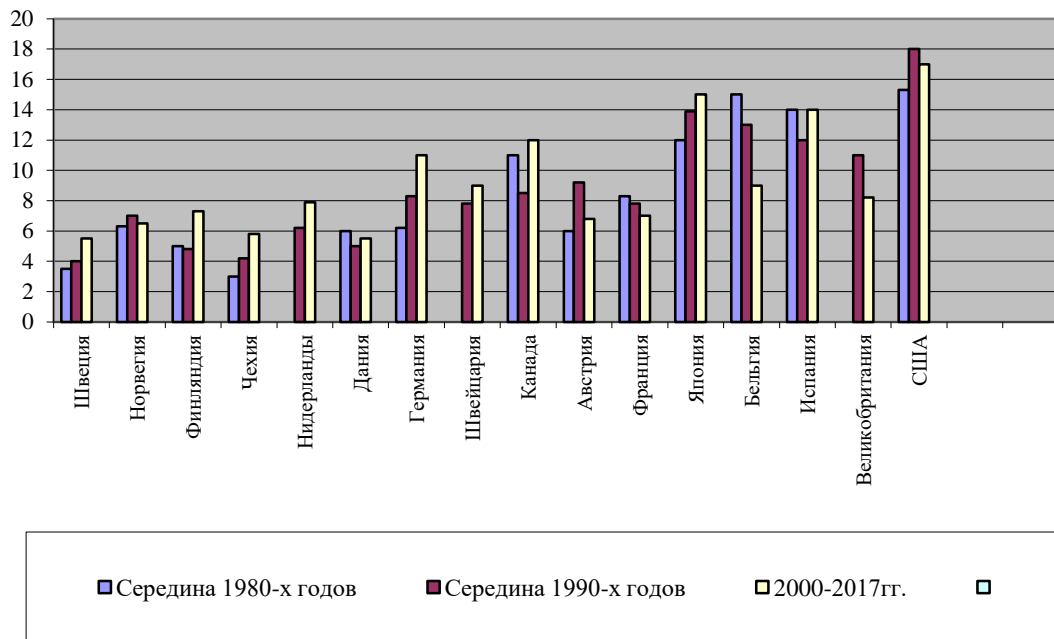


Рисунок 4. Доля населения стран ОЭСР, проживающих за чертой бедности
Составлено автором на основе данных [6]

В целом, динамика бедности в странах–членах ОЭСР за период с середины 1980–х до 2018 г. демонстрирует сохранение существенных различий между странами Северной Европы с низким уровнем относительной бедности и англосаксонских странах с более высоким уровнем данного показателя.

При этом государственная политика регулирования доходов в развитых странах направлена, прежде всего, на достижение оптимального соотношения между эффективностью общественного производства и социальной справедливостью экономической системы. И это не случайно, ведь чрезмерное выравнивание доходов и имущества приводит к значительному ослаблению и даже потере действенных стимулов к труду, к существенному ослаблению рыночных механизмов хозяйствования, тогда как чрезмерная их дифференциация – к нарастанию социальной напряженности и углубление социальных конфликтов.

Это является свидетельством формирования под воздействием трансформационных изменений в социальной сфере разнотипных моделей действующих на сегодня национальных систем социальных услуг (табл. 2).

Таблица 2

Национальные модели социальных услуг

Модели социальных услуг	Страны	Результативность
Скандинавская модель	Финляндия, Швеция, Дания, Норвегия, Нидерланды	Высокоэффективна, т. к. направлена на решение комплекса социальных проблем за счет высокого уровня затрат на социальные потребности
Англосаксонская модель	Великобритания, Ирландия	Высокоэффективна в контексте сокращения доли безработных и повышения уровня занятости, но в то же время существует значительное количество ограничений в повышении социальных стандартов
Континентальная модель	Австрия, Бельгия, Германия, Франция, Люксембург	Малоэффективна в отношении повышения уровня занятости. Ориентирована на ликвидацию социально-экономических диспропорций
Средиземноморская модель	Греция, Португалия, Испания, Кипр, Мальта	Малоэффективна. Не способствует установлению социального равенства. Характеризуется невысоким уровнем занятости на фоне существования значительного количества лиц, проживающих за чертой бедности

Составлено автором на основе данных [10]

Как результат, сегодня мы являемся свидетелями постепенного формирования в системе глобального рынка услуг его самостоятельного сегмента – рынка социальных услуг, функция которого заключается в универсальной способности непосредственно предоставлять различные социальные услуги гражданам независимо от их национальности, страны происхождения, возраста, социального статуса, на коммерческой, а также частично на безвозмездной основе.

Поэтому именно крупномасштабные объемы государственного финансирования системы социальных услуг являются сегодня основой устойчивого развития национальных экономик стран мира и обеспечивают возможности отдельных индивидов участвовать в экономической и общественной жизни государств.

В предоставлении социальных услуг государственный сектор выполняет дуалистическую роль. С одной стороны, государство через уполномоченные органы осуществляет прямое финансовое обеспечение предоставления качественных социальных услуг тем, кто в них нуждается, что является, по сути, основным индикатором его социальной конкурентоспособности. А с другой, государство создает необходимые институциональные и организационно-экономические условия для консолидации усилий государственного, частного и неправительственного секторов в решении острых социальных проблем общества, особенно в условиях, когда соответствующие государственные организации неспособны должным образом реализовывать свою социальную функцию из-за нехватки финансовых ресурсов, квалифицированных специалистов, слабости институциональной структуры или сложной политической ситуации.

ВЫВОДЫ

В результате эволюции социальной сферы наблюдается рост социальных потребностей населения и расширения средств их удовлетворения в ряду таких категорий, как «социальная защита населения», «социальная политика», «государственное управление», «публичные услуги» и «административные услуги», выделилась самостоятельная категория «социальные услуги», которая, будучи потребительской стоимостью нематериального характера, способна удовлетворить социальные потребности любого индивидуума в глобальной среде. Поэтому именно она сегодня наиболее полно отражает системность воспроизведения социальной сферы, процессов ее интернационализации и формирования социального сегмента глобального рынка.

Концептуальные основы действующих на сегодня национальных систем социальных услуг были заложены во второй половине 1930-х годов и связаны с возрастанием роли государства в регулировании социально-экономических процессов. В ходе своего развития они постоянно подвергались качественной и количественной модификациям, которые были обусловлены научно-техническим прогрессом, циклической сменой технологических укладов, демократизацией и гуманизацией общественной жизни, процессами социализации национальных экономик, региональной интеграцией и культурными императивами. В рамках общих типов социальных систем (либеральная, консервативная и социал-демократическая) были сформированы национальные системы социальных услуг, которые отличаются в зависимости от участия государства в их предоставлении, характере распределения, уровне развития институтов социального партнерства и социальной ответственности бизнеса, возможностей доступа населения к социальным услугам, соотношении платных и бесплатных их видов, зрелости социальной инфраструктуры, развитости социальных стабилизаторов в системе антициклического регулирования экономики.

Общим мерилom уровня социализации глобальной экономики являются объемы и качество социальных услуг населению в соответствии с его растущими социальными потребностями и запросами. В условиях глобализации и роста международного сегмента социальных услуг происходит рост доли и значимости государственного сектора и сужение спектра некоммерческих услуг.

Государственный сектор даже в условиях глобализации остается ведущим каналом социального обслуживания населения. К его функциональным компетенциям относятся: наращивание человеческого потенциала стран и повышения его конкурентоспособности, выравнивание страновых и региональных социальных асимметрий, сокращение значительной дифференциации в доходах самых богатых и самых бедных слоев населения, развитие социальной инфраструктуры общества, обеспечение национальной безопасности.

Список литературы

1. Келасьев В. Н., Первова И. Л., Мороз Е. В. Трансформация системы социального обслуживания в контексте неолиберальных реформ в России // Вестник Санкт-Петербургского университета. Социология. 2017. Выпуск 1. С. 87–98.

2. Разорвин И. В., Дурандина О. А. Определение эффективности оказания социальных услуг – Инновационный путь управления социальными системами // Вопросы управления. 2014. № 4 (29). С. 169–174.
3. Максимов Б. И. Социализация производства как критерий его развития [Электронный ресурс]. URL: http://www.civisbook.ru/files/File/Maksimov_soz.pdf.
4. Сторожук Д. А. Набор социальных услуг в системе социальной защиты населения РФ // Российский ежегодник трудового права. 2011. № 6. С. 477–487.
5. Михайлова Е. С., Низова Л. М. Зарубежный и отечественный опыт предоставления услуг в системе социальной защиты // Сборник трудов «Национальная безопасность России в глобализационном мире: состояние, вызовы, риски и механизмы устойчивого развития». 2015. С. 174–175.
6. Официальный сайт Организации экономического сотрудничества и развития [Электронный ресурс]. URL: <https://data.oecd.org/social-exp/social-spending.htm>.
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>.
8. Кижикина В. В. Эволюция системы социальной защиты населения в России (сравнение со странами Европы) // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2013. № 3 (23). С. 80–94.
9. Кормщиков Д. А. К какой модели социальной политики стремится Россия? // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. 2014. № 1 (2). С. 439–444.
10. Казибекова Н. А. Модели социальной защиты и социальных услуг населению в зарубежной практике // Региональные проблемы преобразования экономики. 2009.- № 1.

Статья поступила в редакцию 16.09.2019

УДК 339.9:330.34

ГЛОБАЛЬНЫЕ ДОМИНАНТЫ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ БИЗНЕСА



ГОРДА А. С.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», Симферополь, Российская Федерация
e-mail: alx7777@mail.ru*

Выделены наиболее значимые для транснационализации бизнес-деятельности общеэкономические характеристики интеграционных процессов, проанализированы современные тенденции развития международной бизнес-деятельности, проведена оценка позиционирования современных транснациональных корпораций в системе мирового экономического порядка, исследованы практические аспекты использования различных форм взаимоотношений в бизнес-деятельности, определены основные доминанты и особенности их влияния на процессы транснационализации бизнес-деятельности, проанализированы основные аспекты реализации наиболее распространенных видов стратегий транснациональных корпораций.

Ключевые слова: бизнес-деятельность, интеграция, интернационализация, транснациональные корпорации, доминанты транснационализации, корпоративные стратегии.

ВВЕДЕНИЕ

Системная и комплексная транснационализация бизнес-деятельности в начале третьего тысячелетия приобретает своё многомерное проявление в динамичном наращивании масштабов международного производства ТНК, диверсификации форм и механизмов их инвестиционно-кредитной, инновационно-технологической и финансовой деятельности, структурной модернизации производственного процесса, расширении сетей аффилированных и зависимых от ТНК компаний, реорганизации корпоративной институционально-регуляторной архитектуры и коренном обновлении стратегий конкурентного лидерства бизнес-структур.

Транснационализация (transnationalization) – это объективный процесс, который исследователями рассматривается в двух основных аспектах. Во-первых, как качественно новый этап интернационализации хозяйственной жизни, характеризующийся резким возрастанием роли внешних факторов развития всех государств и созданием транснационального капитала. Во-вторых, как определенная и наиболее важная форма общего процесса интернационализации хозяйственной жизни [1, С. 238].

Как свидетельствует мировой опыт, на всех эволюционных этапах интернационализации корпоративный сектор испытывал мощное влияние экзогенной среды, которое не только формировало мотивационные условия его функционирования и общую политико-правовую, экономическую, социально-культурную и инфраструктурную сферу транснациональной деятельности, но и

заставляло учитывать экологические факторы корпоративных стратегий ТНК.

Однако, если доглобализационная эпоха мирохозяйственного развития характеризовалась преимущественно одновекторным влиянием бизнес–среды на финансово-хозяйственную деятельность ТНК, то современные условия их функционирования формируют качественно новую модель транснациональной деятельности. Ее определяющими чертами являются, с одной стороны, мощное влияние международной среды на деятельность ТНК со значительным расширением спектра факторов, которые должны учитываться при разработке и имплементации корпоративных стратегий, а с другой – непосредственная структуризация транснациональными корпорациями глобальной среды в соответствии со своими собственными экономическими интересами и стратегическими целями. Ускоренная трансформация среды бизнес–деятельности ТНК происходит по каналам глобальной монополизации капитала и производства, конвергенции национальных налоговых и финансовых систем, системной либерализации международных экономических отношений, институционализации мирового хозяйства, а также международной стандартизации, унификации и офшоризации глобального бизнеса на новой информационно-коммуникационной основе. Таким образом, фундаментальные трансформации среды бизнес–деятельности транснациональных корпораций требуют глубокого их теоретического осмысления и определения характера и механизмов влияния факторов среды на функционирование ТНК в глобальном экономическом пространстве.

Теоретические, методологические и практические основы международной и транснациональной бизнес–деятельности нашли всестороннее освещение в работах таких исследователей, как М. Кано–Рубио [2], Н. Дрифилд [3], Дж. Мэтьюз [4], Р. З. Алибер [5], А. Ругман [6], А. Ирие [7], М. Дабич [8], Д. Тис [9], Р. Нарула, Дж. Даннинг [10], А. Н. Титов [11], Н. А. Обыденнова [12], Т. В. Крейдич [13], Н. И. Кондратьев [14] и др. Эволюция форм, уровней, теорий транснационализации, проблематика фрагментации международных сетей ТНК и формирование глобальных стоимостных цепей комплексно исследованы в работах таких ученых, как К. Акамацу, И. Ансофф, П. Бакли, К. Бартлет, Р. Вернон, А. Уильямсон, Дж. Гэлбрейт, У. Зандер, Р. Кейвз, Ч. Киндбергер, В. Кондратьев, Дж. Милль, Ф. Никербокер, М. Портер, Д. Стопфорд, А. Томсон, С. Хаймер, Е. Хелпман и др.

Вместе с тем, отдельные аспекты этой многогранной научно-практической проблемы остаются недостаточно раскрытыми. Это касается, прежде всего, исследования глобализационных тенденций развития транснациональной деятельности и системной оценки воздействия на нее факторов внешней среды. Поэтому системное исследование глобальных трансформаций среды бизнес–деятельности ТНК является актуальным как в теоретическом, так и в практическом плане.

Цель статьи – комплексное исследование теоретических и практических аспектов влияния глобальных доминант на транснациональную деятельность и изучение направлений глобальной трансформации бизнес–среды ТНК.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Транснационализация бизнес-деятельности развивается под влиянием различных факторов углубления международного разделения труда, обострения конкуренции на глобальных рынках, активизации процессов глобализации и интернационализации производительных сил, усиления консолидации международного бизнеса и деятельности глобальных компаний в условиях нового экономического порядка. Глобальный этап интеграции экономических систем, напрямую связан с многоплановым процессом интернационализации, представляющим собой процесс расширения и углубления мирохозяйственных связей благодаря повышению мобильности факторов и результатов производства (макроуровень) и привлечения фирм к международным операциям (микроуровень). Рассматривая интеграцию как базовую платформу интернационализации хозяйственной жизни необходимо отметить объективность взаимодействия национальных экономических систем и проведения скоординированной экономической политики на национальном и международном уровнях в различных формах (свободная торговля, таможенные союзы, общие рынки, экономические союзы, валютно-экономические и политические союзы).

При этом следует осознавать лидерство ТНК в реализации экономических эффектов, возникающих в результате интеграционных процессов. Процессы региональной и глобальной интеграции взаимосвязаны с интернационализацией большинства экономических процессов. Интернационализация как процесс развития международной сети экономических связей и отношений между национальными экономиками, в свою очередь, опирается на транснационализацию бизнес-деятельности, происходит углубление процессов производственной и научно-технической специализации и кооперации. Исходя из этого, можно выделить наиболее значимые для транснационализации бизнес-деятельности общеэкономические характеристики интеграции:

- поиск эффективных форм международного регулирования глобальных экономических процессов;
- формирование целостных региональных комплексов, интернационального хозяйственного комплекса с общими пропорциями и структурой воспроизводства;
- расширение пространственных возможностей международного движения товаров, рабочей силы и капиталов, что обусловлено устранением административных и экономических барьеров;
- международная унификация внутренних экономических условий государств-участников интеграционных объединений, выравнивание уровня их экономического развития.

По мере развития форм интеграции макроэкономического уровня эволюционируют и формы институционализации транснациональной бизнес-деятельности, так как предприятия получают возможность осуществлять переориентацию на качественно новую технологическую, инновационную, информационную, финансовую, производственную и управленческую платформы, что является следствием, как высвобождения части ресурсов в результате реализации

экономических эффектов интеграционных процессов, так и осуществления инвестиций наднациональных интеграционных структур в развитие факторов конкурентоспособности. Можно утверждать, что тренды смещения деловых операций за пределы национальных границ формируют видовую структуру международного бизнеса, которая представляет собой систему взаимосвязей типов, форм и методов его реализации, функционирует в сферах международных торговых отношений, движения и рационального использования финансовых и трудовых ресурсов (финансового и интеллектуального капитала) в рамках глобальной экономической системы.

В современных условиях структура международной бизнес-деятельности трансформируется в результате новых вызовов глобализации и углубления интернационализации производства. Также важную роль играют интенсивные инвестиционные и инновационные процессы, обуславливающие современное развитие «цивилизации знаний» и соответствующей международной бизнес-деятельности. Инновационные проекты не могут реализовываться без обеспечения информационных потоков между хозяйствующими объектами и субъектами. Многие ученые и практики рассматривают информационные ресурсы в инвестиционной и инновационной деятельности и как фактор снижения экономических рисков.

Современный уровень развития сферы ИКТ делает возможным активное накопление и эффективное использование информации как ресурса, без которого невозможна эффективная деятельность субъектов хозяйствования в рыночных условиях. Информация становится определяющим фактором развития экономической, технической и научной сфер человеческой деятельности, так как на данный момент принятие управленческих решений невозможно без накопления, обработки и анализа значительных объемов информации и налаженных коммуникационных процессов её обмена. В современных условиях важной сферой деятельности предприятия становится его информационное обеспечение.

Современные тенденции развития международной бизнес-деятельности объективно требуют разработки новых подходов к ее организации. Поддержка конкурентоспособности компаний в современном мире во многом зависит от скорости обмена информацией и скорости принятия решений. Электронные технологии ведения бизнеса помогают повысить эффективность этих процессов. Появление глобальных сетей связи, в первую очередь, сети Интернет, привели к революции в сфере организации и ведения коммерческой деятельности. Преобразования коснулись как внешних отношений между компаниями, их партнерами или клиентами, так и внутренней структуры самих компаний.

В настоящее время принципы взаимоотношений между материнской компанией и дочерними подразделениями ТНК могут быть классифицированы на четыре основные группы: этноцентрические, полицентрические, региоцентрические и геоцентрические. Необходимо подчеркнуть, что этноцентризм более присущ американским и японским корпорациям, а полицентризм и геоцентризм – западноевропейским ТНК.

Выделенные принципы сформированы в значительной степени под влиянием следующих ключевых доминант транснационализации бизнес-деятельности:

- переход мировой экономики к шестому технологическому укладу с ее системной цифровизацией;
- диверсификация страновой структуры транснационального капитала с деперсонификацией собственности;
- пространственно-кластерная вертикальная интеграция субъектов транснационального бизнеса;
- формирование новых региональных центров накопления глобального инвестиционного капитала.

С нашей точки зрения, обобщённо гипотеза транснационализации бизнес-деятельности под влиянием доминант может быть визуализирована в виде определённой системы (рис. 1).



Рисунок 1. Система доминант транснационализации бизнес-деятельности в условиях глобализации

Составлено автором

ГЛОБАЛЬНЫЕ ДОМИНАНТЫ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ БИЗНЕСА...

Доминанты транснационализации имеют определенные характеристики и механизмы реализации, экономическая оценка которых позволит реализовать комплексный подход по повышению уровня эффективности интеграционных процессов транснационализации. Доминанты транснационализации бизнес-деятельности, с одной стороны, являются результатом современных интеграционных и глобализационных процессов, с другой, – выступают в качестве управляющих систем, формирующих современный вектор развития. Влияние на процесс функционирования доминант транснационализации позволит повысить уровень менеджмента бизнес-деятельности как на уровне национальных экономик, так и на глобальном уровне.

Глобальные тенденции интернационализации производства и капитала, приватизации, развития стратегических альянсов и либерализации внешней торговли поставили ТНК в центр мирового экономического порядка. Их структура имеет отраслевые особенности. Нефинансовые ТНК контролируют деятельность примерно 860 тыс. зарубежных подразделений, 70 % международных компаний принадлежат к производственной сфере, 37 % – к сфере услуг и 3 % – к строительной сфере и сельскому хозяйству. Динамика количества транснациональных корпораций в мировой экономике показывает, что в период с 2010 г. по 2017 г. количество ТНК выросло более чем в 2 раза, а их зарубежных подразделений – более чем в 5 раз (табл. 1).

Таблица 1

Динамика количества ТНК и их дочерних подразделений [15]

Год	Количество материнских компаний, ед.	Количество дочерних компаний (филиалов), ед.
2010	35 000	150 000
2011	39 000	270 000
2012	52 000	510 000
2013	63 000	630 000
2014	64 000	670 000
2015	77 175	773 019
2016	79 000	790 000
2017	82 000	860 000

В рейтинге 500 крупнейших компаний мира в 2017 г. наибольшим количеством ТНК были представлены США (142 компании), Китай (110) и Япония (52) (табл. 2). Анализируя динамику количества ТНК в глобальной экономике, следует отметить, что странами-лидерами по происхождению корпораций уже много лет являются США, Китай, Япония, Франция и Великобритания. Однако за последние 17 лет четко прослеживается тенденция уменьшения количества ТНК в развитых-странах и стремительный рост их количества в развивающихся странах – Китае, Бразилии, Тайване.

Диверсификация страновой структуры транснационального капитала с деперсонификацией собственности является логическим развертыванием принципов

этноцентризма и полицентризма. Необходимо отметить, что механизм действия данной доминанты имплементируется путем инвестирования в сырьевые отрасли зарубежных экономик. Темпы и структура транснационализации бизнес-деятельности под влиянием данной доминанты приобретают динамический характер и трансформируются в контексте приоритетного наращивания капитала национальных компаний, которые в результате повышения уровня конкурентоспособности закрепляют свои позиции на международном уровне.

Таблица 2

Национальная принадлежность 500 крупнейших ТНК [15]

№ п/п	Страны базирования ТНК	Количество ТНК					
		1995	2000	2005	2010	2015	2017
1	США	149	177	174	138	128	142
2	Китай	3	10	16	45	98	110
3	Япония	151	107	86	72	54	52
4	Франция	40	36	37	39	31	30
5	Великобритания	33	38	35	30	28	23
6	Германия	44	40	37	38	28	20
7	Южная Корея	8	12	1	10	7	15
8	Нидерланды	8	8	4	13	3	14
9	Швейцария	14	11	1	15	2	14
10	Канада	5	12	3	11	1	11
11	Испания	6	5	8	9	8	9
12	Австралия	3	7	9	8	8	7
13	Бразилия	2	3	3	7	7	7
14	Индия	1	1	5	8	7	7
15	Италия	11	10	–	11	9	7
16	Тайвань	2	1	2	8	8	6
17	Ирландия	–	–	1	2	2	4
18	Россия	–	2	3	6	5	4
19	Сингапур	–	–	1	2	2	3
20	Швеция	3	4	7	5	3	3

Наиболее развитым странам мира соответствуют крупнейшие транснациональные компании, структура которых демонстрирует ключевые сферы их специализации (табл. 3). Капитал, которым владеют ТНК (транснациональный капитал), привлекается в другие страны для развития систем производства и сбыта, для реализации ресурсной базы (в том числе более дешевой, чем в стране базирования рабочей силы). Среди иностранных инвесторов наиболее инвестиционно-привлекательными являются такие отрасли национальных экономик, как пищевая промышленность и переработка сельскохозяйственных продуктов – 15,7 % от общего объема прямых иностранных инвестиций, аккумулированных в международном бизнесе; торговля – 15,6 %;

финансовая сфера – 8,5 %; машиностроение – 8,0 %; транспорт – 7,6 %; металлургия и обработка металла – 5,4 %; операции с недвижимостью – 4,6 %; химическая и нефтехимическая промышленность – 4,1 % [15]. Для ТНК из стран ЕС и США наиболее привлекательными являются пищевая промышленность, предприятия торговли, финансовый сектор, фармацевтика. Именно в этих отраслях оборот капитала является быстрым, а коммерческие риски – минимальны.

Таблица 3

ТОП-10 крупнейших ТНК мира, 2017 г. [15]

Место	Компания	Годовой доход, млрд долл. США	Прибыль, млрд долл. США	Страна базирования
1	Royal Dutch Shell	484,489	30,918	Нидерланды
2	Exxon Mobil	452,926	41,060	США
3	Wal-Mart Stores	445,926	15,699	США
4	BP	386,463	25,700	Великобритания
5	Sinopec Group	375,214	9,453	Китай
6	China National Petroleum	352,338	16,317	Китай
7	State Grid	259,142	5,678	Китай
8	Chevron	245,621	26,895	США
9	Conocophillips	237,272	12,436	США
10	Toyota Motor	235,364	3,591	Япония

Пространственно-кластерная вертикальная интеграция субъектов транснационального бизнеса как доминанта транснационализации имплементирует такие формы взаимодействия в бизнес-деятельности, как полицентризм и регионоцентризм. В данном контексте реализуются такие механизмы ее влияния, как расширение и формирование сложной структуры международных корпораций, их отраслевых и географических сфер деятельности. При этом транснационализация бизнес-деятельности обусловлена наращиванием темпов активизации финансово-инвестиционной деятельности. На современном этапе именно ТНК, превратившись в транснациональные группы компаний производственного, торгового, финансового и научно-исследовательского профиля, не только остаются основой экономики развитых стран, но и стали одним из главных катализаторов развития развивающихся стран.

Под влиянием данной доминанты происходит усиление роли инноваций и научно-технических достижений, трансформация организационной структуры международных корпораций, особенно вертикально интегрированных. Формируются международные холдинговые компании (разновидность мультинациональных корпораций), осуществляющие хозяйственную деятельность на различных национальных рынках и имеющие своей целью через менеджеров дочерних подразделений адаптировать свои продукты и маркетинговую стратегию к местным особенностям. На этом фоне происходит интенсификация процесса транснационализации бизнес-деятельности, формирование предпосылок для функционирования единого мирового рыночного и информационного пространства.

Более того, увеличиваются асимметрии между национально-общественным характером затрат на воспроизводство транснациональной рабочей силы и международным частномонополистическим характером присвоения результатов её труда. Например, фонд заработной платы наемных работников имеет тренд к стабилизации при одновременном начислении значительных бонусных выплат топ-менеджерам компаний.

Доминантой формирования новых региональных центров накопления глобального инвестиционного капитала обусловлены региоцентрические и геоцентрические формы взаимоотношений в бизнес-деятельности. В условиях обострения конкурентной борьбы происходит трансформация масштабов образования систем внутрифирменных связей, которые приобретают статус региональных (глобальных). Данной доминантой обусловлена и активизация процессов интернационализации международной бизнес-деятельности на платформе интеграции инновационных разработок, материально-технического обеспечения производства, торгово-сбытовых систем.

Инвестиционные потоки, поступающие из международных компаний для модернизации или развития любой из сфер – один из первых шагов экспансии национальной экономики и реализации внешней политики ТНК. Чистый приток прямых иностранных инвестиций, аккумулированных в международном бизнесе, составил 534,14 млрд долл. США в 2017 г. в сравнении с 458,3 млрд долл. США в 2016 г. За 2017 г. глобальная экономика аккумулировала ПИИ в размере 753,84 млрд долл. США [16]. С одной стороны, прямые иностранные инвестиции дают толчок к развитию промышленных отраслей национальных экономик принимающих стран, с другой, – полученные доходы поступают в материнские компании, истощая ресурсы принимающих стран. Поэтому крупнейшие принимающие ПИИ развивающиеся страны (Китай, Индия, Индонезия, Бразилия, Россия, Тайланд и др.) демонстрируют активизацию процессов формирования новых региональных центров накопления глобального инвестиционного капитала.

Формирование новых региональных центров накопления глобального инвестиционного капитала обеспечивает трансформацию международной инвестиционной среды, что обеспечивает долгосрочные перспективы использования дешевых источников сырья и топливно-энергетических ресурсов, рабочей силы для иностранного инвестора и повышает уровень его конкурентоспособности. С другой стороны, происходит трансформация концепции международных отношений в контексте обострения национального протекционизма (усиление экономического национализма и неопротекционизма и обострение противоречий между национальными и бизнес-интересами глобального капитала).

В условиях глобализации переход мировой экономики к шестому технологическому укладу с ее системной цифровизацией можно выделить как следующую доминанту транснационализации. Технологическая глобализация, особенно возможности компьютеризации, информатизации и телекоммуникаций, уже принципиально изменили характер международного бизнеса, который в современных условиях приобрел три принципиально новые черты: эффективно развиваться, «не выходя из офиса»; осуществляться в режиме реального времени; охватывать все актуальные для бизнеса рынки товаров, капиталов, рабочей силы, информации и т. д. с

помощью телекоммуникаций. Системная цифровизация достаточно точно отражает важнейшую черту транснационализации бизнес-деятельности в условиях глобализации: содержание международных деловых операций приобретает формы системной цифровизации, начиная от их идеи и заканчивая реальным результатом, становится сердцевинной международной бизнес-деятельности, тем своеобразным центром, вокруг которого «вращаются» все интересы, решения, стратегии.

Несмотря на то, что доступность интернет-ресурсов имеет положительную динамику роста, однако уровень доступности Интернет в развитых странах вдвое больше, чем этот показатель в развивающихся странах, что свидетельствует о продолжении цифрового разрыва. В то же время за период 2015–2017 гг. уровень интенсивности использования Интернет-ресурсов вырос по всем группам стран: для развитых стран – 84,4 %, для развивающихся стран – 42,9 % [17]. Динамичное развитие IT-технологий является ключевым и решающим показателем системной цифровизации мирового рынка, обуславливая глобальные аспекты транснационализации бизнес-деятельности.

Поиск и использование международных конкурентных преимуществ внедрения IT-инноваций стали жестко опираться на системную цифровизацию финансового менеджмента, новейшие и многочисленные финансовые инструменты. В сочетании с уникальными возможностями компьютеризации и телекоммуникаций приоритеты эмитентов многочисленных финансовых инструментов способствуют переходу мировой экономики к шестому технологическому укладу с ее системной цифровизацией, а также транснационализации деятельности корпораций, интеграции национального и интернационального секторов.

С учетом модификации и системной трансформации мировой экономики меняются и организационно-экономические формы транснациональных корпораций. Сегодня преобладают международные многоотраслевые концерны, холдинговые компании и диверсифицированные конгломераты. Материнские компании ТНК остаются мозговыми центрами всей производственно-хозяйственной и функциональной деятельности ТНК, однако при этом роль зарубежных дочерних подразделений модифицируется. В частности, усиливается значение зарубежных дочерних подразделений ТНК в создании и содержании глобальных конкурентных преимуществ. В странах-реципиентах активно продвигаются глобальные корпоративные бренды, развивается аутсорсинг, используются местные нематериальные активы, разрабатывается и распространяется инновационная продукция.

В результате системной трансформации экономики с использованием таких механизмов транснациональной монополизации капитала, как слияния и поглощения, территориально-отраслевая кластеризация, перекрестное владение акциями, конкурентный статус транснациональных корпораций в современных реалиях теряет определенные позиции. Конкуренция между ТНК и другими субъектами международного бизнеса усиливается, переходит с национального на глобальный уровень. В результате меняется поведенческая функция практически всех субъектов глобальной экономики, формируются новые рынки, возникает спрос на меж- и надгосударственное регулирование и влияние на транснациональные корпорации, растет уровень агрессивности конкурентной борьбы и ее мультиполярность.

При этом характерной особенностью рынков, где господствуют транснациональные корпорации, является их монополизация, а в большинстве случаев – олигополизация. Необходимо отметить, что доминирование в корпоративных стратегиях монополизации капитала и производства, слияний и поглощений, выступают как эффективные формы концентрации и централизации капитала ТНК. В свою очередь, это обуславливает укрепление глобального конкурентного лидерства ТНК на соответствующих сегментах мирового рынка.

В условиях формирования и развития глобальных рынков можно выделить основные стратегии ТНК: глобальная, транснациональная, стратегия дублирования, мультилокальная стратегия. Реализация глобальной стратегии требует от ТНК высокого уровня роста эффективности за счет транснационализации деятельности. Таким корпорациям нет необходимости адаптироваться к локальной конъюнктуре. ТНК воспринимают мировое хозяйство как единый рынок, стремясь создавать стандартизированные товары и услуги, отвечающие требованиям потребителей.

Теоретики экономической науки давно доказали стремление капитала к монополизации рынков их деятельности, поэтому транснационализация бизнес-деятельности также должна рассматриваться в этом аспекте. Основным инструментом концентрации капитала выступают операции слияния и поглощения. Так, последними операциями, вошедшими в топ–10 глобальных слияний и поглощений, стало приобретение в 2017 г. компанией Walt Disney конкурента XXI Century Fox за 84 млрд долл. США, а также приобретение в 2019 г. Celgene компанией Bristol–Myers Squibb за 79,4 млрд долл. США (табл. 4).

Таблица 4

Топ–10 операций по слиянию и поглощению ТНК, 1999–2019 гг. [18]

Год	Покупатель	Приобретение	Стоимость операции, млрд долл. США
1999	Vodafone Airtouch PLC	Mannesmann AG	202,7
	Pfizer Inc	Warner–Lambert Co	89,6
2000	AOL	Time Warner Inc.	164,7
2007	Акционеры (Spin Out)	Philip Morris International	107,6
2013	Verizon Communications Inc	Verizon Wireless Inc	130,2
2015	Anheuser–Busch InBev	Sabmiller PLC	101,5
2016	AT & T Inc	Time Warner Inc.	79,4
2017	The Walt Disney Company	XXI Century Fox	84,2
2019	Bristol–Myers Squibb	Celgene Corp	79,4

Соблюдение транснациональной стратегии позволяет достичь как высокого уровня роста эффективности за счет глобализации, так и высокой степени адаптивности к локальной конъюнктуре. В рамках стратегии бизнес–дублирования ТНК применяют основную компетенцию или специфическое преимущество, достигнутое в стране базирования, как главный инструмент международной экспансии на мировом рынке. Использование мультилокальной стратегии характерно

для совокупности относительно независимых ТНК, работающих на уединенном локальном рынке дочерних подразделений ТНК.

Таким образом, доминанты транснационализации бизнес–деятельности по своей экономической природе представляют систему господствующих в мировой экономической системе трендов, детерминирующих структурные трансформации экономик и бизнес–деятельности, как на уровне базисных, так и надстроечных отношений с ее переориентацией на качественно новую технологическую, инновационную, информационную, финансовую, производственную и управленческую платформы. В свою очередь, глобальный этап транснационализации бизнес–деятельности привел к формированию качественно новых пропорций между факторами производства, что особенно отчетливо видно на примере основных производственных ресурсов – капитала и рабочей силы.

ВЫВОДЫ

Глобализация в XXI в. детерминируется не только процессами транснационализации бизнес–деятельности, наращиванием интенсивности функционирования транснациональных корпораций, но и формированием геэкономической модели государственно-монополистического капитализма. ТНК стремятся утвердиться в роли ключевых бенефициаров экономической глобализации на базе взаимодействия с правительствами, которые в условиях формирования многополярного формата мирового порядка комплексно развивают инструменты обеспечения глобального конкурентного лидерства ТНК. Им приходится искать новые формы взаимодействия с мировыми и национальными хозяйственными системами в контексте обеспечения транснациональных структур (как носителей геэкономических интересов) инновационными технологиями эффективного развития международного бизнеса с целью повышения уровня их международной конкурентоспособности.

Подтверждается гипотеза, что основные принципы, формы транснационализации бизнес–деятельности в условиях глобализации реализуются и трансформируются под влиянием определенной совокупности управляющих финансово-экономических систем, которыми являются диверсификация страновой структуры транснационального капитала с размыванием структуры собственности, пространственно-кластерная вертикальная интеграция субъектов транснационального бизнеса, формирование новых региональных центров накопления глобального инвестиционного капитала, переход мировой экономики к шестому технологическому укладу с ее системной цифровизацией.

Доминанты транснационализации бизнес–деятельности, с одной стороны, являются результатом современных интеграционных и глобализационных процессов, с другой, – выступают в качестве управляющих систем, формирующих современный вектор развития. Осознанное и эффективное управление воздействием доминант транснационализации позволит повысить уровень качества и результативности менеджмента международного бизнеса как на уровне национальных экономик, так и на глобальном уровне.

Список литературы

1. Геоэкономическая парадигма глобального развития: [академический словарь-справочник] / Авт.-сост. [М. Г. Никитина, Е. И. Осадчий, В. В. Побирченко, Е. А. Шутаева]; под общ. ред. М. Г. Никитиной. Симферополь: АРИАЛ, 2019. 322 с.
2. Cano-Rubio M., Uentes-Lombardo G., Vallejo-Martos M. C. Influence of the lack of a standard definition of «family business» on research into their international strategies // *European Research on Management and Business Economics*. 23. 2017. P. 132–146.
3. Driffield N., Mickiewicz T., Temouri Y. Ownership control of foreign affiliates: A property rights theory perspective // *Journal of World Business*. № 51. 2016. P. 965–976.
4. Mathews J. Dragon multinationals: New players in 21st century globalization // *Asia Pacific Journal of Management*. 2006. 23 (1), P. 5–27. [Электронный ресурс]. URL: <http://dx.doi.org/10.1007/s10490-006-6113-0>
5. Aliber R. Z. A Theory of Direct Foreign Investment in The International Corporation/ Ed. by Ch. Kindleberger, Cam., Mass., MIT Press, 1970, p. 28.
6. Rugman A. New Theories of Multinational Enterprise. L.&Canberra, Groom Helm, 1982. 303 p.
7. Iriye A. Toward a Transnational Meeting of Civilizations // *Procedia Social and Behavioral Sciences: Selected Papers of Beijing Forum*. № 2. 2010. P. 7012–7016.
8. Dabic M., González-Loureiro M., Furrer O. Research on the strategy of multinational enterprises: Key approaches and new avenues // *Business Research Quarterly*. 2014. № 17. P. 129–148.
9. Teece D. Business models and dynamic capabilities // *Long Range Planning*. № 51. 2018. P. 40–49.
10. Narula R., Dunning J. H. Multinational enterprises, development and globalisation: Some clarifications and a research agenda. United Nations University. Maastricht Economic and Social Research and Training Centre on Innovation and Technology. Oxford Development Studies. January 2010. 45 p. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.researchgate.net/publication/254405710>
11. Титов А. Н. Тенденции формирования транснациональных корпораций // *Вестник КГУ*. 2011. № 4. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-formirovaniya-transnatsionalnyh-korporatsiy>.
12. Обыденнова Н. А. Транснациональные корпорации и их роль в мировой экономике // *Вестник ВУиТ*. 2010. № 20. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/transnatsionalnye-korporatsii-i-ih-rol-v-mirovoy-ekonomike>.
13. Крейдич Т. В. Тенденции транснационализации мировой экономики в условиях глобализации // *Вестник МГТУ*. 2010. № 1. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-transnatsionalizatsii-mirovoy-ekonomiki-v-usloviyah-globalizatsii>.
14. Кондратьев Н. И. Современное развитие новых форм и инструментов глобальной экспансии транснациональных корпораций // *Вестник ЧелГУ*. 2013. № 30 (321). [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennoe-razvitie-novyh-form-i-instrumentov-globalnoy-ekspansii-transnatsionalnyh-korporatsiy>
15. Fortune Global 500. Time Inc. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fortune.com/global500/list/filtered?non-us-cos-y-n=true>
16. World Investment Report 2018: Investment and new industrial policies. Geneva: United Nations, 2018 [Электронный ресурс]. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf
17. ITU World Telecommunication /ICT Indicators database [Электронный ресурс]. URL: <http://www.itu.int/ict/statistics>.
18. Официальный сайт Института слияний и поглощений и альянсов (Institute for Mergers, Acquisitions and Alliances) [Электронный ресурс]. URL: www.imaa-institute.org.

Статья поступила в редакцию 16.09.2019

УДК 001.895:658

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ И БИЗНЕС–МОДЕЛЕЙ ТНК



ГОРДА О. С.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени
В. И. Вернадского», Симферополь, Российская Федерация
e-mail: alx2777@mail.ru*

Исследованы различные аспекты практической реализации стратегий инновационного развития и бизнес–моделей транснациональных корпораций. Проанализированы ключевые показатели, характеризующие позиции транснациональных структур в глобальной системе инновационного развития. Определены ключевые факторы формирования конкурентных преимуществ ТНК на современном этапе. Изучены особенности влияния глобальной доминанты перехода мировой экономики к шестому технологическому укладу и её системной цифровизации на процессы транснационализации бизнес–деятельности. Проанализирована роль транснациональных воспроизводственных центров в формировании современной глобальной инновационной среды. Определены особенности модернизации организационных форм научно–технической и инновационной деятельности ТНК в направлении развития стратегических альянсов и корпоративных инновационных сетей.

Ключевые слова: инновационное развитие, транснациональные корпорации, инновационные стратегии, бизнес–модели ТНК, стратегические альянсы, корпоративные инновационные сети.

ВВЕДЕНИЕ

В начале XXI века ярко выраженные черты приобретает глобальный тренд преобразования транснациональных корпораций в главные драйверы научно–исследовательской деятельности и мирового инновационно–технологического прогресса. Это обусловлено как мощным влиянием ТНК на структурную динамику современной информационной и технологической революции, так и наращиванием уровня интернационализации корпоративных исследований и разработок, формированием глобальных сетей создания знаний.

В современных условиях доминирует инновационная модель развития (innovation development model) – экономическая модель развития, основанная на высоких технологиях, способствующих созданию продукции, конкурентоспособной на внешнем рынке [1, С. 118].

Именно глобальный формат инновационных стратегий и бизнес–моделей ТНК в настоящее время является приоритетным фактором обеспечения их мирового конкурентного лидерства, прежде всего, благодаря значительной активизации интернальных и экстернальных механизмов корпоративных НИОКР, диверсификации действующего инструментария их локализации и передаче знаний национальным компаниям принимающих стран, а также широкого внедрения

транснациональными бизнес–структурами субконтрактных неакционерных форм операций в сфере исследований и разработок.

Мощным драйвером развития инновационных стратегий и бизнес–моделей транснациональных корпораций стала информационная революция и «взрывоподобное» развитие коммуникационных технологий, которые заложили прочный фундамент не только качественных трансформаций интернационализации хозяйственной жизни, но и формирования экономики нового постиндустриального типа. Инновационные технологии сформировали устойчивые межкорпоративные и наднациональные взаимосвязи, благодаря которым информация легко преодолевает государственные границы, формируя глобальное киберпространство. Таким образом, в контексте перехода к глобальной экономике знаний актуализируется проблематика исследований особенностей и тенденций развития инновационной деятельности транснациональных бизнес–структур.

Проблемы развития инновационной деятельности заняли ведущее место в исследованиях ряда зарубежных и отечественных специалистов: П. Друкера, Г. Ицковица, Б.–А. Лундвалла, Ф. Махлупа, Дж. Мокира, Дж. Стиглица, Д. Форая, Дж. Джессона, Дж. Джоханнесена, Д. Эрнста, Б. Олсена, Дж. Робертса, А. Д. Харта и других. Следует отметить разработки А. Афуана [2] и Р. Такера [3], в которых содержатся базовые положения относительно объединения инновационных и финансовых стратегий. В трудах Т. Давила [4] и Е. Дандона [5] обоснованы инструменты обеспечения доходности инновационных разработок. Ю. В. Яковец [6] разработал модель рентного финансирования инновационной деятельности. Заслуживают также внимания работы, обобщающие передовой опыт организации инновационных разработок в корпорациях мирового уровня, в частности, Apple [7], General Electric [8], Procter & Gable [9], Toyota [10] и др.

Однако, несмотря на значительное количество работ как зарубежных, так и отечественных ученых по рассматриваемой проблематике, следует отметить, что усложнение процессов международной инновационной деятельности в условиях уменьшения периодов повторяемости глобальных экономических кризисов определяет необходимость дальнейших исследований в данном направлении, что обуславливает актуальность темы и определяет содержательную направленность исследования.

Целью статьи является исследование предпосылок и факторов реализации глобальных инновационных стратегий и бизнес–моделей транснациональных корпораций.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Научно–технический прогресс в последние десятилетия значительно ускорился, а его достижения на сегодня активно осваиваются новыми индустриальными странами, в том числе на основе заимствования и внедрения в производственные процессы передовой техники и технологий. Закономерным результатом этих процессов становится не только значительное наращивание масштабов выпуска инновационно и технологически емкой продукции (электроники, компьютерной и оптико–волоконной

техники, высокотехнологичного оборудования и др.), но и углубление международного разделения труда (особенно внутриотраслевого и внутрифирменного), а также динамичная замена устаревших поколений техники и технологий на новые, способные обеспечить в производственных процессах ресурсосбережение, энергосбережение и экологичность.

С нашей точки зрения, есть все основания говорить о том, что действующие производственно-инвестиционные модели транснационального бизнеса разрабатываются и имплементируются исключительно на инновационно-технологических предпосылках. Речь идет, прежде всего, о глубокой интеграции хозяйственных операций транснациональных корпораций в систему реализации инновационных проектов национального, регионального и глобального уровней, материальным ядром которых являются инновации как механизм достижения ими высоких конкурентных позиций на международных рынках. При этом международная конкурентоспособность корпоративных бизнес-структур напрямую зависит как от наличия у них ресурсного потенциала (интеллектуального, финансового, трудового, производственно-инвестиционного, сырьевого, энергетического, организационно-экономического, управленческого и др.), так и от способности ТНК эффективно интегрировать его в транснациональные сети. Те компании, которые в числе первых способны освоить передовые инновационные разработки, получают конкурентные рыночные преимущества и вытесняют с рынков своих ближайших конкурентов. Четко вырисовываются ключевые векторы мирового инновационного прогресса. Его ядро сформируют такие направления, как искусственный интеллект, робототехника, нанотехнологии, геномная инженерия, клеточные технологии, самоуправляемый роботизированный транспорт, интернет вещей, новые материалы и организмы с заданными свойствами.

Подтверждением нарастающего глобального тренда усиления роли ТНК в мировом инновационном прогрессе является, в частности, тот факт, что именно они контролируют почти 80 % патентов и лицензий на изобретения, новые технологии и ноу-хау. В Соединенных Штатах Америки корпоративное патентование охватывает почти 85 % от общего количества выданных в этой стране патентов, а около 80 % мирового объема роялти за международную передачу технологий осуществляются из дочерних в материнские компании ТНК. Более того, в наиболее инновационных отраслях мировой экономики сейчас наблюдается самый высокий уровень транснациональной монополизации капитала и производства. По данным компании Blumberg, около 73 % мирового рынка полупроводников монополизировали только десять корпораций-гигантов, среди которых Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (46 %), United Microelectronics Corporation (14 %), Chartered Semiconductor (8 %), Global Foundries (5 %) и Semiconductor Manufacturing International Corporation (5 %) [11]. Даже в традиционных отраслях и секторах производства конкурентные позиции ТНК в значительной степени определяются их технологическим лидерством, достигнутым на основе эффективного функционирования глобальных цепочек добавленной стоимости, конвергенции собственного производства и аутсорсинговых механизмов, сохранении высокой рыночной доли, оптимизации затрат и дифференциации продукции.

Современные условия техноглобализма выдвигают в число приоритетных факторов конкурентного лидерства ТНК широкое внедрение в производственную и коммерческо-сбытовую деятельность результатов научно-технического прогресса, прежде всего, на основе неуклонного наращивания расходов на корпоративные исследования и разработки, а также их перевода за границу. Так, по данным Global Innovation 1000, почти 95 % самых инновационных компаний мира осуществляют свои НИОКР за границей [12]. Что касается корпоративных расходов на НИОКР, то в 2018 г. 2500 корпораций базы данных Scoreboard, базирующиеся в 46 странах, инвестировали в НИОКР более 736,4 млрд евро. Данная сумма эквивалентна 90 % мировых расходов на исследования и разработки. Из общего количества ТНК, включенных в базу данных Scoreboard, 577 компаний являются европейскими, 778 – американскими, 339 – японскими, 438 – китайскими и 368 – из других стран мира [13].

Крупномасштабный стоимостной объем корпоративных расходов на НИОКР свидетельствует, с одной стороны, о высоком уровне монополизации инновационных расходов, а с другой, – о стремлении транснациональных корпораций к наращиванию своих конкурентных позиций на ключевых сегментах глобального рынка. Важно также отметить динамичный рост корпоративных инновационных затрат на НИОКР в сфере услуг и производства ИКТ (соответственно 13 % и 11 % общих расходов), далее следует сектор здравоохранения (7,7 %). Во всем мире наблюдаются тенденции уменьшения доли корпоративных НИОКР в низкотехнологичных секторах экономики, а также (хотя и в меньшей степени) аэрокосмической промышленности, оборонном секторе и химической промышленности [14].

Комплексная характеристика современных инновационных стратегий и бизнес-моделей ТНК требует также выяснения их географических особенностей в контексте конкретизации специализации корпоративных исследований и разработок по разным регионам. Так, транснациональные корпорации ЕС в последние годы значительно усилили свою инновационную специализацию в секторах средних и высоких технологий, существенно нарастив свой вклад в НИОКР в сфере автомобилестроения на фоне уменьшения глобальной доли в исследованиях и разработках в сфере информационно-коммуникационных технологий. В то же время ТНК США нарастили свои конкурентные позиции в таких высокотехнологичных секторах, как ИКТ и здравоохранение. В свою очередь, китайские компании увеличили свою глобальную долю НИОКР в секторе ИКТ и секторах низких технологий, а японские ТНК – в автомобилестроении и информационно-коммуникационном секторе. Подобное отраслевое распределение является отражением научно-исследовательской специализации ТНК соответствующих регионов и их стремлением к установлению исключительного права на владение, контроль и перераспределение глобального технологического ресурса.

Именно ТНК являются сейчас главными субъектами глобального инновационного прогресса, осуществляя наибольшее финансирование исследований и разработок, обеспечивая широкое внедрение в производственные процессы инноваций и их коммерциализацию, а также международный научно-технологический трансфер. Совокупные расходы Топ-20 корпораций с наибольшими расходами на НИОКР составили в 2018 г. 214,7 млрд долл. США, а их общие доходы – 2,5 трлн долл. США

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ...

соответственно (табл. 1). В частности, возглавляют рейтинг такие корпоративные структуры, как Amazon с общими затратами на уровне 22,6 млрд долл. США, Alphabet (16,2 млрд долл. США), Volkswagen (15,8 млрд долл. США), Samsung Electronics Co. (15,3 млрд долл. США), Intel Corporation (13,1 млрд долл. США), Microsoft Corporation (12,3 млрд долл. США), Apple Inc. (11,6 млрд долл. США), Roche Holdings AG (10,8 млрд долл. США), Johnson & Johnson (10,6 млрд долл. США), Merck&Co Inc. (10,2 млрд долл. США). Все они в условиях быстрого устаревания технологий активно конкурируют за лидерство на соответствующих сегментах глобального рынка на основе масштабной коммерциализации корпоративных НИОКР, их адаптации под нужды локальных рынков принимающих стран, формирования глобального спроса на свою продукцию, а также постоянного привлечения высококвалифицированного и мотивированного персонала.

Таблица 1

Топ–20 ТНК с наибольшими затратами на НИОКР в 2018 г. [12]

Компания	Страна базирования	Отрасль	Затраты на НИОКР, млрд долл.	Доход, млрд долл. США	Интенсивность НИОКР, %
1. Amazon	США	Розничная торговля	22,6	177,9	12,7
2. Alphabet Inc.	США	Программное обеспечение	16,2	110,9	14,6
3. Volkswagen	Германия	Автомобильная промышленность	15,8	277,0	5,7
4. Samsung Electronics	Южная Корея	Технологические аппараты	15,3	224,3	6,8
5. Intel Corporation	США	Полупроводники	13,1	62,8	20,9
6. Microsoft Corporation	США	Программное обеспечение	12,3	90,0	13,7
7. Apple Inc.	США	Технологические аппараты	11,6	229,2	5,1
8. Roche Holdings AG	Швейцария	Фармацевтика и биотехнологии	10,8	57,2	18,9
9. Johnson&Johnson	США	Фармацевтика и биотехнологии	10,6	76,5	13,8
10. Merck&Co Inc.	США	Фармацевтика и биотехнологии	10,2	40,1	25,4
11. Toyota Motor	Япония	Автомобильная промышленность	10,0	259,8	3,9
12. Novartis AG	Швейцария	Фармацевтика и биотехнологии	8,5	50,1	17,0
13. Ford Motor	США	Автомобильная промышленность	8,0	156,8	5,1
14. Facebook Inc.	США	Программное обеспечение	7,8	40,7	19,1
15. Pfizer Inc.	США	Фармацевтика и биотехнологии	7,7	52,5	14,6
16. General Motors	США	Автомобильная промышленность	7,3	145,6	5,0
17. Daimler AG	Германия	Автомобильная промышленность	7,1	197,3	3,6
18. Honda Motor Co	Япония	Автомобильная промышленность	7,1	131,8	5,4
19. Sanofi	Франция	Фармацевтика и биотехнологии	6,6	43,5	15,1
20. Siemens	Германия	Потребительские товары	6,1	98,2	6,2
Всего			214,7	2522,2	X

Топ–100 ведущих мировых инноваторов приходится на три континента и только одиннадцать стран. Более 75 % компаний–инноваторов размещены в двух странах –

Японии и США, что делает их основными инновационными хабами мира. К другим крупнейшим инновационным странам также относятся Франция, Германия, Нидерланды, Южная Корея, Швеция и Швейцария. Недавно к ним присоединились Тайвань, Китай, Ирландия и Финляндия [12].

Данный тезис подтверждает рейтинг Clarivate Analytics наиболее инновационных компаний мира (табл. 2), согласно которому по итогам 2017 г. в первую десятку мировых лидеров вошли компании преимущественно США и Японии.

Таблица 2

Рейтинг наиболее инновационных компаний мира

Название компании	Страна	Отрасли/сферы
1. 3M Company	США	химическая
2. Advanced Micro Devices	США	полупроводники и электронные компоненты
3. Apple	США	телекоммуникации и оборудование
4. Arkema	Франция	химическая
5. Boeing	США	аэрокосмическая
6. Broadcom	США	полупроводники и электронные компоненты
7. Canon	Япония	полупроводники и электронные компоненты
8. Commissariat a l'Energie Atomique	Франция	исследование институций и правительств
9. Dow Chemical Company	США	химическая
10. Dupont	США	химическая
11. Emerson	США	полупроводники и электронные компоненты
12. Ericsson	Швеция	телекоммуникации и оборудование
13. Fujitsu	Япония	полупроводники и электронные компоненты
14. General Electric	США	хозяйственные товары
15. Hitachi	Япония	полупроводники и электронные компоненты
16. Honda Motor	Япония	автомобилестроение
17. Honeywell International	США	полупроводники и электронные компоненты
18. Intel	США	полупроводники и электронные компоненты
19. LG Electronics	Южная Корея	хозяйственные товары
20. LSIS	Южная Корея	нефть, газ и энергия
21. Microsoft	США	программное обеспечение
22. NEC	Япония	полупроводники и электронные компоненты
23. Nitto Denko	Япония	производство и медицина
24. NTT	Япония	телекоммуникации и оборудование
25. Olympus	Япония	телекоммуникации и оборудование

По данным табл. 2 следует еще одна важная черта корпоративных стратегий в области исследований и разработок. Это самый высокий уровень интенсивности НИОКР корпоративных структур, функционирующих в сфере производства программного обеспечения (корпорации Alphabet Inc. (14,6 %), Microsoft Corporation (13,7 %) и Facebook Inc. (19,1 %)), производства полупроводников (корпорация Intel Corporation – 20,9 %), а также фармацевтики и биотехнологий (корпорации Roche Holdings AG (18,9 %), Johnson&Johnson (13,8 %), Merck&Co Inc (25,4 %), Novartis AG (17 %), Pfizer Inc. (14 6 %) и Sanofi (15,1 %)). Это отражает современные отраслевые

секторальные приоритеты исследований и разработок ТНК, ориентированные на укрепление своих конкурентных позиций на мировых рынках технологически емкой и инновационной продукции с высокой добавленной стоимостью в условиях обострения конкурентной борьбы за высокотехнологичные сегменты глобального рынка.

С точки зрения предмета нашего исследования рассмотрим особенности влияния глобальной доминанты перехода мировой экономики к шестому технологическому укладу и её системной цифровизации на процессы транснационализации бизнес-деятельности. Он приобретает свое концентрированное выражение в следующих тенденциях. Во-первых, наблюдается нарастание процессов конвергенции международной бизнес-деятельности и интернационализации корпоративных исследований и разработок, что проявляется в их выходе за национальные границы стран базирования материнских компаний, а также формировании наднациональных инновационных сетей с участием как транснациональных корпораций, так и компаний немонополизированного сектора.

Во-вторых, всё более яркое выражение приобретает тенденция развития в глобальных координатах мировых производственно-сбытовых цепей – так называемых «блуждающих» транснациональных воспроизводственных центров (ТВИЦ). Они репрезентуют наиболее динамичные подсистемы, структурные элементы и ресурсы национальных экономик стран, включаемые в воспроизводственные цепи ТНК, формируют новые пропорции глобального воспроизводства, усиливают экономическую мощь национальных компаний и расширяют возможности их хозяйственных структур по интеграции в глобальную экономическую систему.

В-третьих, наблюдается фундаментальная трансформация транснационализации бизнес-деятельности на основе усиления конкурентных позиций ТНК на различных сегментах глобального рынка; наращивание ими объемов рентных поступлений от перераспределения глобальных доходов; формирование сверхкрупного трансфера виртуальных финансов, и соответственно – нарушение глобального экономического равновесия. В таких условиях национальные экономические системы и рыночные агенты, интегрированные в ТВИЦ, подвергаются значительной эволюции в рамках воспроизводственной цепи, последовательно включаясь в структурные звенья глобального воспроизводственного процесса, процессы распределения и перераспределения мирового дохода.

В-четвертых, многомерное влияние глобальной доминанты перехода мировой экономики к шестому технологическому укладу и ее системной цифровизации на процессы транснационализации бизнес-деятельности приобретает своё концентрированное выражение в усилении взаимного согласования и трансгрессии национальных экономических интересов стран и корпоративных интересов ТНК на основе таких механизмов, как:

- глобальная конвергенция внутренней и внешней сферы бизнес-деятельности ТНК и усиление экономизации политики международного бизнеса;
- глобализация производственно-инвестиционного сотрудничества ТНК на основе интернационализации производства и капитала с глубокой качественной

модификацией транснациональных производственных процессов, реализуемых в рамках трансграничных инновационно-технологических цепей;

– приобретение товарами, производимыми ТНК, надинновационных форм (товар–группа, товар–объект, товар–программа).

Транснациональные воспроизводственные центры являются ячейками формирования в мировом хозяйстве уникальной инновационной среды. Её главными институциональными ядрами являются мировые конвейеры и кластерно-сетевые системы по производству товаров, которые полностью меняют международный экономический порядок и структуру международной геополитической системы. С другой стороны, наблюдается также увеличение неопределенности результатов имплементации традиционных механизмов государственного макроэкономического регулирования монетарной, денежно-кредитной, налоговой и валютной сфер, а также значительное ослабление результативности внедряемых методов и инструментов прямого государственного управления по причинам системной либерализации международных экономических отношений. Как справедливо отмечают по этому поводу Л. Хеброн и Д. Стек, государство в глобальных условиях все в большей степени превращается из основной суверенной организации, определяющей правила и нормы осуществления хозяйственных операций в пределах своих территориальных границ в объект международных отношений, свобода действий которого продиктована глобальной рыночной системой, сформированной транснациональными корпорациями [16]. Это, в свою очередь, обуславливает закрепление национальных интересов стран на платформе экономических (а не политических) интересов, а главными институциональными драйверами этих интересов выступают транснациональные корпорации.

В условиях технологической глобализации транснациональные корпорации все больше модернизируют организационные формы своей научно-технической и инновационной деятельности в направлении перехода от моделей ее жесткой иерархии к гибкой горизонтальной организации. При этом самую высокую эффективность по проведению исследований и разработок имеют стратегические альянсы как организационно-институциональная модель акселерации корпоративных исследований, их массового тиражирования, а также внедрения в глобальных координатах отраслевых стандартов и технических норм. Основные конкурентные преимущества стратегических альянсов ТНК в инновационной сфере обусловлены, прежде всего, их высокой мобильностью и гибкостью в проведении межкорпоративных НИОКР, их ориентации на получение конкретных научно-технических результатов, оперативности реализации форм научно-технологического обмена и доступа бизнес–структур на международные рынки технологий, а также широкими возможностями межкорпоративного обмена интеллектуальными ресурсами и объединением корпоративных портфелей ТНК.

Отдельного внимания заслуживает также такое конкурентное преимущество стратегических альянсов ТНК в инновационной сфере, как сокращение времени освоения производства нового товара примерно на 14–20 месяцев и уменьшение его стоимости на 50–70 %, при одновременном повышении качества продукции на уровне 93–99 % [15].

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ...

Подтверждением весомой роли стратегических альянсов в реализации корпоративных НИОКР является, в частности, тот факт, что с 1990 г. до 2011 г. было образовано около 170 тыс. подобных структур, из них 60 % были международными. Сейчас почти 80 % общего количества основанных транснациональными корпорациями стратегических альянсов являются инновационными, которые ежегодно производят продукции на общую сумму 40 трлн долл. США [11]. Наибольшее количество из них было создано в таких инновационно емких сферах, как фармацевтическая и биотехнологическая промышленность, автомобилестроение и химия, а также информационно-коммуникационные технологии. Это свидетельствует о высокой стоимости корпоративных исследований и разработок в этих сферах, что не позволяет каждой ТНК проводить их самостоятельно, а следовательно, побуждает их к объединению своих ресурсных возможностей на основе инструментария стратегических альянсов.

Несмотря на огромное количество созданных в инновационной сфере стратегических альянсов, наиболее распространенными их организационными формами являются альянсы с акционерным участием в существующих предприятиях; стратегические альянсы с созданием новых компаний (совместных предприятий); консорциумы для реализации инвестиционных проектов; альянсы со слабой кооперацией. С другой стороны, по критерию сферы деятельности стратегические альянсы условно делятся на три вида: альянсы по реализации проектов НИОКР; альянсы по организации совместного производства; а также альянсы по совместному освоению новых рынков.

Среди примеров наиболее успешных проектов по созданию корпоративных стратегических альянсов в инновационной сфере следует отметить альянс компаний «Хегох» и «Fuji Хегох» (разработка копировальных технологий, маркетинг копировальной техники в США и азиатских странах, разработка технологий производства принтеров и их продажи на глобальных рынках); «Honeywell» и «Yamatake–Honeywell» (исследования и разработка контрольного оборудования и расширение продаж контрольного оборудования в Японии); «Hewlett–Packard» и «Yokogawa–HP» (продажи компьютеров в Японии и НИОКР в сфере производства оборудования для контроля полупроводников); «Fujitsu» и «Amdahl» (развитие технологий производства универсальных компьютеров); «IBM» и «Toshiba» (разработка технологий по производству плоских экранов).

Важным направлением модернизации корпоративных стратегий в сфере НИОКР в условиях техноглобализма является определенный отход от традиционных централизованных моделей их организации к внедрению моделей сложной международной специализации в области исследований и разработок. Речь идет о переносе части своих научно-исследовательских лабораторий за границу и передаче инновационных функций своим дочерним подразделениям с целью уменьшения транзакционных издержек на НИОКР и углубления сотрудничества с зарубежными партнерами. Наиболее красноречивые примеры подобной практики демонстрируют США, ТНК которых активно проводят за рубежом свои НИОКР. Общий объем инновационных расходов зарубежных подразделений американских компаний составил в 2014 г. 52,2 млрд долл. США, из которых 8,5 млрд долл. США (16,3 %

общих объемов) было вложено в химическую промышленность, 2,9 млрд долл. США (5,6 %) – в машиностроение, 8,4 млрд долл. США (16,1 %) – в производство компьютерной и электронной продукции, 0,5 млрд долл. США (0,9 %) – в производство электрического оборудования и компонентов, 7,7 млрд долл. США (14,8 % соответственно) – в производство транспортного оборудования. В географическом измерении наибольшие объемы зарубежных расходов американских ТНК на НИОКР были направлены в страны Европы – 30,8 млрд долл. США. (или 59 % общих расходов), далее следуют Азия и Тихоокеанский регион – 12,6 млрд долл. США (24,1 %), Средний Восток – 2,9 млрд долл. США (5,6 %) и Латинская Америка – 2,3 млрд долл. США (4,4 %) [11].

С другой стороны, подразделения иностранных ТНК локализуются на территории США и также активно проводят здесь свои исследования и разработки по самым передовым направлениям развития науки и техники с активным использованием созданной на территории США инновационной инфраструктуры. В 2014 г. иностранные ТНК потратили на НИОКР на территории США почти 56,9 млрд долл. США, из которых в производственный сектор было вложено 41,1 млрд долл. США (или 72,2 % совокупных расходов), в том числе в химическую промышленность – 22,4 млрд долл. США (39,4 %), машиностроение – 2,8 млрд долл. США (4,9 %), производство компьютерной и электронной продукции – 5 млрд долл. США (8,8 %), электрооборудования и компонентов – 1,1 млрд долл. США (1,9 %), транспортного оборудования – 6,3 млрд долл. США (11,1 % соответственно) [11].

Характеризуя современные инновационные стратегии и бизнес-модели ТНК, нельзя обойти вниманием и глобальный тренд по динамичному развитию корпоративных инновационных сетей. Они формируются на основе кооперационных отношений ТНК с независимыми научно-исследовательскими, проектными, конструкторскими и маркетинговыми учреждениями, объединенными общей инновационной деятельностью и оказывающими взаимные образовательные, консультационные, информационные и организационные услуги. Корпоративные инновационные сети достигли глобального формата и обладают колоссальными ресурсными возможностями по обмену знаниями, технологиями и инновационными идеями в масштабах глобальной экономики. Благодаря объединению инновационных и научно-технических усилий исследователей и ученых из многих стран мира данные сети создают все необходимые предпосылки для максимальной конвергенции научного ресурса национальных инновационных систем и наиболее эффективного использования ключевых компетенций их участников.

Более того, корпоративные инновационные сети являются главной институциональной платформой развития в глобальной экономике системы так называемых открытых инноваций. В отличие от традиционных моделей проведения корпоративных НИОКР на основе использования исключительно собственных научно-исследовательских ресурсов система открытых инноваций предусматривает широкое применение иерархических моделей корпоративных НИОКР на основе офшоринговых и аутсорсинговых механизмов. Последние предоставляют возможности обмена инновационными идеями и передачи результатов исследований и разработок компаниям-партнерам, благодаря чему осуществляется глобальный

спилловер знаний, информации и технологий. В качестве примера можно привести корпорации Intel, Xerox, IBM и др., которые в последнее десятилетие не только активно развивают глобальные инновационные сети, но и рассматривают их как самостоятельную приоритетную стратегию международного роста, диверсификации финансово-хозяйственной деятельности и наращивания уровня её транснационализации.

Главной причиной активного развития в последнее десятилетие корпоративных инновационных сетей является значительный рост сложности и уровня наукоёмкости продукции. Это создает целый ряд препятствий на пути развития фундаментальной науки, а следовательно, корпоративный сектор уже не способен обеспечивать себе глобальное конкурентное лидерство только на основе собственных научно-технических ресурсов. Поэтому, современные корпоративные стратегии в сфере НИОКР все в большей степени ориентированы на развитие глобально распределенных сетей знаний с четкой формализацией связей между двумя или более независимыми организациями. Таким образом, обеспечивается эффективное распределение инноваций в корпоративной деятельности с максимальным учетом в корпоративных политиках особенностей действующих систем корпоративного и внутригосударственного регулирования инновационных процессов.

Еще одно важное направление модернизации современных инновационных стратегий и бизнес-моделей ТНК – это их базирование на максимальном учете характерных особенностей локальных рынков и местных инновационных подразделений (с оптимальным сочетанием политики глобального центра «center-for-global» и политики полицентризма «local-for-local»); или на распределенной системе технологического развития «local-leveraged». Последняя характеризуется особенно глубокой интеграцией в глобальную систему технологического развития («global-linked») на основе максимального использования конкурентных преимуществ местных инновационных подразделений. Есть все основания утверждать, что благодаря функционированию глобальных инновационных сетей ТНК в мировой экономике существенно расширяют возможности бизнес-структур не только в создании новых технологических разработок, но и в использовании инновационных факторов стратегического развития, эффективном решении сложных технологических задач и повышении результативности коммерциализации результатов исследований и разработок.

ВЫВОДЫ

Существенное наращивание масштабов транснационализации бизнес-деятельности и ускорение ее структурной динамики формируют устойчивые предпосылки для расширения мировой диффузии технологически емких видов товаров и услуг, результатов исследований и разработок и технологических новинок, производственных процессов и систем, патентов и ноу-хау, а также инновационных методов маркетинга и менеджмента. Это является главной движущей силой динамичного распространения в мировом хозяйстве организационно-экономических, технологических, инвестиционных, информационных, финансовых, экологических и

других стандартов постиндустриального общества. Именно наиболее мощные в инновационном плане глобальные ТНК формируют ключевые тренды технологического развития целых отраслей и секторов мировой экономики. Наиболее ярко данный тренд проявляется в периоды формирования новых технологических укладов в силу наличия у транснациональных корпораций значительных научно-технических и финансовых возможностей освоения наиболее передовых технологий и закрепления в мирохозяйственной архитектуре в качестве крупнейших получателей доходов от внедрения инноваций.

В последние десятилетия под влиянием процессов технологической глобализации крупнейшие ТНК мира существенно модернизируют свою технологическую политику в направлении развития глобальных инновационных сетей, имплементации кооперационных форм сотрудничества с компаниями корпоративного и немонополизированного секторов, формирования собственных патентных портфелей и блокировки научных исследований своих конкурентов, активного использования механизмов технологического аутсорсинга, приобретения зарубежных предприятий ради «ноу-хау», оптимизации принципов корпоративного стратегического менеджмента на основе полного учета наиболее эффективных подходов к ведению международных операций, комбинировании этноцентрического и полицентрического стилей менеджмента, а также интернационализации НИОКР и концентрации в материнских подразделениях разработок наиболее инновационных технологий и продуктов.

Интенсификация трансграничного перемещения корпоративных производственно-технологических, финансовых и интеллектуальных ресурсов приводит, с одной стороны, к более эффективному территориально-пространственному перераспределению и широкому использованию в процессах глобального воспроизводства общественного продукта, а с другой, – к нарастанию межстрановых и межрегиональных асимметрий в научно-технологическом и инновационном развитии. Чем масштабнее является взаимодействие стран–реципиентов с зарубежными ТНК в инновационной сфере, а также сотрудничество последних с предпринимательскими структурами и научно-исследовательскими центрами принимающих стран, тем масштабнее и позитивнее будет влияние транснационализации на страны–реципиенты, которые со временем имеют все предпосылки для развития собственных инновационных разработок, однако уже со значительно большей ценовой конкурентоспособностью. При этом системная либерализация глобальных рынков открывает транснациональным корпорациям широкие возможности по установлению своего безграничного контроля над мировыми производственными ресурсами и, как следствие, над своим долгосрочным доходом. В то же время национальные экономические системы принимающих стран оказываются во всеобщей зависимости от технологий и инновационных разработок западных ТНК, что позволяет последним присваивать глобальную технологическую ренту.

Список литературы

1. Геоэкономическая парадигма глобального развития: [академический словарь-справочник] / Авт.-сост. [М. Г. Никитина, Е. И. Осадчий, В. В. Побирченко, Е. А. Шутаева]; под общ. ред. М. Г. Никитиной. Симферополь: АРИАЛ, 2019. 322 с.
2. Afuan Allan. Innovation Management: Strategies, Implementation and Profits. Second Edition. New York: Oxford University Press, 2003. 390 p.
3. Tucker R. B. Driving Growth Through Innovation. San Francisco: Berret-Koehler Publishers, 2002. 240 p.
4. Davila T., Epstein M. J., Shelton R. Making Innovation Work. How to Manage It, Measure It and Profit from It. Philadelphia: Wharton School Publishing, 2006. 320 p.
5. Dundon Elaine. The Seeds of Innovation. Cultivating the Synergy That Fosters New Idias. New York: Amacom, 2002. 304 p.
6. Яковец Ю. В. Эпохальные инновации XXI века. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. 444 с.
7. Лашински Адам. Apple изнутри / Пер. с англ. К.: Брайт Стар Паблшинг, 2012. 176 с.
8. Уэлч Дж. Самая суть: пер. с англ. М. ООО «Издательство СТ», ООО «Транскнига», 2007. 474 с.
9. Хьюстон Л., Саккаб Н. Соединяй и развивай: модель инноваций Procter&Gable // Harvard Business Review. Россия. 2006. Апрель. С. 50–60.
10. Лайкер Дж., Морган Дж. Система разработки продукции в Toyota: Люди, процессы, технологии: пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 440 с.
11. Science and Engineering Indicators 2018. National Science Foundation [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nsf.gov/statistics/2018/nsb20181/assets/nsb20181.pdf>
12. The 2018 Global Innovation 1000 study: Investigating trends at the world's 1000 largest corporate R&D spenders [Электронный ресурс]. URL: <https://www.strategyand.pwc.com/innovation1000>
13. The 2018 EU Industrial R&D Investment Scoreboard [Электронный ресурс]. URL: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard18.html>
14. 2018 Industrial R&D Scoreboard: EU companies increase research investment amidst a global technological race [Электронный ресурс]. URL: https://ec.europa.eu/info/news/2018-industrial-rd-scoreboard-eu-companies-increase-research-investment-amidst-global-technological-race-2018-dec-17_en
15. 2017 Top 100 Global Innovators report. Clarivate Analytics [Электронный ресурс]. URL: <https://www.clarivate.com/wp-content/uploads/2018/01/Clarivate-Analytics-2017-Top-100-Global-Innovators.pdf>
16. Hebron L., Stack J. F. Jr. Globalization. 2nd edition. New York: Longman, 2011. P. 83–84.

Статья поступила в редакцию 16.09.2019

УДК 339.9

ОСОБЕННОСТИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЕГО РАЗВИТИЯ



ДМИТРИЕВА А. Б.

кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики Дипломатической академии Министерства иностранных дел Российской Федерации, Москва, Российская Федерация
e-mail: aline_ph@rambler.ru

Данная статья посвящена изучению основных проблем развития интеграционных процессов в рамках ЕС, а также выявлению причин их возникновения. Доказано, что на сегодняшний день в условиях мировой финансовой и экономической нестабильности существенными препятствиями для дальнейшей интеграции на территории ЕС являются: финансово-экономическая и региональная фрагментация ЕС, выход Великобритании из состава ЕС, усиление протекционистских мер со стороны ЕС в торговле с третьими странами, миграционный кризис, долговой кризис стран еврозоны. Проанализированы внешнеэкономические связи ЕС, в том числе с Россией. Сделаны выводы о нестабильности и неравномерности развития стран-членов ЕС, что может ускорить дезинтеграционные процессы на территории современной Европы.

Ключевые слова: Европейский союз (ЕС), фрагментация, долговой кризис, миграционный кризис, протекционизм.

ВВЕДЕНИЕ

В данной статье рассматриваются особенности и наиболее острые проблемы развития современных интеграционных процессов в рамках ЕС, в частности, вопросы фрагментации ЕС (финансово-экономической, региональной), дезинтеграционных процессов в ЕС (брекзит), усилении протекционистских мер в торговле с третьими странами, миграционном кризисе, долговом кризисе стран еврозоны.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Мировые финансово-экономические кризисы 2008–2009 и 2014 годов показали, что неизбежный процесс глобализации мирового хозяйства оказывает неоднозначное влияние на интеграционные объединения, в том числе и на ЕС. По этому вопросу четкую позицию занимает ЮНКТАД, опубликовавшая в своем докладе за 2017 год мнение о необходимости перехода от «гиперглобализации» и неолиберализма к инклюзивному росту. Объясняют эксперты ЮНКТАД данное обстоятельство тем фактом, что предыдущие модели экономического роста исчерпали свои возможности, в связи с чем необходима новая стратегия развития мирового

хозяйства. Данный их вывод имеет непосредственное отношение и к интеграционным объединениям в мировой экономике, многие из которых находятся в состоянии перманентного кризиса.

Так, экономическая и политическая взаимозависимость государств–членов ЕС породила серьезные проблемы, вынудив страны принимать меры для защиты от растущих рисков в условиях глобальной нестабильности. В качестве выхода из кризиса рассматривается ориентация на национальные приоритеты, что подразумевает протекционистскую торговую политику, защиту финансовых активов, применение мер, направленных против иммиграции иностранной рабочей силы. В условиях усиления разрыва в социально-экономическом развитии стран–членов для ЕС как интеграционного объединения реальной угрозой стало такое геополитическое и геоэкономическое явление, как фрагментация, являющаяся главным вызовом в современной мировой экономике [1].

Одними из ее проявлений в новом тысячелетии в ЕС являются неравенство регионов (NUTS–2) и неравенство в доходах, которые резко возросли, но эта проблема носит также и глобальный характер и касается не только стран ЕС, но и других развитых и развивающихся стран. Неравенство в доходах на душу населения, например, в американских городах–мегаполисах в 2016 году было на 30 % выше, чем в 1980 году [2].

На сегодняшний день в ЕС превалирует экономическая фрагментация, в основе которой лежит ее финансовая составляющая. Проблемы в финансовой сфере оказывают непосредственное воздействие на характер отношений между европейскими странами и на уровень международной конкурентоспособности их национальных экономик. Явления финансовой фрагментации в еврозоне характеризуются сильным разбросом размеров процентных ставок, предлагаемых государствам и частным компаниям. Инвестиционные банки не заинтересованы в предоставлении кредитов и займов финансовым институтам в странах, более других страдающих от последствий кризиса, считая их ненадежными должниками. Будучи не заинтересованными в рискованных операциях, банки преимущественно кредитуют только безопасных клиентов. Таким образом, отдельные лица или компании, имеющие одинаковый профиль, но работающие в разных странах (одни в так называемых безопасных странах, а другие – в странах, относящихся к группе риска), получают разные объемы финансовой помощи под разные процентные ставки (рис. 1).

Примером финансовой фрагментации в Европе являются Италия и Испания, где процентная ставка по займам почти в два раза выше, чем во Франции и Германии [3]. Небольшим компаниям в Испании в четыре раза чаще отказывают в кредите, чем немецким. Доступность кредита для бизнеса, прежде всего малого и среднего, в так называемых проблемных странах ЕС уменьшается, что сдерживает развитие промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг, снижает рентабельность предприятий, одновременно неблагоприятно сказываясь в целом на состоянии национальных экономик.

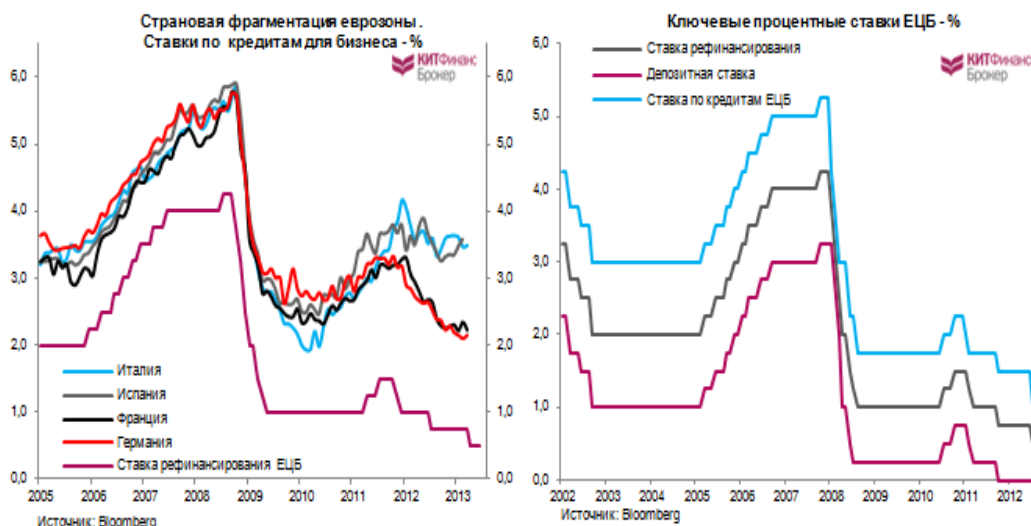


Рисунок 1. Страновая фрагментация еврозоны. Ставки по кредитам для бизнеса, %. Ключевые процентные ставки ЕЦБ, %.

Источник: статистика информационно-аналитического агентства Bloomberg.

Способствовал финансовой фрагментации стран ЕС и долговой кризис стран Еврозоны, пик которого пришелся на 2011–2012 годы, однако его последствия до настоящего времени не устранены. Принятые руководством ЕС меры по снижению внешней задолженности не дали желаемых результатов и во многом это объясняется тем, что до настоящего времени не разработано единого подхода к выявлению причин долгового кризиса в ЕС [4]. «Ни руководство Евросоюза, ни профессиональные экономисты до сих пор не смогли предоставить убедительного комплексного анализа и объяснения. По мнению большинства исследователей, европейский кризис – это кризис использовавшейся модели экономического роста» [5]. По оценкам экспертов МВФ, опубликованным в 2017 г., наиболее негативными для ЕС являются долги Греции, которые могут вовлечь страны Еврозоны в еще более глубокий кризис. С этими выводами не согласен председатель Еврогруппы, который полагает, что Греция и так делает все возможное для решения долговой проблемы [6].

В наименьшей степени долговой кризис из развитых стран затронул Германию, поскольку в этой стране традиционно ведущую роль в национальной экономике занимала обрабатывающая промышленность, в первую очередь, машиностроение. Именно поэтому экономический рост в Германии несколько выше, чем в среднем по ЕС (в последние годы 2 %) и Еврозоне (1,6 %) [7]. Мюнхенский институт экономических исследований (IFO) определил рост ВВП Германии в 2018 г. в 2,6 % против ранее предполагавшихся 2 % (в еврозоне он предположительно составил 2,1 % в 2018 г. и прогнозируется 1,9 % в 2019 г.). Эксперты IFO указывают на весомые показатели производственного сектора, потребительских расходов и строительной отрасли.

Исторически во многом финансовые дисбалансы внутри ЕС явились следствием расширения зоны евро на Восток, присоединением к ЕС стран Центральной и Восточной Европы в 2004 году, которых «старые» члены ЕС рассматривали, в первую очередь, в качестве новых рынков сбыта. Вследствие этого разрыв в степени развития экономик стал определяющим фактором нарастания долгового кризиса в ЕС, который затормозил экономический рост как «старых», так и «новых» членов ЕС, замедлил конвергенцию экономического развития стран сложившегося интеграционного блока и сохранил значительные диспропорции внутри ЕС.

Так, резко снизился приток ПИИ в страны Еврозоны, пик которого пришелся на предкризисный 2008 год (рис. 2). После кризиса 2008–2009 годов странам Еврозоны так и не удалось восстановить предкризисный уровень привлечения ПИИ в экономику, хотя динамика реального ВВП и потребительских расходов граждан стран Еврозоны зафиксировала спад только в кризисные годы. При этом больше всего увеличились государственные расходы в связи с высокой социальной ориентированностью действующих моделей социально-экономического развития стран Еврозоны. Все они, за исключением южной Европы, имеют своей целью значительное перераспределение доходов государства в пользу социального обеспечения граждан, в том числе малоимущих. В таких странах, как Франция, все социально значимые отрасли находятся под государственным контролем – транспортные сети, газовые коммуникации, подача электричества и другие. Таким образом, в условиях нарастающих требований со стороны граждан, с одной стороны, и увеличением дефицита государственного бюджета – с другой, расходы государственного аппарата становятся несоразмерны с заложенными в бюджет суммами, а разрастающийся долговой кризис стран Еврозоны приводит к необходимости государства занимать денежные средства, которые впоследствии необходимо вернуть с процентами, используя средства государственного бюджета. Таким образом, получается замкнутый круг, приведший к нарушению Маастрихтских критериев странами–членами Еврозоны, экономический потенциал которых существенно различается.

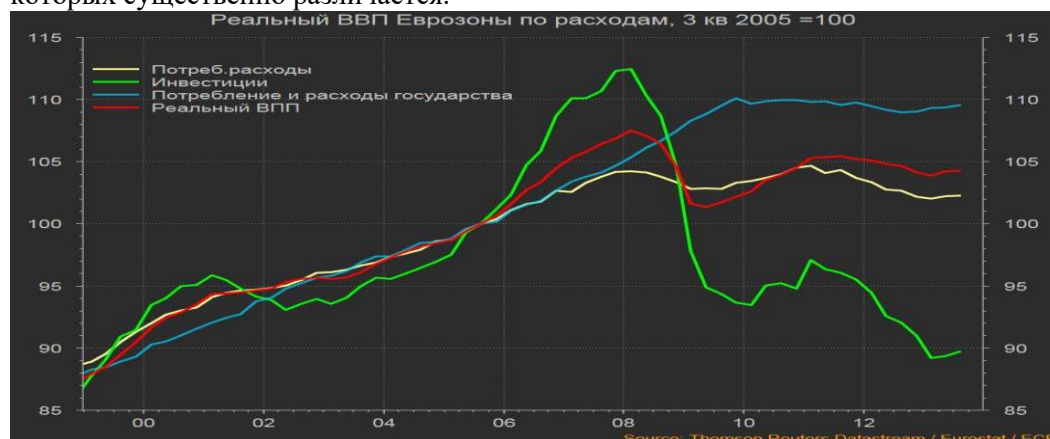


Рисунок 2. Реальный ВВП Еврозоны по расходам за период с 1998 по 2014 год.

Источник: составлено по данным Thomson Reuters Datastream, Eurostat, European Central Bank.

Так, в 2016 г. наибольшая доля ВВП в ЕС принадлежала Германии (21,1 %), далее – Великобритании (16,0 %), Франции (15,0 %), наименьшая – Эстонии (0,14 %) и Мальте (0,07 %) [8]. Уровень государственных расходов к ВВП колеблется от 56,4 % во Франции до 27,0 % в Ирландии среди «старых» членов союза, и от 47–48 % в Хорватии и Венгрии до 31,4 % в Румынии – среди «новых». У стран ЕС–15 государственный долг в среднем выше, чем у ЕС–13: 85,7 % ВВП против 53,7 % соответственно. В основном это объясняется большим суверенным долгом у Греции (182 % ВВП), Италии (133 % ВВП) и Португалии (125 % ВВП). Таким образом, фактически как «старые», так и «новые» члены ЕС не выполняют требования Маастрихтских критериев [9].

Следовательно, региональная асимметрия в странах ЕС продолжает усиливаться, что и подтверждается статистическими данными. В восьми государствах, присоединившихся к ЕС после последних расширений, одна пятая часть населения живет на грани бедности: в Румынии – 25,4 %, в Эстонии – 21,6 %. Для сравнения, в Чехии близко к черте бедности живут 9,7 %, в Нидерландах – 11,6 % населения. При этом средний доход гражданина Германии более чем в пять раз превышает средний доход поляка. Осложняет ситуацию в ЕС и то обстоятельство, что происходит не только усиление диспропорций в социально-экономическом развитии различных регионов ЕС, но и увеличивается разрыв внутри самих стран-членов, например, между промышленным Севером Италии и малоразвитым аграрным Югом, различными испанскими регионами и др. Это способствует перемещению проблем из экономической в политическую плоскость. В частности, это относится к росту сепаратизма в регионах Европы (Каталония, Корсика, Шотландия и пр.) [4, с. 22].

В настоящее время решение проблем регионального развития носит односторонний характер и заключается в постоянном увеличении субсидий отдельным странам и регионам ЕС. Так, Европейский фонд регионального развития ежегодно выделяет около 100 млрд евро, направляемых в основном на поддержку регионального развития Польши, Италии и Испании. При этом в расчете на душу населения больше всего получают регионы Словакии, Латвии и Эстонии [10]. Такая политика вызывает противоположные оценки как среди руководства ЕС, так и с точки зрения представителей отдельных стран-членов данного союза.

Несмотря на существующие сценарии сохранения ЕС как наиболее развитого интеграционного объединения в мировой экономике, процесс фрагментации сегодня уже затронул ЕС в виде Brexit. При этом ключевой проблемой отделения Великобритании стал миграционный кризис, поскольку его преодоление требует значительных финансовых средств. По данным Der Spiegel, только на беженцев до 2020 года необходимо потратить 93,6 млрд евро, что серьезно дестабилизирует экономику ЕС.

Решение Великобритании выйти из состава ЕС является первым прецедентом в истории международной интеграции в период после распада Советского Союза и негативно отражается на будущем ЕС, усиливая позиции так называемых «евроскептиков». Законодательно потенциальный выход страны из состава ЕС был прописан в рамках Лиссабонского договора только в 2007 году, а действовать подобные нормы права стали с 2009 года, с момента вступления данного договора в

силу. До этого времени в нормативно-правовом поле ЕС возможности и механизмы выхода страны из интеграционного объединения предусмотрены не были.

Из текста статьи 50 Лиссабонского договора следует несколько определенных позиций.

Во-первых, все решения Европейского Совета должны приниматься квалифицированным большинством. Во-вторых, решение о выходе из ЕС должно быть принято в соответствии с Конституцией страны, изъявившей желание выйти из состава ЕС. На этом основании в Великобритании был проведен референдум, на котором граждане страны посредством голосования выразили свое мнение по поводу членства в ЕС – 51,89 % граждан проголосовали за выход из ЕС. В-третьих, все вопросы о дальнейшем политическом, экономическом, социо-культурном переустройстве взаимоотношений страны с ЕС решаются в процессе совместного обсуждения, результатом которого должен стать договор, в котором прописываются все условия выхода. Обсуждение не должно длиться более двух лет, в противном случае членство прекратится автоматически по истечении этого периода, если продление не было согласовано сторонами. В-четвертых, все законы ЕС теряют силу в государстве, вышедшем из состава ЕС, с момента вступления Договора в силу, в связи с чем в Великобритании был принят «Великий акт об отмене», представляющий собой документ, отменяющий силу европейского законодательства в Великобритании. В-пятых, государство может вновь стать членом ЕС на общих основаниях.

Ввиду того, что переговорный процесс по выходу Великобритании из состава ЕС ведется в строго закрытом формате, а в СМИ озвучиваются только промежуточные договоренности, можно сделать вывод о том, что прийти к консенсусу двум сторонам до сих пор не удалось. Этот факт подтверждается и отсрочкой принятия окончательного решения, а также тем, что в законодательстве (статье 50 Лиссабонского договора) не прописан сам механизм по выходу страны из состава ЕС, что еще больше осложняет ситуацию. Так, в данной статье не оговариваются дальнейшие вопросы взаимодействия в области двусторонней торговли и инвестиций, а также налоговых выплат и социальных трансфертов, дополнительного визового режима. В статье не прописано, какой статус приобретают граждане ЕС, проживающие в стране, которая выходит из состава ЕС, а также граждане данной страны на территории ЕС после выхода. Наконец, нет ответа на вопрос, будут ли действительны медицинские страховки, водительские удостоверения, дипломы и профессиональная квалификация людей после предполагаемого выхода страны из состава ЕС.

В сентябре 2016 года, на фоне итогов британского референдума, в ЕС возникла точка зрения, что они дают шанс придать развитию ЕС новый импульс, этот процесс самопереосмысления был формализован в рамках так называемого «Братиславского процесса» [11]. Основной обсуждаемой проблемой в рамках данного процесса стала дифференцированная интеграция, инициаторами которой являются ведущие страны-члены ЕС – Франция, Германия, Испания и Италия, которые образуют, таким образом, верхний уровень разноскоростной Европы. Подобная модель развития ЕС ранее обсуждалась в качестве условия для преодоления интеграционного кризиса.

Однако с 1990-х годов в рамках данной концепции часто понималось нечто иное, существенно отличающееся от моделей, применявшихся в прошлом, а именно – «твёрдое ядро» Евросоюза, формируемое несколькими странами в рамках реализации концепции Кеннеди [12].

Наряду с усилением фрагментации в ЕС и долговым кризисом стран Еврозоны в рамках современной европейской интеграции существуют определенные трудности в области торговли с третьими странами. Так, свои внешнеторговые проблемы ЕС пытается решить в основном с помощью усиления протекционистских мер. Необходимо отметить, что подобные ограничения являются, как правило, вынужденными и вызваны возрастающим количеством поставляемой продукции из Китая на рынки ЕС по ценам ниже европейских. Одновременно продолжающаяся торговая война в рамках санкционного режима между ЕС и Россией, установленного в 2014 году после присоединения Крыма к РФ, также способствует снижению их двустороннего товарооборота. Поскольку директивы ЕС обязательны для исполнения всеми странами-членами ЕС, то отдельные государства не имеют возможности самостоятельно наладить торгово-инвестиционные отношения с Россией вопреки своему желанию и возможностям, например, Италия, Франция, Португалия, Греция и т. д.

Нельзя не отметить, что такая политика ЕС вызывает вполне обоснованную озабоченность в России, поскольку в географической структуре внешней торговли России ЕС занимает ведущее место. На его долю в 2018 году приходилось 42,7 % российского товарооборота. По данным ФТС России, из европейских стран основными торговыми партнерами России являются Германия – 29,2 млрд долл. США (125,3 %), Нидерланды – 22,8 млрд долл. США (110,9 %), Италия – 12,5 млрд долл. США (111,3 %), Польша – 10,4 млрд долл. США, Франция – 8,7 млрд долл. США (120,8 %). Невзирая на санкции, торговый оборот между Россией и ЕС в 2018 году вырос на 19,3 % по сравнению с 2017 годом и составил 294, 2 млрд долл.

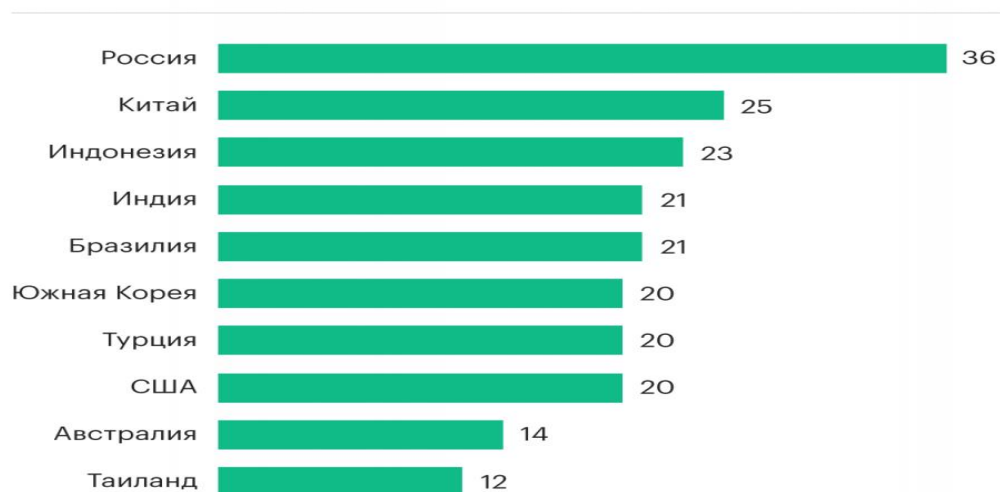
В целях экономического обоснования приведенных выше статистических данных необходимо сделать некоторые пояснения.

Согласно годовому докладу Еврокомиссии о торговых и инвестиционных барьерах, Россия по итогам 2017 года оставалась лидером по числу торговых и инвестиционных ограничений, действующих в отношении компаний из стран ЕС. В десятку стран с наибольшим числом действующих против ЕС торговых барьеров входят также и девять других членов «Большой двадцатки». В настоящее время в отношении ЕС действуют 36 введенных Россией торговых ограничений, тогда как у Китая их 25, у Индии – 21 и у США – 20 (рис. 1). Из 36 мер лишь одна напрямую относится к контрсанкциям – продуктовое эмбарго, установленное Россией в 2015 году в том числе и против стран ЕС. В 2016 году в отношении импорта из ЕС в России действовали 33 торговых барьера, из них 16 применялись на границе, 14 – внутри страны, а 3 представляли собой субсидирование, препятствующее торговле [13].

Кроме России в 2017 году новые торговые ограничения против стран Евросоюза ввели 39 его внешнеторговых партнеров, в частности, Китай ввел десять ограничений, а Россия шесть. В 2017 году перед компаниями из ЕС возникло в общей сложности 67 новых препятствий в торговле и инвестициях, в результате чего общее

число барьеров, существующих у ЕС с 57 торговыми партнерами, достигло исторического максимума (396 против 372 в 2016 году). Новые ограничения могут препятствовать росту европейского экспорта на 23,1 млрд евро (около 1,2 % всего экспорта ЕС за 2017 год). По данным Еврокомиссии, введенные в 2016 году ограничения, затронули экспорт на сумму 27 млрд евро. В свою очередь, по данным Международного экспортного центра, против России со стороны ЕС в настоящее время действуют 22 торговых барьера.

Число торговых и инвестиционных барьеров против ЕС



Источник: Еврокомиссия

© РБК, 2018

Рисунок 3. Количество торговых и инвестиционных барьеров против экономики ЕС
Источник: <https://www.rbc.ru/economics/28/06/2018/5b3374b69a794708af0432ec>

Таким образом, можно сделать вывод, что увеличивающееся количество нетарифных барьеров во взаимной торговле между ЕС и третьими странами, в т. ч. и Россией, приводит в целом к сокращению совокупного объема производства и снижению благосостояния населения, отражаясь негативно на покупательной способности менее обеспеченных групп населения что, в свою очередь, способствует усилению социально-экономической дифференциации и другим негативным последствиям. Так, на фоне уменьшения социальных выплат происходит массовое сокращение рабочих мест в крупных отраслях промышленности из-за нарушения правил торговли третьими странами в отношении ЕС. Ущерб от введения дополнительных мер защиты национальных рынков возрастает из-за растущей фрагментации производственных процессов между странами.

Учитывая то обстоятельство, что санкции со стороны ЕС против России в 2014 году были введены под давлением США, то реакция государственных руководителей и представителей корпоративных структур на данное решение руководства ЕС была неоднозначной, поскольку санкционные потери ЕС, по данным ООН, составили

76,7 % всех потерь от ограничений на торговлю с Россией. В перспективе, если санкционная политика ЕС в отношении России, по мнению как европейских, так российских экспертов, будет сохранена, то можно предположить, что противоречия внутри ЕС по данному вопросу будут усиливаться, и Россия может использовать эту ситуацию для продвижения своих интересов на территории ЕС [4, с. 33].

Именно вследствие указанных причин для защиты внутреннего рынка от конкуренции извне ЕС ввел новое законодательство. Так, 20 декабря 2017 года опубликован новый нормативный акт ЕС по защите в торговле [14], который изменит методы решения проблем субсидируемого импорта в ЕС из стран со значительными рыночными диспропорциями, вызванными, по мнению руководства ЕС, государственным вмешательством в экономику. Таким образом, вводится новый способ установления демпинга в импорте ЕС из стран, в экономике которых, по мнению европейских экспертов, происходят значительные отклонения от общепринятой мировой практики. После переговоров с правительствами стран-членов ЕС, Европейским парламентом и ЕК было принято решение, что в новом законодательстве будут сделаны исключения из норм и принципов ВТО для случаев так называемых «рыночных искажений», к которым относится чрезмерное вмешательство государства в экономику страны (это условие установлено, в первую очередь, для Китая) [15]. При этом новая методика ЕС может применяться к любому государству-члену ВТО.

Параллельно с публикацией изменений в антидемпинговом законодательстве Еврокомиссия опубликовала в 2018 году первый страновой доклад по Китаю, предусмотренный новым законодательством, поскольку основная часть антидемпинговой деятельности ЕС касается импорта из этой страны. Следующий доклад будет подготовлен относительно России. Таким образом, новое законодательство по защите внутреннего рынка ЕС направлено, главным образом, против Китая и России.

В настоящее время в ЕС антидемпинговыми и компенсационными пошлинами облагаются 15 категорий стальной продукции из КНР, и есть предварительные оценки Еврокомиссии, что цены на сталь в ЕС упали примерно на 40 % именно из-за увеличения китайского экспорта (примерно в два раза за последние два года) [16]. Однако усиление протекционистских мер ЕС осуществляется не только в отношении Китая, но, как уже указывалось выше, и в отношении России, которая также является одним из крупнейших экспортеров металлопродукции. По решению Еврокомиссии, наименьший размер пошлины на этот вид товаров установлен в размере 18,7 %, наибольший – 36,1 %. Антидемпинговые пошлины на российский и китайский прокат по решению Еврокомиссии введены на пять лет и применяются с середины декабря 2015 года. Обосновываются данные меры тем, что сталь в ЕС играет основную роль на первой стадии цепочки создания добавленной стоимости в производстве промышленных товаров.

Нарастающие противоречия в торговле с третьими странами вопреки нормам и правилам ВТО не завершают список насущных проблем в ЕС. Дополнительную нагрузку на бюджет ЕС с 2015 года создает неконтролируемая миграция. По данным Евростата, наплыв беженцев происходил из таких стран, как Сирия, Афганистан,

Ирак, Косово, Албания и др. Основными странами, принимающими вынужденных мигрантов, оказались Германия, Швеция, Венгрия, Австрия, Франция, Италия.

Политика ЕС в решении данного вопроса была неоднозначной. В конечном итоге национальные правительства продемонстрировали разобщенность и индивидуальные взгляды по поводу квот распределения мигрантов между странами-членами ЕС. Германия, Франция, Испания, Польша и Нидерланды оказали наибольшее содействие принятию мигрантов, задержавшихся в Италии и Греции. Другие страны, например, Венгрия, вообще отказались от предоставления помощи странам-соседям ЕС в разрешении данного вопроса.

Спровоцированные США военные конфликты на территории Ближнего Востока, а также различные проблемы на территории Африки явились одной из основных причин массовой миграции. Отсутствие перспектив экономического развития в упомянутых регионах, а также надежда воссоединиться с уже осевшими в ЕС родственниками также спровоцировали дополнительный приток мигрантов и беженцев на территорию ЕС.

В результате ЕС столкнулся с неразрешимыми противоречиями. С одной стороны, ввиду желания сохранить интеграцию любыми способами необходимо было скоординировать миграционную политику стран-членов ЕС, чтобы противостоять подобной внешней угрозе, представляющей опасность финансовой, бюджетной, продовольственной и информационной безопасности ЕС. Но, как известно, к такому повороту событий руководство ЕС было не готово. С другой стороны, страны ЕС всегда отстаивали, в первую очередь, свои национальные интересы в рамках интеграционного объединения, о чем свидетельствует абсолютная разобщенность в принятии решений «старыми» и «новыми» членами ЕС в отношении миграционного кризиса. Данная проблема только усугубила дезинтеграционные процессы внутри ЕС и продемонстрировала отсутствие единой концепции по приёму и распределению беженцев по странам ЕС. Подобная реакция ЕС на возникший кризис обусловлена тем фактом, что в бюджетном планировании на период с 2014 по 2020 годы не предусмотрено такого количества дополнительных расходов на непредвиденные обстоятельства, в том числе на миграционный кризис. Не стоит забывать также о незавершившемся долговом кризисе стран Еврозоны, требующем по-прежнему огромных сумм из бюджетов экономически развитых стран ЕС для ликвидации его последствий.

ВЫВОДЫ

Первый вывод, который можно сделать по результатам анализа сложившейся в ЕС ситуации, сводится к тому, что в настоящий момент это интеграционное объединение подвержено различного рода рискам – финансово-экономическим, политическим, социальным, демографическим, экологическим и др. Рост дифференциации уровней социально-экономического развития государств, входящих в ЕС, делает интеграцию более уязвимой и неспособной противостоять внешним угрозам. Вследствие этого увеличиваются государственные расходы на обеспечение экономической безопасности своих государств и граждан, в том числе

безопасности финансовой (налоговой и бюджетной), продовольственной и информационной.

Во-вторых, принимаемые руководством ЕС меры по урегулированию последствий долгового кризиса на территории Еврозоны, не привели к желаемым результатам. Многие страны по-прежнему имеют высокий уровень государственной задолженности, что не дает им возможности выйти из кризисной ситуации и соответствовать критериям Маастрихтского договора. Кризисные явления 2008–2009 и 2014 годов только усилили диспропорции и финансовую фрагментацию стран Еврозоны.

В-третьих, такое явление, как брекзит, или добровольный выход Великобритании из состава ЕС, является беспрецедентным с момента распада Советского Союза. Ввиду неполноты и недостаточности соответствующих норм законодательства в ЕС осуществить подобный процесс Великобритании крайне затруднительно и поэтому срок по поводу принятия решения об условиях выхода истек, однако окончательного решения так и не было принято. Весьма вероятно, что такой вид фрагментации в ЕС будет иметь «эффект домино» и спровоцирует другие страны на принятие подобного решения о выходе из состава ЕС. Причиной этому могут послужить слишком высокое налоговое бремя и одностороннее финансовое перераспределение внутри ЕС на нужды стран, больше других пострадавших во время кризисов. Нарастающее недовольство граждан по поводу количества нерешенных проблем из-за нехватки средств в госбюджетах стран-членов также может ускорить дезинтеграционные процессы в ЕС.

В-четвертых, решение проблем в торговле с третьими странами путем усиления протекционистских мер является не лучшим выходом из сложившейся ситуации, однако такие меры являются вынужденными из-за недобросовестной конкуренции в рамках ВТО со стороны третьих стран в отношении ЕС. Европа справедливо старается защитить те отрасли промышленности, которые составляют основу ее экономики и обеспечивают рост промышленного производства. Такая позиция ЕС вполне обоснована, тем более что в рамках ВТО использование протекционистских мер в виде нетарифных ограничений не запрещается и, по сути, не ограничивается.

В-пятых, увеличение расходов госбюджетов на урегулирование проблемы неконтролируемой миграции также вызвало массовое недовольство граждан ЕС. Подобного рода внешний риск создает угрозу европейскому суверенитету и в дальнейшем вполне может способствовать исчезновению коренных европейцев. Начавшийся в 2015 году миграционный кризис уже привел к тому, что за два года статус беженцев в ЕС получили примерно 2,5 миллиона человек (около половины приняла Германия), в подавляющем большинстве мусульмане из Африки и Азии (исключая преимущественно христианскую Эритрею). Даже если ситуация в Сирии и Ираке стабилизируется, нельзя с уверенностью утверждать, что миграция из мусульманских стран в ЕС прекратится. Необходимо отметить, что у живущих в Европе мусульман рождаемость выше, чем у коренного населения. Таким образом, если сейчас мусульмане составляют 8 % населения Швеции, то по прогнозам европейских аналитических агентств, среди новорожденных их будет уже порядка 12–15 %. Таким образом, исчезает национальная самоидентификация коренных

европейцев, стираются традиционные культурные нормы, возрастает взаимопроникновение культур, что вызывает обоснованную обеспокоенность многих стран–членов ЕС и не способствуют коллективному решению накопившихся проблем.

Список литературы

1. Экономика Европейского союза: учебник для магистрантов / под ред. Б. Е. Зарицкого, Е. Б. Стародубцевой. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М., 2017. С. 92.
2. Simona Iammarino, Andrés Rodríguez-Pose, Michael Storper. Why Regional Development matters for Europe's Economic Future. Working Papers. WP 07/2017. European Commission [Электронный ресурс]. URL: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/work/201707_regional_development_matters.pdf
3. Зарицкий Б. Е. Роль банков и фондового рынка в экономике Германии // Мир новой экономики. М.: Издательство: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. С. 93–108.
4. Прокофьев И. В., Каратаев С. В., Грибова Н. В., Захаров П. В., Трошин Н. Н., Холодков В. М., Дмитриева А. Б. Будущее глобализации под угрозой? // Проблемы национальной стратегии. М.: Издательство: Российский институт стратегических исследований. С. 11–56.
5. Потапова И. Долговой кризис в ЕС [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mirec.ru/2012-01/dolgovoi-krizis-es>
6. Макарычев М. Афины лишили будущего. Евросоюзу предрекают новый «греческий кризис» // Российская газета. № 7194 (28).
7. World Economic Outlook. October 2016. International Monetary Fund. P.3.
8. Неравномерность развития стран Евросоюза в 2000–х годах // Бюллетень о текущих тенденциях мировой экономики. Выпуск 26. Ноябрь 2017 года. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. С. 7.
9. Неравномерность развития стран Евросоюза в 2000–х годах // Бюллетень о текущих тенденциях мировой экономики. Выпуск 26. Ноябрь 2017 года. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. С. 12.
10. Динамика развития регионов Евросоюза // Бюллетень о текущих тенденциях мировой экономики. Выпуск 27. Декабрь 2017 года. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. С. 2.
11. The Bratislava Declaration and Roadmap // European Council, Council of the European Union, 2016. September 16 [Электронный ресурс]. URL: http://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2016/09/pdf/160916-bratislava-declaration-and-roadmap_en16.pdf/.
12. Федорцев В. А. «Kerneuropa»: концепция, дискуссии, перспективы // Проблемы национальной стратегии. № 5 (44). 2017. С. 69–92.
13. Report from the commission to the European Parliament and the Council on trade and investment barriers 1 January – 31 December 2016. [Электронный ресурс]. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/june/tradoc_155642.pdf.
14. Регламент (ЕС) 2017/2321 Европейского парламента и Совета от 12 декабря 2017 года. Об изменении регламента (ЕС) 2016/1036 по защите от импорта, которые являются объектом демпинга со стороны стран, не являющихся членами европейского Союза, и регламента (ЕС) 2016/1037 по защите от импорта, которые являются предметом безвозмездного финансирования со стороны стран, не являющихся членами европейского Союза [Электронный ресурс]. URL http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.L_.2017.338.01.0001.01.FRA&toc=OJ%3AL%3A2017%3A338%3ATOC
15. ЕС утвердил новые правила торговли с Китаем [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/91904>.
16. Банк России [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_131389/.

Статья поступила в редакцию 16.09.2019

УДК 339.7

ВЗАИМНАЯ ТОРГОВЛЯ СТРАН–ЧЛЕНОВ БРИКС КАК ПОТЕНЦИАЛ ФИНАНСОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ



ДРУЗИН Р. В.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени
В. И. Вернадского», Симферополь, Российская Федерация
e-mail: druzinrv@gmail.com*



БАРСЕГЯН А. Г.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени
В. И. Вернадского», Симферополь, Российская Федерация
e-mail: barsegan@mail.ru*

В настоящее время страны БРИКС занимают особое положение, оказывая существенное воздействие на развитие системы мировой экономики и международных отношений. Отсутствие интеграционной составляющей в совокупности с относительной географической удаленностью экономических центров стран друг от друга формирует перспективы объединения в сферах информационно-коммуникационных систем и взаимного инвестирования. Однако в сложившихся условиях экономическое будущее группы во многом зависит от глубины финансовых взаимоотношений, определяемой состоянием финансовых рынков стран–участниц в масштабе мировой экономики. В статье исследовано текущее состояние взаимной торговли стран–участниц БРИКС в контексте возможностей усиления финансового сотрудничества. Рассмотрена динамика платежных балансов стран–участниц БРИКС, определены перспективы усиления финансового сотрудничества.

Ключевые слова: БРИКС, взаимная торговля, финансовое сотрудничество, платежный баланс.

ВВЕДЕНИЕ

Современные трансформационные процессы в мировой экономике направлены на регионализацию экономических отношений в условиях все большего углубления кооперации и специализации. Существенные ограничения на данные процессы накладывают торговые и валютные войны, в том числе за счет использования инструментов санкционного давления. В таких условиях дальнейшее усиление торгового и финансового сотрудничества стран–членов БРИКС является логичной

альтернативой указанным дестабилизирующим геоэкономическим процессам, что определяет актуальность выбранного направления исследований.

Данная проблематика является достаточно новой в экономических исследованиях, что обусловлено малым периодом функционирования межгосударственного объединения БРИКС. Отдельные аспекты торгово-экономических отношений в рамках БРИКС были рассмотрены в работах отечественных ученых Р. И. Зименкова [1], М. Г. Никитиной, Р. В. Науменко [2], Ю. С. Пильщикова [3], Е. Б. Рогатных [4], Н. Г. Хмелевской [5], А. В. Шестопаловой [6] и других. Однако в рассмотренных публикациях финансовой интеграции уделяется недостаточно внимания.

Целью данной статьи является определение предпосылок и потенциала сближения финансовых рынков стран–членов БРИКС на основе активизации торгово-экономических отношений.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Взаимная торговля является катализатором экономического взаимодействия между странами, в том числе и финансового сектора. Усиление товарных потоков приводит к активизации взаимных расчетов и использованию финансовых инструментов в торговых сделках. Эти процессы ведут к сближению финансовых рынков стран и унификации финансовых операций, как правило, наряду с созданием межгосударственных или наднациональных институтов (Европейский центральный банк, Азиатский банк развития, Исламский банк развития и др.).

БРИКС как организация в настоящий момент не является экономическим объединением [2, с. 123], хотя потенциал консолидации стран–участниц БРИКС нельзя недооценивать.

Основой сближения финансовых рынков может стать использование во взаимной торговле валют стран–участниц БРИКС, создание совместных кредитных институтов, реализация совместных проектов.

В настоящий момент наибольшую активность в реализации совместных проектов играет Китай. Россия также активно участвует в реализации совместных проектов в странах–членах БРИКС, например Langfang Intermark Light Manufacturing Ltd., Riki Group China в Китае, Biosynthesis Laboratories в Индии, BIOCAD Brazil Pharmaceutica Ltd., Nordic Yards do Brasil в Бразилии [7]. Однако данные проекты носят точечный характер.

Для анализа предпосылок сближения финансовых рынков стран–членов БРИКС на основе активизации торгово-экономических отношений рассмотрим динамику товарооборота России со странами БРИКС.

Бразилия является активным участником торговли в среде БРИКС. В 2009 г. доля экспорта в целом превысила долю страны в экспорте среди стран–членов-БРИКС (рис. 1). В 2018 году экспорт Бразилии в страны–члены БРИКС составил 70,6 млрд долл. США, а доля взаимного экспорта среди стран–членов БРИКС достигла 20,3 %, доля рынков БРИКС во всем объеме экспорта страны составила 29,5 %, что является

наибольшим значением среди стран–членов-БРИКС. При этом основной валютой расчетов являются доллары США.

Однако, стоит отметить, что в экспорте преобладают сырьевые ресурсы (топливо, руда, металл) и сельскохозяйственная продукция (овощи). Импорт же представлен в основном продуктами переработки (химическая отрасль, легкая промышленность), машинами и оборудованием, транспортом.

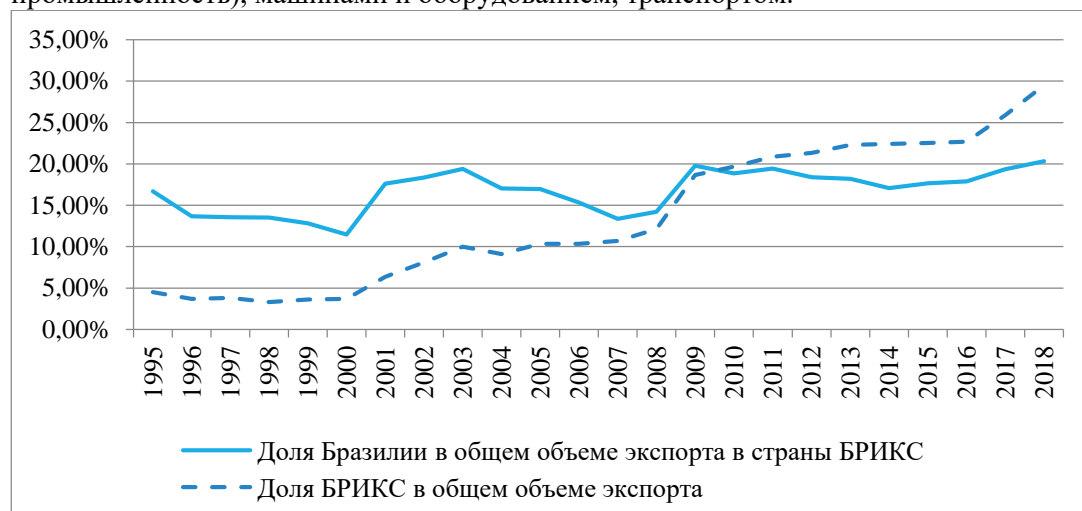


Рисунок 1. Динамика доли экспорта Бразилии со странами–членами БРИКС, 1995–2018 гг.

Источник: составлено и рассчитано на основе данных [8–10]

Если рассмотреть долю Китая во взаимном экспорте (рис. 2), то можно сделать следующие выводы.

Несмотря на то, что объем экспорта Китая в страны–члены БРИКС за исследуемый период вырос в 54 раза (Бразилии – в 33 раза, Индии – в 18 раз, РФ – в 16 раз, ЮАР – в 5 раз), достигнув 173,8 млрд долл. США, доля Китая во взаимном экспорте стран–членов БРИКС последние 4 года снижается и сейчас составляет 50 %. При этом доля экспорта в страны–члены БРИКС в общем объеме экспорта не превышает 7 %, и данная тенденция не меняется с 2010 года.

Доля Китая во взаимном экспорте снизилась за счет роста долей Бразилии и РФ в санкционные годы. В структуре экспорта преобладают машины и оборудование, в том числе электроника, продукция химической промышленности. Импорт представлен в основном полезными ископаемыми.

ВЗАИМНАЯ ТОРГОВЛЯ СТРАН–ЧЛЕНОВ БРИКС КАК ПОТЕНЦИАЛ...

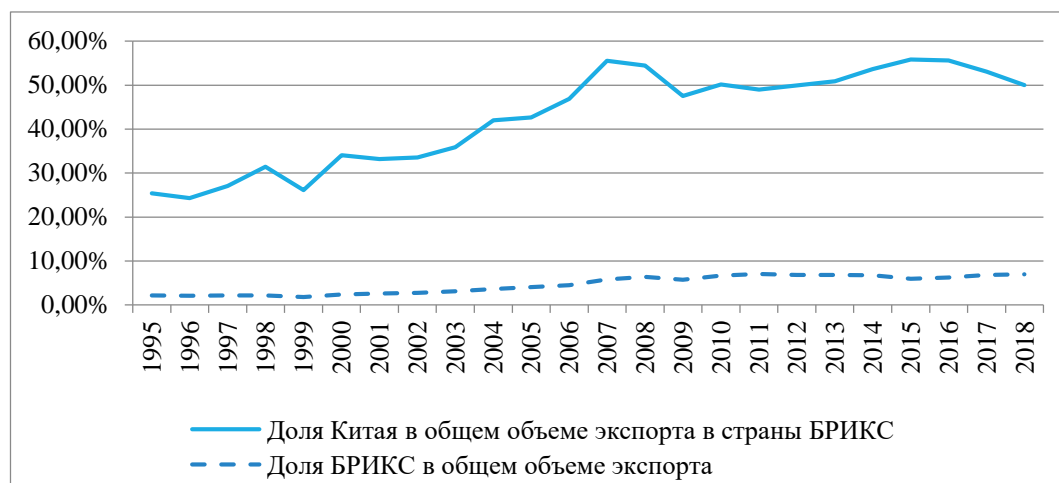


Рисунок 2. Динамика доли экспорта Китая со странами–членами БРИКС, 1995–2018 гг.

Источник: составлено и рассчитано на основе данных [8–10]

Динамика доли Индии во взаимном экспорте ведет себя также как и динамика доли экспорта в страны–члены БРИКС в общем объеме экспорта Индии (рис. 3). При этом доля экспорта в страны–члены БРИКС в общем объеме экспорта Индии устойчиво снижается с 2005 года (в 2018 году – 26,3 млрд долл. США). В структуре экспорта преобладают продукция химической и легкой промышленности, полезные ископаемые. В структуре импорта – машины и оборудование и продукция химической промышленности.

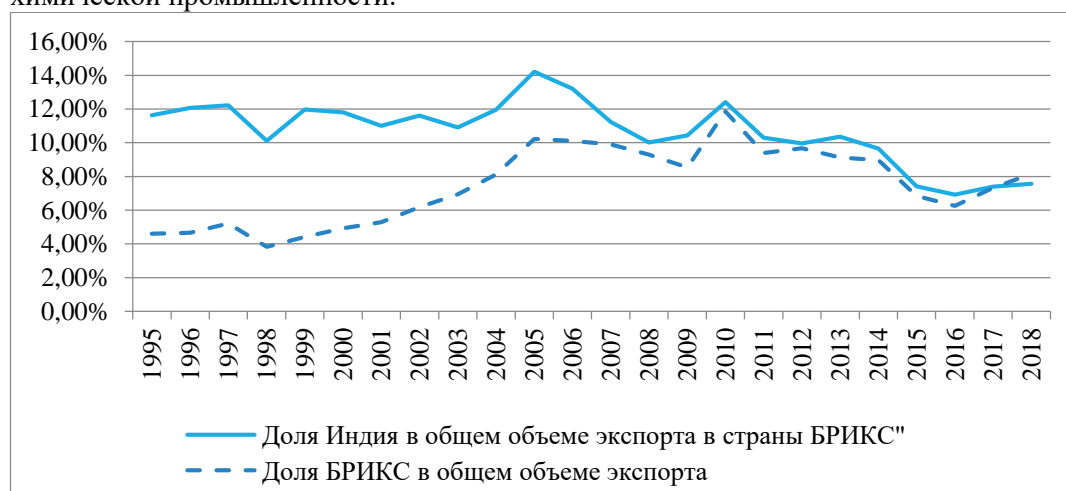


Рисунок 3. Динамика доли экспорта Индии со странами–членами БРИКС, 1995–2018 гг.

Источник: составлено и рассчитано на основе данных [8–10]

Динамика исследуемых показателей экспорта России отличается от других стран–партнеров (рис. 4) [6].

Доля России во взаимном экспорте стран членов-БРИКС снижалась длительный период с 2000 до 2010 года, в 2011–2017 гг. существенно не менялась (уровень 15 %), в 2018 году наметился рост – 19 %, в денежном выражении – 66,6 млрд долл. США. Снижение было обусловлено более быстрым ростом поставок других стран–членов РИКС, в первую очередь Китая. При этом доля экспорта в страны–члены-БРИКС в общем объеме экспорта стабильно росла – с 5 % в 1995 году до 15 % в 2018 году.

Основными статьями экспорта для России являются полезные ископаемые и лес, основными статьями импорта – машины и оборудование, в том числе электроника, продукция легкой промышленности.

При этом значимость рынков стран БРИКС для России как страны–экспортера среди стран–членов БРИКС достаточно высокая (второе место после Бразилии).

Отметим, что с 2014 года позиции России по исследуемым параметрам не ухудшились.

Последним партнером БРИКС является ЮАР, которая не только вступила в объединение позже других участников, но и находится в отдалении от всех партнеров.

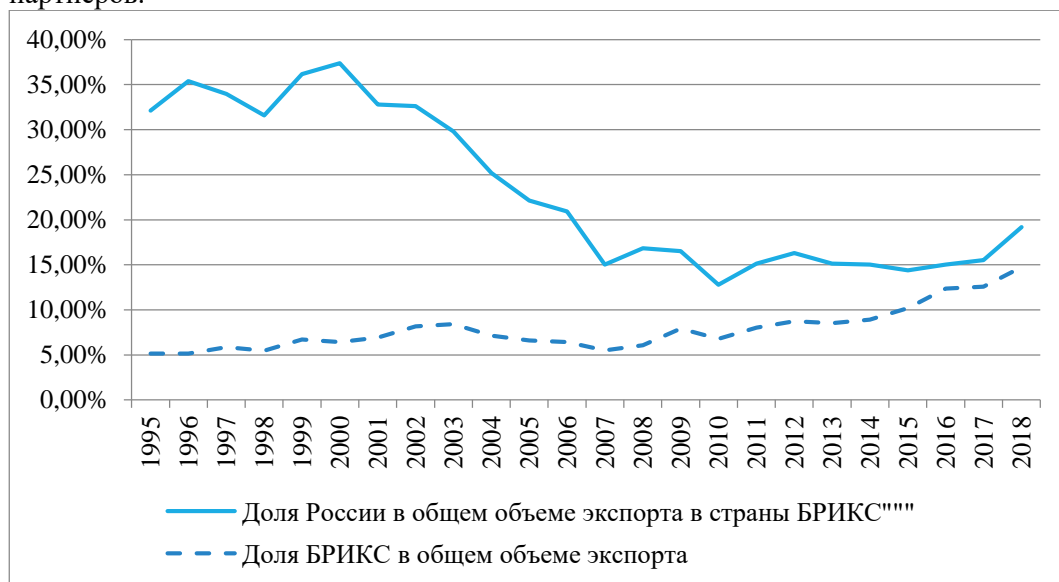


Рисунок 4. Динамика доли экспорта России со странами–членами БРИКС, 1995–2018 гг.

Источник: составлено и рассчитано на основе данных [8–10]

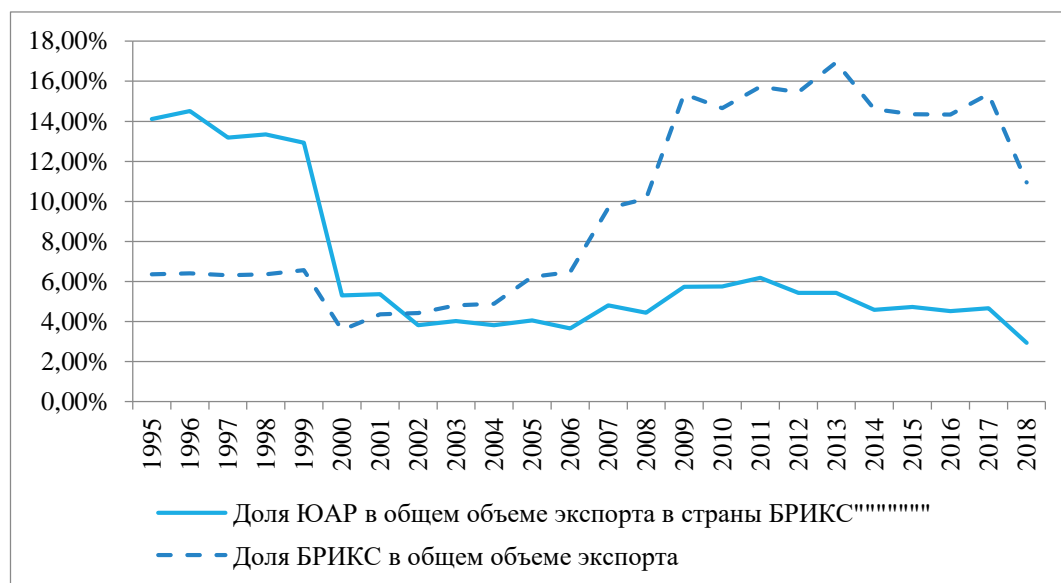


Рисунок 5. Динамика доли экспорта ЮАР со странами–членами БРИКС, 1995–2018 гг.

Источник: составлено и рассчитано на основе данных [8–10]

Несмотря на то, что доля ЮАР во взаимном экспорте значительно упала в 1999 году, в том числе из-за мирового финансового кризиса, доля экспорта ЮАР в страны–члены БРИКС в общем объеме экспорта значительно росла в период 2000–2014 гг. В 2018 году объем экспорта ЮАР в страны–члены БРИКС составил 10,2 млрд долл. США. Основными статьями экспорта являются полезные ископаемые, импорта – машины и оборудование, включая электронику.

При этом следует учитывать, что торговые отношения в рамках всего объединения развиваются неравномерно – значительную роль как в экспорте, так и импорте играет Китай [11, с. 131]. Можно говорить об однополярной системе с признаками гелиоцентричности.

Торговые отношения стран–членов БРИКС являются катализатором их экономического сближения и основой финансового взаимодействия. Торгово-экономические интеграционные процессы являются первичными в рамках объединения БРИКС поскольку на данном этапе развития финансовых отношений между странами–членами механизмы взаимодействия слабы. Инструментом анализа, посредством которого возможно не только сравнивать, но и прогнозировать темпы внешнеэкономического развития стран, является платежный баланс. Рассмотрим платежные балансы стран–участниц БРИКС.

В течение пяти лет (2010–2015) Китай, Индия и Бразилия имели стабильные суверенные рейтинги кредитоспособности, что обусловлено относительно незначительным в ходе и после глобального кризиса падением ВВП, достаточно высоким экономическим ростом – 5–7 %, сохранением привлекательности для внутренних и иностранных инвесторов. Россия и ЮАР с 2012 по 2014 г. имели

отрицательную динамику роста ВВП (снижение в РФ составило 3,7 %, ЮАР — 3,9 %), отразившуюся в текущем счете платежного баланса и курсе валют. Статистическая информация относительно платежного баланса стран БРИКС отражена в таблице 1.

Таблица 1

Сальдо платежного баланса, млн долл. США

Страна	2015	2016	2017
Бразилия	–59 434,3	–23 545,9	–9 761,6
КНР	304 164,4	202 203,4	164 886,6
Индия	–22 677,4	–12 128,7	–37 917,8
Россия	67 466,1	24 925,8	33 301,6
ЮАР	–14 584,6	–8 238,7	–8 573,5
Кредит			
Бразилия	240 512,7	234 566,1	269 148,4
КНР	2 619 291,0	2 454 641,0	2 708 865,0
Индия	510 639,2	507 472,6	574 882,4
Россия	441 421,7	380 653,7	467 789,0
ЮАР	105 347,7	98 385,4	111 716,5
Дебет			
Бразилия	299 947,0	258 111,9	278 910,0
КНР	2 315 126,0	2 252 437,0	2 543 979,0
Индия	533 316,6	519 601,3	612 800,2
Россия	373 955,6	355 728,0	434 487,4
ЮАР	119 932,3	106 624,1	120 290,0

Источник: составлено авторами на основе [8–10]

Из данных таблицы можно увидеть, что положительное сальдо платежного баланса за 2015–2017 годы наблюдалось лишь у России и Китая.

При этом совокупный экспорт стран–членов БРИКС составляет 347,6 млрд долл. США (рост за период 1995–2018 гг. в 27 раз).

Анализ объема прямых иностранных инвестиций стран–членов БРИКС показал (рис. 6), что все страны, кроме Бразилии, накопили значительный объем активов за рубежом (наибольший объем у Китая – 129,8 млрд долл. США).

Совокупный поток прямых иностранных инвестиций стран–членов БРИКС составил в 2018 г. 168,8 млрд долл. США, при этом запас накопленных прямых иностранных инвестиций составил 2,9 трлн долл. США.

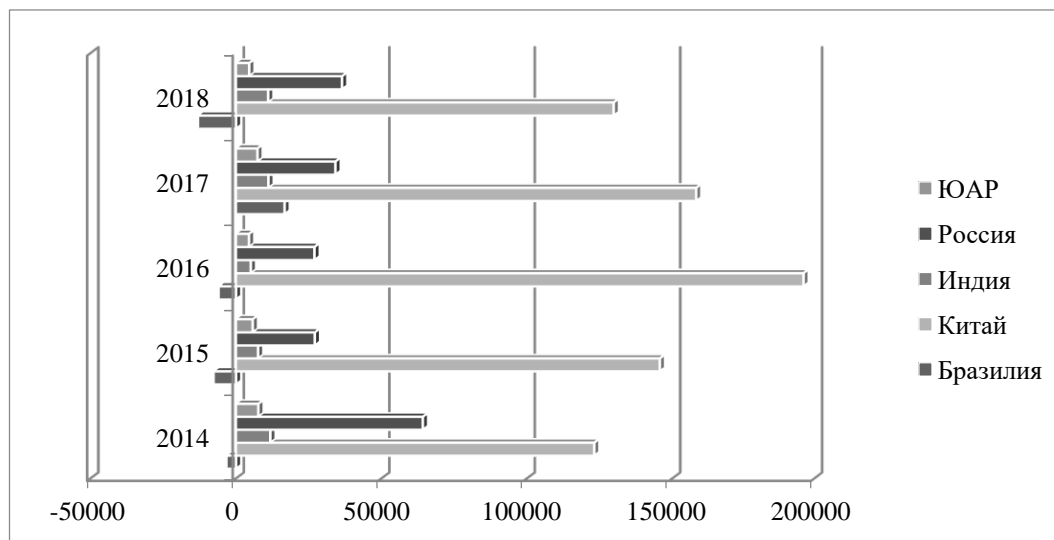


Рисунок 6. Динамика потока прямых иностранных инвестиций стран–членов БРИКС, 2014–2018 гг.

Источник: составлено и рассчитано на основе данных [8–10]

Таким образом, у стран–членов БРИКС накоплен большой финансовый потенциал для проведения самостоятельной региональной или глобальной финансовой политики. Перспективой укрепления внешнеэкономических связей целесообразно считать стимулирование международных расчетов между странами–членами БРИКС в национальных валютах и создание общих финансовых рынков. Первые шаги к интеграции финансового потенциала объединения уже сделаны: создан Банк БРИКС, разрабатывается механизм усиления внешнеэкономических связей стран–членов с учетом трансформации глобальной геополитики и новых возможностей цифровой экономики.

На V Восточном экономическом форуме, прошедшем 4–6 сентября 2019 года в г. Владивосток, поднимались вопросы о взаимной торговле и взаимных инвестициях между РФ, КНР, Индией в валютах этих стран. Это будет стимулировать укрепление финансовой интеграции объединения, а также подтверждает стремление к усилению финансового фактора в отношениях стран–членов БРИКС.

ВЫВОДЫ

Тесные торговые отношения (доля экспорта в страны БРИКС в общем объеме экспорта от 7 % у Китая до почти 30 % у Бразилии), большой объем экспорта в денежном выражении, нестабильность основной расчетной валюты – доллара США, по мнению авторов, должны способствовать активной фазе усиления финансового сотрудничества стран–членов БРИКС. Созданный в рамках объединения Банк БРИКС является первым совместным финансовым институтом стран–членов на пути укрепления отношений в сфере международных расчетов и использования новых

финансовых инструментов как альтернативы доллару США. Основными ресурсами усиления финансового сотрудничества должны стать как существующие, так и новые межгосударственные финансовые институты, переход на взаимные расчеты в валютах стран–членов БРИКС, расширение использования национальных платежных систем на территориях других стран–членов БРИКС.

Исследование выполнено в рамках поддержанного федеральным государственным автономным образовательным учреждением высшего образования «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского» гранта № ВГ 14/2017

Список литературы

1. Зименков Р. И. США – страны БРИКС: торгово-экономические отношения // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. № 12 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ssha-strany-briks-torgovo-ekonomicheskie-otnosheniya>.
2. Никитина М. Г., Науменко Р. В. К вопросу о проблематике двусторонних экономических отношений Индии и России // ПСЭ. 2017. № 1 (61). С. 147–152.
3. Пильщиков Ю. С. Торговля между странами БРИКС: состояние и перспективы // Kant. 2016. № 4 (21) [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/torgovlya-mezhdu-stranami-briks-sostoyanie-i-perspektivy>.
4. Рогатных Е. Б. Эволюция современной системы многостороннего межправительственного сотрудничества и место БРИКС в этой системе // Российский внешнеэкономический вестник. 2013. № 7 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-sovremennoy-sistemy-mnogostoronnego-mezhpravitelstvennogo-sotrudnichestva-i-mesto-briks-v-etoy-sisteme>.
5. Хмелевская Н. Г. Реальные контуры и ориентиры валютного партнерства БРИКС для содействия торговле и инвестициям // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2015. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/realnye-kontury-i-orientiry-valyutnogo-partnerstva-briks-dlya-sodeystviya-torgovle-i-investitsiyam>.
6. Шестопалова А. В. БРИКС в мировой валютной системе // Власть. 2017. № 5 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/briks-v-mirovoy-valyutnoy-sisteme>.
7. Хейфец Б. Инвестиционный разворот БРИКС // Международная жизнь. 2015. № 13. С. 21–44.
8. Официальный сайт ЮНКТАД [Электронный ресурс]. URL: <http://www.intracen.org/itc/about/working-with-itc/corporate-documents/financial-reports/>
9. Официальный сайт международного экономического форума [Электронный ресурс]. URL: <https://www.weforum.org/>
10. Официальный сайт международной статистики ООН [Электронный ресурс]. URL: <https://comtrade.un.org/>
11. Никитина М. Г., Науменко Р. В. Эффективность торговой интеграции БРИКС // Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление. 2015. № 2. С. 123–134.

Статья поступила в редакцию 16.09.2019

УДК 339.9

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ИЛАСОВА Ю. В.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», Симферополь, Российская Федерация
e-mail: ilyasovajuli@mail.ru*

В статье уточнена сущность инвестиционной безопасности государства, проанализированы индикаторы инвестиционной безопасности Российской Федерации по фактическим и пороговым значениям, выделены проблемы обеспечения инвестиционной безопасности в Российской Федерации и предложены приоритетные направления в области обеспечения инвестиционной безопасности в Российской Федерации в условиях глобализации.

Ключевые слова: экономическая безопасность, инвестиционная безопасность государства, индикаторы инвестиционной безопасности, пороговые значения индикаторов.

ВВЕДЕНИЕ

В условиях трансформационных изменений и усиления влияния внутренних и внешних угроз актуальным становится вопрос обеспечения экономической безопасности как составляющей национальной безопасности государства. Экономическая безопасность страны зависит от благоприятного инвестиционного климата, обеспеченности экономики достаточным количеством ресурсов, повышения качественных показателей хозяйственной деятельности и т. д. Основным источником ресурсов, в свою очередь, выступает непосредственно государство, а также зарубежный и отечественный инвестор. Именно в условиях обострения социально-экономических противоречий, нестабильности политической и экономической ситуации в странах необходимо активизировать инвестиционный процесс для обеспечения расширенного воспроизводства, формирования благоприятных условий для ведения предпринимательской деятельности, стимулирования накопления финансовых ресурсов, решения проблемы безработицы. Одними из основных критериев инвестиционной безопасности страны являются стабильность инвестиционных потоков, их максимально эффективное распределение, развитие и поддержание воспроизводственных процессов, а также повышение конкурентоспособности экономики на международном рынке.

Инвестиционная безопасность носит двойственный характер: с одной стороны, она является составной частью системы обеспечения экономической безопасности, а с другой, – сохраняет относительную самостоятельность в силу особого характера инвестиционной деятельности [19]. Инвестиционная составляющая экономической

безопасности занимает определяющее место в экономической безопасности страны, а обеспечение экономической безопасности и реализация национальных интересов должны быть прерогативой инвестиционной политики государства. Объективные условия современности обуславливают положение, когда в организации экономической системы государства непосредственную роль играют факторы ее инвестиционной безопасности. Реализация инвестиционных возможностей, наращивание объемов инвестирования и рациональное использование инвестированных средств – одни из важнейших задач в Российской Федерации. Рост инвестиций напрямую увеличивает объемы национального производства, снижает уровень безработицы, обеспечивает модернизацию устаревшего оборудования и технологий, влечет за собой структурные преобразования, что, в свою очередь, определяет темпы экономического роста и развитие национальной экономики по инновационной модели.

Развитие глобализационных процессов, усиление конкуренции за прямые иностранные инвестиции (ПИИ), увеличение внутреннего инвестирования приоритетных отраслей хозяйственных комплексов – все это влияет на рост национальных экономик и, как следствие, предопределяет повышенное внимание к обеспечению инвестиционной безопасности страны.

Исследованиями в данной области занимались такие отечественные и зарубежные ученые, как Бузин Р. В. [3], Барановский А. И. [2], Глазьев С. Ю. [4], Захватова Н. М. [5], Мочалина О. С. [8], Никитина М. Г. [19] Овчинникова Е. А. [11], Рогатенюк Э. В. [12], Сенгчагов В. К. [13], Шеховцова Ю. А. [17], Агрба З. [1], Макконнелл К. Р. [18], Брю С. Л. [18] и др.

Несмотря на наличие значительного научного задела в области исследования инвестиционной безопасности, дальнейшее изучение данного вопроса остается актуальным, принимая во внимание те новые угрозы, которые несут в себе процессы глобализации и транснационализации.

Целью статьи является выявление основных проблем и определение приоритетных направлений в области обеспечения инвестиционной безопасности в Российской Федерации в условиях изменения нового экономического порядка.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Инвестиционная безопасность страны является важной предпосылкой и обязательной составляющей устойчивого, долгосрочного развития государства, поскольку ее обеспечение дает возможность интенсивного роста экономики в рамках, как регионов, так и национальной экономики в целом. Более того, на фоне современных рисков, обусловленных развивающимися процессами глобализации и интеграции стран ввиду все более узкого международного разделения труда, обеспечение инвестиционной безопасности создает условие полноценного участия страны в мировом экономическом пространстве.

В своих работах Кириленко В. И. определяет инвестиционную безопасность как «...способность поддерживать производственные накопления и капитальные вложения на уровне, который гарантирует необходимые темпы расширенного

воспроизводства, реструктуризацию и технологическое перевооружение экономики» [6, с. 56]. По мнению Сенчагова В. К., инвестиционная безопасность «... рассматривается в качестве подсистемы экономической безопасности. Она обеспечивает экономически безопасное обновление и воспроизводство основного капитала и интеллектуального человеческого капитала с ориентацией на рост экономических результатов, на повышение эффективности производства, качества выпускаемых товаров и услуг, уровня жизни населения» [13, с. 167].

Довольно упрощенными определениями инвестиционную безопасность рассматривают как «...ограничение допуска прямых иностранных инвестиций в хозяйствующие субъекты, деятельность которых связана с реализацией интересов национальной безопасности» [1, с. 104]; «состояние обеспеченности государства современными высокотехнологичными средствами производства» [17, с. 236].

Таким образом, ряд ученых рассматривает сущность инвестиционной безопасности государства с позиции достигнутого уровня инвестиций, некоторые ученые рассматривают ее как процесс обеспечения определенного уровня инвестиционных ресурсов для создания предпосылок стабильности экономики страны, ее конкурентоспособности и благосостояния населения, а отдельные ученые либо рассматривают инвестиционную безопасность с правовой точки зрения, или отождествляют с благоприятным инвестиционным климатом. Следовательно, нельзя не согласиться с мнением Кириленко В. И., который считает, что инвестиционная безопасность одновременно является состоянием, процессом и результатом [6].

Инвестиционная безопасность государства должна трактоваться шире, чем уровень инвестиций или способность их генерировать. Ее следует рассматривать комплексно как со стороны интересов государства, так и со стороны интересов субъектов инвестиционной деятельности, без которых никакой инвестиционной деятельности не может быть. По нашему мнению, под инвестиционной безопасностью государства следует понимать:

- достижение синхронизации интересов субъектов инвестиционных отношений для обеспечения в стране расширенного воспроизводства, реструктуризации и формирования инновационной модели развития национальной экономики, оптимального распределения инвестиций по регионам и отраслям хозяйственного комплекса, надежности и эффективности инвестиций;
- избежание асимметрии инвестиционных процессов и убытков вследствие принятия необоснованных инвестиционных решений;
- удовлетворение инвестиционного спроса отечественных субъектов хозяйствования, отраслей хозяйственного комплекса, секторов экономики, регионов и государства в финансовых и материальных ресурсах и объектах интеллектуальной собственности, достаточной для полноценного обеспечения их жизнедеятельности и поступательного развития;
- инвестиционную привлекательность объектов инвестирования, обусловленную перспективностью развития, приемлемыми для инвесторов объемами и перспективами сбыта продукции, оказания услуг и т. д.;
- наличие инвестиционных стратегии и политики, направленных на формирование и эффективное использование инвестиционного потенциала, создание

инвестиционных резервов национальной экономики, обеспечение благоприятного инвестиционного климата, противодействие вызовам и угрозам в инвестиционной сфере и снижение рисков реализации инвестиционных проектов.

Инвестиции, их размер и сфера применения определяют динамику и качество преобразований в экономике страны в период постоянных глобальных и локальных трансформаций при условии приемлемого уровня безопасности. Инвестиционная безопасность как составляющая экономической безопасности является понятием интегральным, и достижение ей оптимальных показателей может обеспечить должный уровень как экономической, так и национальной безопасности в целом. Реализация инвестиционных возможностей, наращивание объемов инвестирования и рациональное использование инвестированных средств – одна из важнейших задач в Российской Федерации. Рост инвестиций напрямую увеличивает объемы национального производства, снижает уровень безработицы, обеспечивает модернизацию устаревшего оборудования и технологий, влечет за собой структурные преобразования, совершенствуя, таким образом, внутренние воспроизводственные процессы. Это, в свою очередь, определяет темпы экономического роста и развитие национальной экономики по инновационной модели.

Таблица 1

Основные показатели состояния инвестиционной сферы Российской Федерации в 2013–2017 гг.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Приток ПИИ, % от ВВП	3,0	1,1	0,5	2,5	1,8
Отток ПИИ, % от ВВП	3,8	2,8	1,6	1,7	2,3
Инвестиции в основной капитал, % от ВВП	18,39	17,55	16,70	17,15	17,40
Коэффициент инвестирования	21,22	20,10	18,61	17,53	16,83
Доля иностранного капитала в общем объеме инвестиций, %	54,8	54,3	49,8	49,0	48,7
Валовое накопление основного капитала, % от ВВП	21,78	21,25	20,85	21,93	22,34

Источник: составлено автором на основе [7, 15, 23]

По данным Центрального банка Российской Федерации, чистый приток ПИИ в страну в процентном соотношении к ВВП в настоящий момент переживает фазу оживления после продолжительного спада в 2014–2015 гг. Резкое сокращение показателя притока ПИИ было вызвано нежеланием инвесторов вкладывать деньги в российскую экономику на фоне санкционного давления, растущей налоговой нагрузки, а также низкими темпами роста российской экономики в этот период.

Эффективность функционирования экономики в значительной степени определяется состоянием ее основных фондов, которые характеризуют производственные возможности отраслей экономики, определяющих темпы и масштабы ее развития. Поэтому следующей группой индикаторов для оценки являются показатели, характеризующие основные фонды (см. таблицу 2).

Таблица 2

Показатели, характеризующие основные фонды в Российской Федерации

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Степень износа основных фондов, %	48,2	49,4	47,7	48,1	47,3
Коэффициент обновления основных фондов	4,6	4,3	3,9	4,4	4,3
Коэффициент выбытия основных фондов	0,7	0,8	1,0	0,8	0,7
Отношение коэффициента обновления к коэффициенту выбытия основных фондов	6,57	5,38	3,9	5,5	6,14
Средний возврат машин и оборудования, лет	10,8	10,8	10,8	11,1	11,15

Источник: составлено автором на основе [15]

В среднем степень износа основных фондов в Российской Федерации составляет 48,1 %. При этом прослеживается хоть и едва заметная, но положительная тенденция. Тем не менее, если сравнить данный показатель с его минимальным пороговым значением, которое, по мнению исследователей, не должно превышать 35 %, данному индикатору можно присвоить неудовлетворительную оценку его состояния.

Если говорить о коэффициентах обновления и выбытия основных фондов, а также их отношении, то здесь тоже наблюдается несоответствие общепринятым нормальным значениям. Так, на протяжении всего анализируемого периода коэффициент обновления основных фондов с его минимальным пороговым значением в 18 % не превышал и 5 %, а коэффициент выбытия основных фондов составляет в среднем 0,7–1 % при его пороговом значении 5 %. При этом наблюдается негативная тенденция по этим показателям. То же касается и их соотношения, которое в нормальном состоянии должно составлять 3:1, а в случае Российской Федерации составляет в среднем 5,5.

Динамика коэффициента обновления и выбытия основных фондов говорит о возрастающем моральном и физическом износе. Причинами такого высокого уровня износа являются дефицит высококвалифицированных специалистов, экономия на качественном развитии производства и ненадлежащий контроль над использованием основных средств.

Следующая группа индикаторов для оценки состояния инвестиционной безопасности России связана с инновационной деятельностью. Значения по этой группе показателей за 2013–2017 гг. представлены в таблице 3.

Таблица 3

Показатели инвестиционной безопасности, связанные с инновационной деятельностью в Российской Федерации

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Затраты на НИОКР, % от ВВП	1,03	1,07	1,1	1,1	1,11
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %	9,2	8,7	8,4	8,5	7,2

Источник: составлено автором на основе [7, 15]

В 2017 году затраты на НИОКР составили около 39,8 млрд долл. США или 1,11 % от общего объема ВВП страны, удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг сократился и составил 7,2 %. При этом, несмотря на положительную динамику затрат на научно-

исследовательские и опытно-конструкторские разработки, удельный вес инновационных товаров ежегодно сокращается, что говорит о снижении результативности инновационной сферы.

По данным таблицы 4 анализируем макроэкономические показатели Российской Федерации, которые используются для оценки инвестиционной безопасности.

Таблица 4

Макроэкономические показатели Российской Федерации

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Темп прироста ВВП, %	1,8	0,7	-2,3	0,3	1,6
Уровень инфляции, %	6,45	11,36	12,91	5,38	2,52

Источник: составлено автором на основе [7, 23]

По итогам 2017 года темп прироста ВВП в Российской Федерации составил 1,6 %. Ключевым фактором, повлиявшим на рост этого показателя, стал потребительский спрос, который расширился на фоне роста реальной заработной платы и розничного кредитования.

Не менее важным показателем состояния инвестиционной безопасности страны являются ее позиции в международных экономических рейтингах. Эти рейтинги представлены, в первую очередь, индексами легкости ведения бизнеса, восприятия коррупции, глобальной конкурентоспособности.

Более подробно динамика положения Российской Федерации в международных рейтингах с 2013 по 2017 гг. отражена в таблице 5.

Таблица 5

Российская Федерация в международных рейтингах

Международные рейтинги	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Индекс легкости ведения бизнеса	–	–	66,66	70,99	73,19
Индекс восприятия коррупции	28	27	29	29	29
Индекс экономической свободы	51,1	51,9	52,1	50,6	57,1
Индекс глобальной конкурентоспособности	4,25	4,4	4,44	4,5	4,64

Источник: составлено автором на основе [20–23]

Данные таблицы 5 свидетельствуют, что несмотря на критику и санкции со стороны развитых западных стран, в глазах международных рейтинговых агентств позиции Российской Федерации неуклонно укрепляются. Это проявляется в ежегодном увеличении индекса конкурентоспособности российской экономики, экономической свободы бизнеса, восприятии коррупции населением и легкости ведения бизнеса.

Рисунок 1 наглядно отражает состояние инвестиционной безопасности России, исходя из фактических значений 2017 года по отобранным индикаторам, а также их пороговых значений.

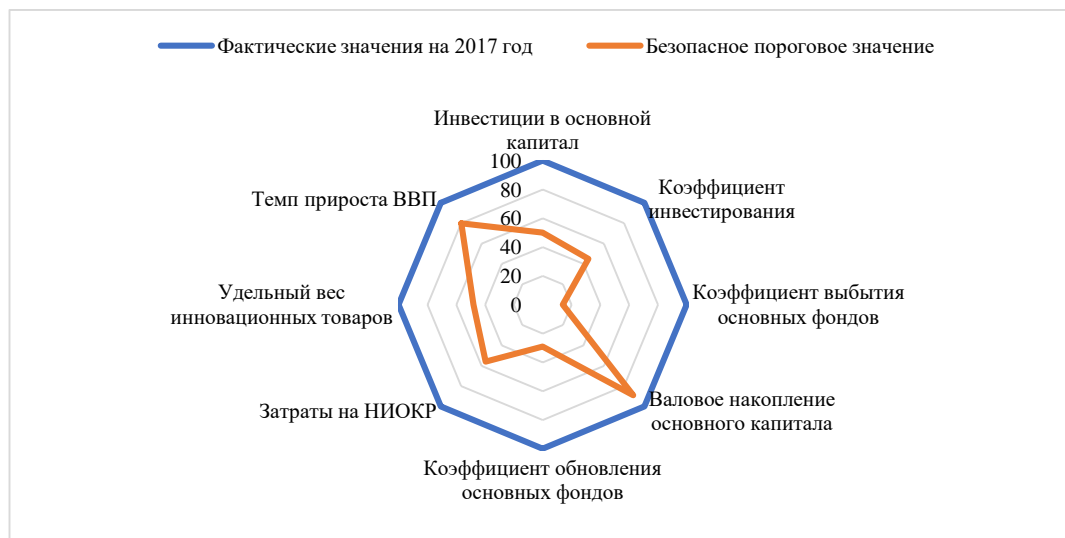


Рисунок 1. Значения индикаторов инвестиционной безопасности в 2017 году в сравнении с их пороговыми значениями, %

Источник: составлено автором

Диаграмма наглядно отражает удельный вес фактических значений индикаторов инвестиционной безопасности Российской Федерации в их пороговых значениях. Наибольшую угрозу представляют показатели обновления и выбытия основных фондов, а также тесно связанные с ними показатели инвестиций в основной капитал и коэффициента инвестирования. Меньшую угрозу представляют индикаторы инновационной сферы, но, тем не менее, составляют лишь 50 % от рекомендуемых значений.

Состояние перечисленных индикаторов наглядно отражает три глобальные и тесно связанные проблемы российской экономики и производства. Первая заключается в отсутствии эффективности инвестиций в производство, вторая – в устаревании российской производственно-распределительной базы, третья – в отсутствии базы для качественных преобразований процессов воспроизводства.

Исходя из выделенных проблем, можно сделать вывод об их взаимосвязанности, что находит свое отражение в цепочке проблем российской экономики (рис. 2).



Рисунок 2. Взаимосвязь проблем инвестиционной безопасности России

Источник: составлено автором

Кроме перечисленных выше основных факторов, препятствующих обеспечению приемлемого уровня инвестиционной безопасности российской экономики, существует ряд второстепенных, но не менее важных отрицательных факторов:

- неудовлетворительная защита прав собственников и инвесторов;
- значительный уровень теневой экономики;
- высокий уровень коррупции;
- несовершенная законодательно-нормативная база;
- ограниченность доступных финансовых средств;
- низкая степень квалифицированной подготовки специалистов;
- отсутствие действенной системы страхования иностранных инвестиций и т. д.

Перечисленные проблемы берут свое начало, в первую очередь, из нормативно-правовой базы, которая в настоящий момент не может гарантировать даже отечественному инвестору полное сопровождение инвестиционного проекта, страхование рисков по ним, создание условий для его развития и т. д. В большинстве случаев малый и средний инвестор вкладывают средства на свой страх и риск, не получая никаких гарантий ни от государства, ни от страховых компаний в случае некупаемости инвестиционного проекта. Безусловно, такая ситуация негативно сказывается на инвестиционной привлекательности российской экономики.

Кроме нормативно-правовой базы истоки проблем кроются и в менталитете и культуре ведения бизнеса. К сожалению, статус «переходной» имеет не только экономика, но и вся российская бизнес-среда с присущей ей коррумпированностью. В числе острых проблем по привлечению иностранных инвестиций в Российскую Федерацию следует отметить отсутствие в России как таковых прибыльных компаний, что делает невозможным приобретение их зарубежными инвесторами на открытом рынке. Обладатели предприятий и компаний предпочитают не допускать к управлению кого-либо еще. Это связано с невыгодностью продажи даже малозначительной части по причине низкой капитализации. Таким образом, на российском рынке сложилась ситуация, когда владелец предпочитает сохранять в собственности компанию, активы которой недооценены на рынке, но которая приносит доход от нынешней деятельности. Владельцев и менеджеров мало интересует развитие и модернизация производства, нет стремления осуществлять какие-либо изменения, им достаточно того, что компании приносят личный доход в достаточном размере. Этим и объясняется тот факт, что они неохотно стремятся к привлечению иностранных инвесторов с их совершенно иной корпоративной культурой [9, 14].

Таким образом, можно сделать вывод, что проблем в Российской Федерации, связанных с инвестиционной безопасностью, которые необходимо решать для увеличения потока капитала из-за рубежа, более чем достаточно. Причем это не только часто критикуемое несовершенство правовой базы, высокий уровень инфляции, ограниченная ёмкость рынка, развитая коррупция и криминальные методы ведения бизнеса, но и слабая заинтересованность собственников российских компаний в привлечении иностранного капитала. На данное время нерезидентам лучше обладать крупным пакетом акций или же понизить риск вложений путем осуществления их в кредитной форме. Получается ситуация, когда приход

иностранного инвестора на наш рынок без надежного отечественного партнера, готового к сотрудничеству, осознающего необходимость развития и способного эффективно преодолевать все бюрократические преграды, имеет возможность обернуться неоправданными финансовыми затратами.

Приведенные аргументы показывают, что инвестиционные риски в России высоки. Однако сейчас они еще усиливаются введенными против Российской Федерации санкциями, так как они ставят под угрозу многие проекты, что отрицательно сказывается на притоке иностранных инвестиций. Например, в настоящий момент приостановлена работа на арктическом шельфе, так как партнерство ExxonMobil и Роснефти поставлено под угрозу из-за решения американских властей запретить поставку товаров и технологий, необходимых для освоения нефтяных месторождений на арктическом шельфе и глубоководных участках, а также в сланцевых пластах. В результате Российская Федерация осталась без технологий, необходимых для начала добычи нефти в таких трудных условиях [16].

Наконец, еще одной проблемой в обеспечении инвестиционной безопасности Российской Федерации, с которой, в частности, столкнулись мы в данном исследовании, является недостаточная степень изученности данного явления как такового. Она проявляется, в первую очередь, в определении инвестиционной безопасности как отдельной экономической категории, выработке единой методики измерения и оценки данного экономического явления, а также разработке единых пороговых значений, способных объективно разграничить опасные и безопасные значения индикаторов инвестиционной безопасности.

Так, в существующей российской практике основным источником оценки экономических индикаторов служат пороговые значения экономической безопасности, разработанные заслуженным экономистом Российской Федерации Сергеем Глазьевым еще в 1996 году. Сегодня, спустя более двадцати лет, эти исследования едва ли можно назвать актуальными, поскольку за этот период российская экономика пережила несколько фаз экономического роста, два мировых кризиса, ряд торговых войн и санкционных ограничений, а также вступила в целый ряд региональных и международных интеграционных групп, еще более углубившись в мировые процессы глобализации. На фоне всех перечисленных событий существенно изменились экономические реалии, политика государства, а также внешние и внутренние риски для российской экономики.

Тем не менее, в современных немногочисленных исследованиях российскими авторами предприняты попытки обновить и дополнить предложенные Глазьевым С. Ю. индикаторы инвестиционной безопасности и их пороговые значения. Но кроме отсутствия единства мнений в отношении набора экономических показателей, разнятся и оценки их «нормальных» значений. Так, в разных источниках можно найти пороговые значения для инвестиций в основной капитал и в 15 %, и в 30 %, и даже в 50 % от валового внутреннего продукта, что существенно подрывает их достоверность.

Наконец, практически отсутствуют попытки вычисления единого интегрального показателя инвестиционной безопасности, который бы аккумулировал индикаторы

из различных сфер экономики. В настоящий момент государством и многими исследователями в качестве базисной методики расчета интегрального показателя используется формула средневзвешенной суммы нормированных значений индикаторов, где в качестве независимых коэффициентов выступают значения, принятые экспертно, т. е. на основании чье-либо исследования или по своему усмотрению, что приводит к различным оценкам одних и тех же экономических индикаторов.

Говоря о необходимых мерах по решению выявленных проблем, отметим, что, на наш взгляд, основными приоритетными направлениями в области обеспечения инвестиционной безопасности в Российской Федерации в условиях глобализации должны стать:

- привлечение иностранных и отечественных инвестиций;
- обеспечение рациональной и эффективной территориальной и отраслевой структуры распределения инвестиций;
- реализация всех инвестиционных проектов на базе инноваций;
- содействие производству и широкому распространению инновационных товаров, работ, услуг;
- стабилизация макроэкономической среды для увеличения объемов и создание предпосылок для привлечения инвестиционных ресурсов;
- содействие в модернизации и обновлении оборудования субъектам малого и среднего бизнеса путем льготного кредитования, пониженных налоговых ставок и т. д.;
- реализация мер по усилению инвестиционных стимулов для увеличения капиталовложений в стратегически важные для государства отрасли хозяйства;
- внедрение соответствующего нормативно-правового регулирования для усиления защиты прав собственности инвесторов, снижения уровня коррупции и бюрократии и т. д.;
- повышение адекватности условий кредитования инвесторов за счет снижения процентных ставок за кредит;
- стимулирование инвестиционной активности путем внедрения эффективной системы предоставления налоговых льгот для инвесторов в условиях четко прописанной процедуры их получения и справедливого распределения ресурсов.

Суммируя существующие проблемы в обеспечении инвестиционной безопасности России, нужно отметить их комплексность и тесную взаимосвязь. Это значит, что для их решения требуются усилия со стороны участников всех сфер экономической и социальной жизни государства: законодательных и исполнительных органов, инвесторов, бизнесменов, населения и т. д. Только комплексный подход даст возможность экономического роста и обеспечения безопасности как государства, так и каждого отдельного жителя страны.

ВЫВОДЫ

Инвестиционная безопасность государства как экономическая категория представляет собой сложное и многогранное понятие, поскольку включает в себя не

только состояние защищенности инвестиционной сферы, но и степень эффективности воспроизводственных процессов, уровень инновационности и конкурентоспособности национальной экономики. В связи с широтой понятия, многими исследователями предпринимаются попытки охарактеризовать его с точки зрения отдельной экономической сферы, явления или процесса. По нашему мнению, понимание инвестиционной безопасности государства должно быть шире, чем уровень инвестиций или способность их генерировать. Ее следует рассматривать комплексно как со стороны интересов государства, так и со стороны интересов непосредственных субъектов инвестиционной деятельности, без которых никакой инвестиционной деятельности не может быть. Таким образом, инвестиционная безопасность одновременно является состоянием, процессом и результатом.

Важно выявить причины, по которым это состояние не является безопасным сегодня. В первую очередь, речь идет о снижении инвестиционной привлекательности Российской Федерации как на национальном, так и на региональном уровне, что явилось следствием таких явлений, как снижение эффективности инвестиций в производство, устаревание средств производства, несовершенство нормативно-законодательной базы в области регулирования иностранных инвестиций, отсутствие инновационной составляющей в процессах воспроизводства. Инвестиции – это, прежде всего, доверие со стороны инвесторов к экономике страны. Перечисленные выше проблемы в своей совокупности приводят к ежегодному снижению доверия со стороны иностранного капитала к российской экономике, что является сегодня одной из главных угроз как инвестиционной, так и экономической безопасности страны.

Список литературы

1. Агроба З. Теоретические основы экономической безопасности государства в инвестиционной сфере // Государственная служба. 2015. № 3 (95) [Электронный ресурс]. URL: <http://pa-journal.igsu.ru/articles/r47/970/>
2. Барановський О. І., Мороз М. Л. Інвестиційна складова фінансової безпеки // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2017. № 1. С. 46–59 [Электронный ресурс]. URL: http://dspace.ubs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1010/1/Baranovskyi_%20Investment_components.pdf
3. Бузин Р. В. Инвестиционная безопасность, ее обеспечение и государственное регулирование в национальной экономике: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01: защищена 24.12.2009. Воронеж, 2009. 24 с. [Электронный ресурс]. URL: <http://docplayer.ru/45249899-Buzin-roman-vladimirovich-investicionnaya-bezopasnost-ee-obespechenie-i-gosudarstvennoe-regulirovanie-v-nacionalnoy-ekonomike.html>
4. Глазьев С. Ю. Геноцид. Россия и новый мировой порядок. Стратегия экономического роста на пороге XXI века. М.: Астра семь, 1997. 187 с.
5. Захватова Н. М. Инвестиционная безопасность как составляющая системы экономической безопасности регионов: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: защищена: 02.12.2010: утв. 15.12.2010. М., 2010. – 22 с. [Электронный ресурс]. URL: http://static.freereferats.ru/_avtoreferats/01004869340.pdf
6. Кириленко В. І. Інвестиційна складова економічної безпеки: монографія. К.: КНЕУ, 2005. 232 с.
7. Мировой атлас данных Кноема: официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: <https://knoema.ru>
8. Мочалина О. С. Инвестиционная безопасность как условие эффективного развития региона // Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 15. С. 26–32 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=3784&i=5>

9. Мусиенко С. А., Мусиенко А. А. Анализ проблем привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику и пути их решения // Инновационная наука. 2017. № 04–1. С. 142–143 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/analiz-problem-privlecheniya-inostrannyh-investitsiy-v-rossiyskuyu-ekonomiku-i-puti-ih-resheniya>
10. Нарышкин С. Инвестиционная безопасность как фактор устойчивого экономического развития // Вопросы экономики. 2010. № 5. С. 16–25 [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=13922701>
11. Овчинникова Е. А. Инвестиционная безопасность России в современных условиях // Факторы успеха. 2017. № 2 (9). С. 66–70 [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=30745034>
12. Рогатенюк Э. В. Сущность инвестиционной безопасности // Экономика и социум. 2017. № 3 (34) [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=36513630>
13. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность России: Общий курс. М.: Дело, 2005. 896 с.
14. Симаева Е. П. Проблемы правового обеспечения инвестиционной безопасности в условиях финансовой нестабильности // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 5: Юриспруденция. 2012. № 2. С. 144–147 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/problemy-pravovogo-obespecheniya-investitsionnoy-bezopasnosti-v-usloviyah-finansovoy-nestabilnosti>
15. Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>
16. Филотова А. С. Инвестиционная безопасность РФ в современных условиях // Молодой ученый. 2015. № 1 (18). С. 304–307 [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=22794370>
17. Шеховцова Ю. А. Методика оценки инвестиционной безопасности государства // Вестник Московского университета МВД России. 2013. №9. С. 280–286 [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=20679972>
18. Макконнелл К. Р., Брю С. Л., Флинн Ш. М. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Учебник. 19-е изд., англ. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. 1028 с.
19. Nikitina M. G., Pobirchenko V. V., Shutaieva E. A., Karlova A. I. The investment component in a nation's economic security: the case of the Russian Federation // Entrepreneurship and Sustainability Issues. 2018. № 6 (2). С. 958–967 [Электронный ресурс]. URL: https://www.jssidoi.org/jesi/uploads/articles/22/Nikitina_The_investment_component_in_a_nations_economic_security_the_case_of_the_Russian_Federation.pdf
20. Corruption Perceptions Index // Transparency International [Электронный ресурс]. URL: <https://www.transparency.org/cpi2018>
21. Doing Business // The World Bank [Электронный ресурс]. URL: <http://www.doingbusiness.org>
21. Index of Economic Freedom // The Heritage Foundation [Электронный ресурс]. URL: <https://www.heritage.org/index/>
22. The Global Competitiveness Index // World Economic Forum [Электронный ресурс]. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/>
23. World Bank Open Data // World Bank [Электронный ресурс]. URL: <https://data.worldbank.org>

Статья поступила в редакцию 16.09.2019

УДК 338.48

ПОТЕНЦИАЛ КЛАСТЕРООБРАЗОВАНИЯ ТУРИСТСКОЙ СФЕРЫ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ С УЧЕТОМ ЕВРОПЕЙСКОГО ОПЫТА



КУЗНЕЦОВ М. М.

*кандидат географических наук, доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», Симферополь, Российская Федерация
e-mail: kuznestsikle@rambler.ru*



ВЕРШИНИНА М. И.

*магистрант кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», Симферополь, Российская Федерация
e-mail: marinaver4@bk.ru*

В данной статье рассматривается европейский опыт создания кластеров в туристской сфере, а также анализируются внутрирегиональные предпосылки кластерообразования Республики Крым. Вместе с этим предлагается модель винного кластера в Республике Крым с учетом опыта Андалусии и Бордо и в картографическом виде предлагается основа кластерообразования в регионе.

Ключевые слова: кластер, винный туризм, туристская сфера, кластерообразование.

ВВЕДЕНИЕ

Тенденции развития мировой экономики и особенности развития туристской сферы на современном этапе ведут к появлению качественно новых условий хозяйствования с новым характером экономических отношений и экономических связей и требуют инновационного подхода к методам взаимодействия между бизнесом, обществом и государством. Среди наиболее эффективных форм современного экономического развития выделяют кластерный подход к структурированию экономики, повышению конкурентоспособности производимых товаров и услуг и обоснованию стратегий региональной и государственной экономической политики. Туристский кластер можно представить как отдельную бизнес-среду и систему, созданную для удовлетворения туристов, временно прибывающих на территорию, и населения территории кластера.

Европейская комиссия уже довольно долгое время уделяет внимание туристским кластерам, предоставляя им инструменты проведения кластерной политики, данные и поддержку межъевропейским связям между кластерными организациями. Каждый

туристский кластер уникален, и такое разнообразие кластеров выражается в их многокомпонентной структуре, удовлетворяющей нужды определенной категории потребителей туристских услуг. Сама кластерная модель позволяет учитывать интересы всех участников кластера, обеспечивать устойчивое социально-экономическое развитие туристских предприятий и организаций, входящих в состав кластера.

Республика Крым обладает мощным природно-ресурсным потенциалом и выгодным географическим положением, что способствует развитию туризма. Туристская сфера является одним из ключевых направлений развития полуострова, и создание туристских кластеров может помочь в этом, благодаря кооперации предприятий туристской сферы, смежных с ними отраслей, оказывающих прямое и косвенное воздействие на экономику региона.

Изучением возможностей формирования кластеров в Республике Крым занимались Н. Н. Климов, Е. А. Матушевская, В. В. Побирченко, С. А. Солдатова, Н. В. Страчкова и др.

Внедрение в Республике Крым эффективных форм ведения хозяйства необходимо для достижения экономического роста и стабильности в условиях санкционного протекционизма

Целью статьи является на основе исследования потенциала кластерообразования туристской сферы Республики Крым предложить направления развития кластеров с учетом европейского опыта.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Процесс интеграции Республики Крым в единое социально-экономическое пространство России включает в себя множество аспектов, одним из которых выступает туристская сфера, развитие которой на данном этапе отличается пространственной трансформацией спроса на туристский продукт региона.

Республика Крым является уникальным регионом России, в котором соединен мощный историко-культурный и природно-климатический потенциал, являющийся базисом для развития туристской сферы. Однако на данный момент туристский потенциал Крыма раскрыт не полностью. Об этом свидетельствуют данные крымской статистики [1]. Так, в структуре ВРП республики произошло снижение в 2017 году доли таких видов деятельности, касающихся сферы туризма, как деятельность гостиниц и предприятий общественного питания – на 0,04 %; деятельность в области здравоохранения и социальных услуг – 0,56 %; деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений – 0,16 %.

Такое изменение структуры ВРП свидетельствует о смещении акцента в развитии экономики региона в сторону других отраслей экономики.

Для развития туристской отрасли в Республике Крым был принят ряд государственных программ, среди которых Государственная программа развития курортов и туризма в Республике Крым на 2017–2020 гг. и Федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2022 года».

Главной целью Государственной программы развития курортов и туризма в Республике Крым на 2017–2020 годы является формирование современного конкурентоспособного туристско-рекреационного комплекса, предлагающего разнообразные туристские услуги высокого качества. Одним из индикаторов данной программы является количество созданных туристских кластеров на территории полуострова. На 2017–2020 годы для создания кластеров из федерального бюджета планируется выделить 22,5 млрд руб. Государственная программа подразумевает создание кластеров по всем курортным регионам полуострова с учетом особенностей их развития и выполнения задач круглогодичной работы туристских предприятий [2].

В Постановлении Правительства РФ от 11.08.2014 г. № 790 «Об утверждении федеральной целевой программы “Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2022 года”» указано, что «создание и функционирование туристских кластеров позволит активизировать туристскую и инвестиционную деятельность в Республике Крым и г. Севастополе» [3].

В рамках Федеральной целевой программы предлагается создать 5 туристских кластеров [4]: Туристско-рекреационный кластер «Лечебно-оздоровительный отдых» в г. Саки; Туристско-рекреационный кластер в районе озера Чокракское; Туристско-рекреационный кластер «Коктебель»; Туристско-рекреационный кластер «Черноморский»; Туристско-рекреационный кластер «Детский отдых и оздоровление» в г. Евпатория.

При использовании сильных сторон дестинации и продуманного развития имеющихся туристско-рекреационных ресурсов возможно достижение серьезных положительных результатов, особенно с учетом использования зарубежного опыта при решении подобных задач [5]. Учитывая опыт кластерообразования европейских стран в сфере туризма, нами было установлено, что Республика Крым обладает всеми необходимыми составляющими для создания туристского кластера по примеру опыта Андалусии, где большая часть всех элементов кластера располагается в центре и на юге региона. Наряду с туристским кластером в Республике Крым возможно создание винного кластера, применяя опыт кластера Бордо.

Предложенная модель винного туристского кластера представлена на рисунке 1.

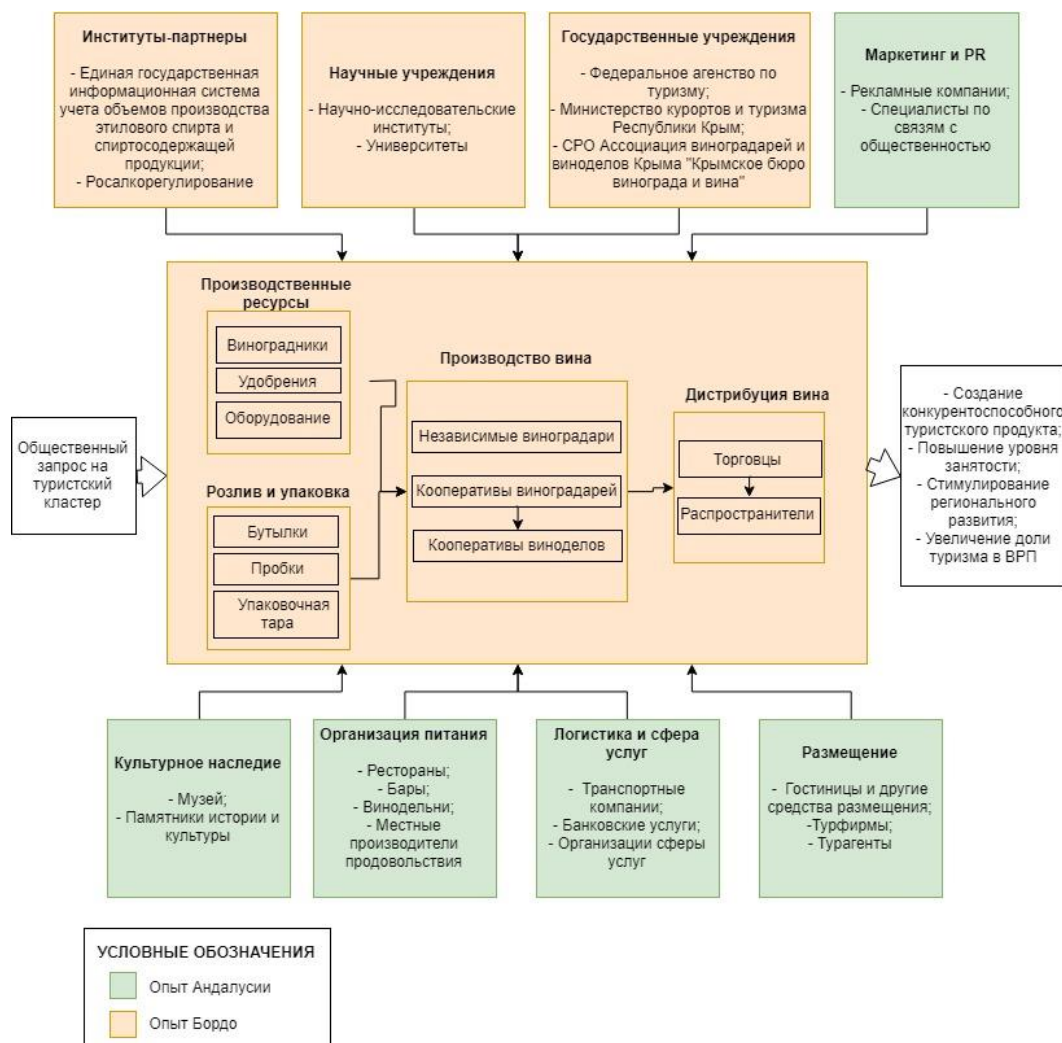


Рисунок 1. Модель винного туристского кластера в Республике Крым.
Составлено авторами

Основой предлагаемого кластерного образования в Республике Крым будет служить весь полуостров, на территории которого будут расположены все элементы туристского кластера Андалусии и винного кластера Бордо, адаптированные к условиям Республики Крым (см. рис. 2).

ПОТЕНЦИАЛ КЛАСТЕРООБРАЗОВАНИЯ ТУРИСТСКОЙ СФЕРЫ...

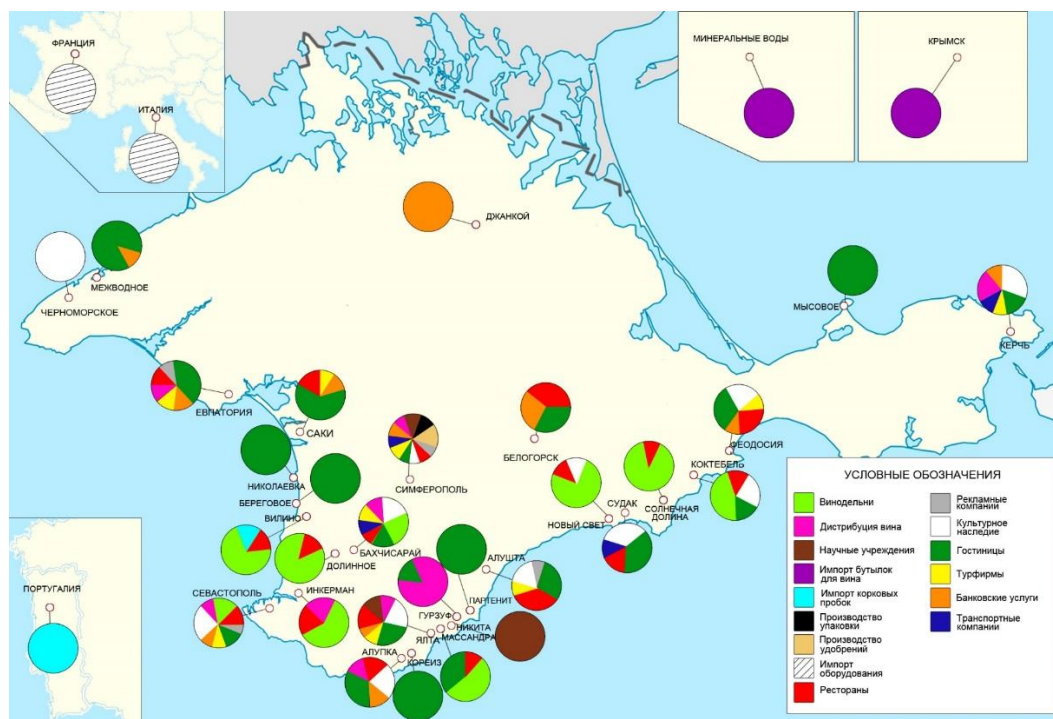


Рисунок 2. Основа кластерообразования в Республике Крым.
Составлено авторами

Ядром крымского кластерного образования могут стать кооперативные и независимые виноградары и виноделы, как в случае винного кластера в Бордо. По состоянию на начало 2019 года в Крыму занимается виноградарством 119 субъектов хозяйствования, а общая площадь виноградников составляет 18,85 тыс. га, из которых 15,9 тыс. га находятся в плодоношении (см. таблицу 1).

Таблица 1
Основные показатели развития виноградарства в Республике Крым в 2014–2018 гг.

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018
Общая площадь виноградных насаждений, тыс. га	17,9	16,8	18,5	18,2	18,85
Валовой сбор винограда, тыс. т	77,5	65,0	64,3	70,8	80,1
Урожайность винограда, ц/га	44,3	46,1	39,5	51,1	55
Площадь в плодоношении, тыс. га	15,9	13,7	16,4	15,7	15,9
Посадка виноградников, га	250	269	559	674	750
Государственная поддержка, млн руб.	78,3	85,0	189,5	441	392,6
Получатели субсидии, сельхоз предприятия	12	10	13	21	20

Источник: [6]

С каждым годом в Крыму увеличивается количество посаженных молодых виноградников. Так, если в 2014 году было посажено 250 га, то в 2018 году этот показатель составил 750 га. Валовой сбор винограда в 2018 году составил 80,1 тыс. т

при урожайности в 55 ц/га. Это на 24,57 % больше, чем в 2016 году, когда был отмечен наименьший урожай винограда (64,3 тыс. т при урожайности – 46,1 ц/га).

К крупнейшим виноградарским предприятиям Крыма относятся ФГУП «ПАО «Массандра»» (г. Ялта), АО «Старокрымский» (Кировский район), ООО «Наш Крым» (Симферопольский район), ООО «Агрофирма “Заветное”» (Симферопольский район), ООО «Крымские виноградники» (Сакский район), АО «Феодосийский завод коньяков и вин» (г. Феодосия), АО «Агрофирма “Черноморец”» (Бахчисарайский район), ООО «Легенда Крыма» (Сакский район), ООО «Завод марочных вин Коктебель» (г. Феодосия).

В 2016 году лидерами среди производителей вина в Крыму по прибыли от продаж стали ООО «Инкерманский завод марочных вин» (882 млн руб.), ФГУП «ПАО “Массандра”» (497 млн руб.), ООО «КД Коктебель» (194 млн руб.), ООО «Вина Ливадии» (180 млн руб.) (см. рис. 3).

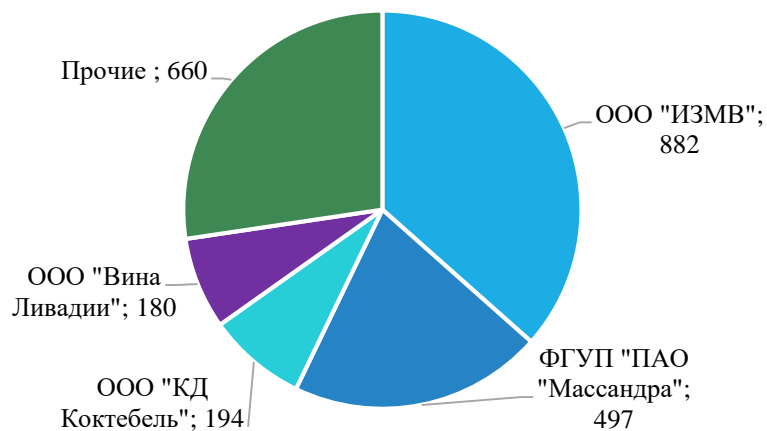


Рисунок 3. Производители вин Крыма по прибыли от продаж в 2016 году (млн руб.).

Источник: [7]

При реализации проекта винного кластера необходимо решение следующих вопросов, связанных, во-первых, с импортом корковых пробок из Португалии; во-вторых, с импортом оборудования для производства из Италии и Франции; в-третьих, с производством стеклянной тары на полуострове.

Число коллективных средств размещения в Республике Крым в 2017 году составило 1143 единицы (см. рис. 4). В 2014 году этот показатель составлял 392 коллективных средства размещения. Также с января по декабрь 2017 года в коллективных средствах размещения остановилось 1722,8 тыс. чел., при этом в среднем на одного туриста пришлось 9 ночевок. Большую часть туристов, посетивших Республику Крым в 2017 году, составили жители России (95,7 %), доля иностранных граждан равняется всего 4,3 % [8].

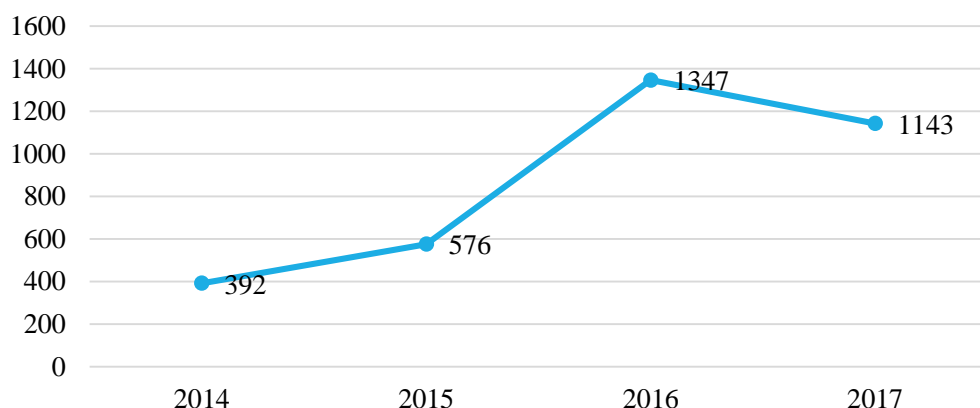


Рисунок 4. Число коллективных средств размещения в Республике Крым в 2014–2017 гг.

Источник: составлено авторами по материалам [8, 9]

Так как винный кластер может создаваться на основе проекта «Винная дорога», то его расположение должно охватывать все основные маршруты «Винной дороги», где основная нагрузка в функционировании кластера ложится на инфраструктуру размещения туристов.

Из всех средств размещения, расположенных на территории винного кластера в Крыму, были сертифицированы только 220, из них 88 присвоена категория «три звезды», 40 – «две звезды», 39 – «без звезд», 38 – «четыре звезды», 9 – «пять звезд» и 6 – «одна звезда» [10].

В Крыму наблюдается резкое снижение числа туроператоров. В 2017 году в регионе насчитывалось 99 туроператоров, то в 2019 году, по данным Единого федерального реестра туроператоров, на полуострове функционируют лишь 69 [11].

В рамках проекта «Винная дорога» на территории винного кластера располагаются 17 предприятий общественного питания, а также действуют 10 местных производителей и 15 винодельческих хозяйств [12].

Необходимо отметить, что Республика Крым – регион, обладающий уникальной историей и богатым культурным наследием. На территории полуострова насчитывается около 200 экскурсионных маршрутов; 11,5 тыс. историко-архитектурных объектов; 814 действующих культовых объектов для паломнического туризма; 220 объектов, рекомендованных для посещения детскими группами, и 44 этнографических объекта, представляющих культуру и быт народов Крыма. Также на территории полуострова проводится почти 100 различных фестивалей событийного туризма, в ходе которых появляются новые проекты в сфере туризма [13].

В рамках развития винного туризма в Крыму проводятся несколько винных фестивалей [14]:

- эногастрономический фестиваль «#Ноябрьфест» (с. Оползневое);
- винно-гастрономический фестиваль «In Vino Veritas» (пос. Коктебель);

- винный фестиваль «Le Tour de Vin» (с. Оползневое);
- винный фестиваль «WineFest» (г. Балаклава).

Данные фестивали проводятся для популяризации Республики Крым как винного края для самой широкой аудитории. Такой фестиваль, как Ноябрьфест, проводится осенью с целью привлечения туристов в осенний сезон. В рамках таких фестивалей туристы могут побывать на ведущих и небольших винных производствах, воспользоваться предложениями от отелей–партнеров фестиваля, а также присоединиться к винному туру [15].

Объединение достопримечательностей разных регионов в один туристский маршрут позволит не только сформировать представление о разнообразной и многовековой истории полуострова, его национальном и гастрономическом богатстве, но и будет способствовать популяризации малопосещаемых регионов туристами [4].

Для эффективного развития винного кластера важно также развивать информационные коммуникационные системы, выступающие важным инструментом формирования туристского спроса и обеспечивающие туристский рынок информацией о винном кластере и его деятельности. Этому может поспособствовать использование глобальных информационных систем, например, «Galileo», «Amadeus», «Sabre», «Worldspan», специализированных сайтов («Виномания.ru», «WhyWhyWine»), PR–акций и т. п. За счет поддержки указанных форм информационно-коммуникативных систем происходит формирование привлекательности бренда винного кластера [16].

Для продвижения кластера винного туризма и туристского бренда Республики Крым в целом необходимо использовать не только традиционные способы, но и инновационные. В настоящее время особой популярностью пользуется SMM (Social Media Marketing), позволяющий влиять на широкую аудиторию потребителей. В Российской Федерации наиболее популярными платформами для SMM являются «Youtube», «Instagram», «VK» и «Одноклассники» [17]. Так, создание официального канала на «Youtube», официальных страниц кластера и его предприятий в социальных сетях, создание приложений для мобильных платформ позволит ознакомить с туристским кластером, направлениями его деятельности и основными мероприятиями намного больше потенциальных туристов, чем в случае с традиционными методами маркетинга.

Также необходимо наличие развитой инфраструктуры на территории кластера и в Республике Крым в целом. Это касается средств размещения и питания, предприятий розничной торговли и сферы услуг, включающих пункты обмена валют, банки, медицинские учреждения, салоны красоты и т. п.). Винный кластер должен быть привлекательной для туристов территорией с точки зрения наличия различных удобств, услуг, средств обслуживания, способных удовлетворить нужды туристов. Таким образом, помимо основного перечня услуг, предоставляемого винным кластером с учетом специфики его деятельности, широкий ассортимент услуг различных категорий при высоком качестве данных услуг является показателем развития винного кластера.

ПОТЕНЦИАЛ КЛАСТЕРООБРАЗОВАНИЯ ТУРИСТСКОЙ СФЕРЫ...

Для развития винного кластера важно наличие функционирующей транспортной системы и логистики, т. к. отдаленность от туристских рынков делает туристский кластер уязвимым в связи с трудностями, возникающими у туристов во время посещения предприятий кластера. Эффективность функционирования винного кластера также зависит и от развития внутренних связей и транспортных услуг (доступность местного транспорта, наличие аренды автотранспортных средств, трансферы к местам размещения и туристского показа) [16].

Научно-исследовательской деятельностью и подготовкой квалифицированных кадров в сфере виноградарства и виноделия в Крыму занимается ФГБОУ «Всероссийский национальный научно-исследовательский институт виноградарства и виноделия “Магарач” РАН», являющийся старейшим отечественным научным центром в ведении РАН; кафедра виноделия и технологии бродильных производств АБиП КФУ им. В. И. Вернадского, занимающаяся подготовкой высококвалифицированных виноделов; Национальный научный центр «Никитский ботанический сад», занимающийся развитием виноградарства.

Для эффективного развития винного кластера необходимо наличие активной взаимосвязи и партнерства между правительственными и негосударственными учреждениями, с одной стороны, и туристскими предприятиями-участниками кластера – с другой. Организационными управлениями и контроля за деятельностью винного кластера должны стать Федеральное агентство по туризму, Министерство курортов и туризма Республики Крым, СРО Ассоциация виноградарей и виноделов Крыма «Крымское бюро винограда и вина».

При осуществлении своей деятельности крымским предприятиям необходимо учитывать особенности нормативно-правовой базы РФ. В Республике Крым контроль за регулированием рынка алкогольной продукции осуществляет межрегиональное управление Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка в Южном федеральном округе. В Российской Федерации функционирует Единая государственная автоматизированная информационная система учета объемов производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции. Преимуществом данной системы является осуществление контроля движения алкогольной продукции от производителя до ее потребителя. Организационными, отвечающими за качество продукции, могут выступать как Росалкогольрегулирование, так и различные саморегулируемые организации.

ВЫВОДЫ

Республика Крым является новой туристской дестинацией в Российской Федерации, обладающей значительным туристским потенциалом. Развитие туризма является одной из ключевых задач региона, указанной в таких правительственных документах, как Федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя» и Государственная программа развития курортов и туризма в Республике Крым. Создание туристских кластеров является одним из инструментов достижения поставленных целей государственных программ и способом повышения туристской и инвестиционной привлекательности региона.

Для успешного развития туристских кластеров в регионе важно использовать зарубежный опыт формирования и функционирования туристских кластеров. Используя адаптационный механизм для развития существующих отраслей, нами предложена основа туристского кластерного образования на территории Республики Крым.

Крым также обладает значительным потенциалом для развития винного туризма и всеми предпосылками для формирования винных кластеров, поэтому винный туризм должен стать одним из ключевых направлений деятельности кластера.

Правительством Республики Крым был разработан проект эногастрономического туризма «Винная дорога», который может лечь в основу нового кластерного образования. Как и в случае с кластером Бордо, такая направленность туристского кластера в Крыму была предопределена исторически. На территории полуострова действует множество крупных и мелких винных хозяйств, для которых общими являются территория и среда производства. Суть винного кластера состоит в объединении ряда виноградарских и винодельческих предприятий Крыма, а также финансовых, учебных, исследовательских и торговых организаций и государственных учреждений для обеспечения непрерывного производства и реализации винодельческой продукции, которая будет соответствовать мировым стандартам и способна популяризировать Республику Крым как туристское направление.

Необходимо также развивать собственное производство всего необходимого оборудования для развития винного туризма, включая производство стеклянной тары, корковых пробок, упаковки и оборудования для виноделен.

В то же время к сдерживающим факторам адаптации европейского опыта кластерообразования к условиям Республики Крым можно отнести неудовлетворительное состояние туристской инфраструктуры; высокий уровень износа основных фондов и медицинских баз; высокий уровень «тенизации» рынка предоставления услуг размещения туристов; кадровый дефицит; сезонность туристской отрасли в Крыму; несоответствие качества предоставляемых туристских услуг цене на них; неточности государственных программ развития; попытки директивного создания туристских кластеров.

Таким образом, механизм адаптации европейского опыта создания туристских кластеров в Республике Крым должен подразумевать накопление успешного опыта стран Европы и его перенос в условия развития отрасли туризма в Республике Крым. Необходимо выделить специфические особенности туристской сферы региона и создать туристский кластер, основываясь на похожем успешном опыте других регионов. В случае с Республикой Крым это может быть создание винного кластера. Однако сдерживающими факторами применения европейского опыта являются те же факторы, которые снижают темпы эффективного развития туристской отрасли Крыма в целом.

Список литературы

1. Управление Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г. Севастополю [Электронный ресурс]. URL: http://crimea.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/crimea/ru/

2. Об утверждении Государственной программы развития курортов и туризма в Республике Крым на 2017–2020 годы: Постановление Совета министров Республики Крым от 29.12.2016 № 650 // Министерство курортов и туризма Республики Крым [Электронный ресурс]. URL: https://mtur.rk.gov.ru/uploads/mtur/attachments//d4/1d/8c/d98f00b204e9800998ecf8427e/phpd12PHe_650.pdf
3. Федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2022 года»: Постановление Правительства Российской Федерации от 11 августа 2014 г. № 790 // Федеральные целевые программы России [Электронный ресурс]. URL: <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2020/429>
4. Концепция Винной дороги Крыма // Министерство экономического развития Республики Крым [Электронный ресурс]. URL: <https://minek.rk.gov.ru/en/index>
5. Побирченко В. В., Фахретдинова Н. И. Роль туристско-рекреационных кластеров в развитии туристической отрасли Республики Крым // Современные научные исследования и инновации. М. 2016. С. 256–259.
6. Итоги работы отрасли виноградарства Республики Крым за 2018 год // Министерство курортов и туризма Республики Крым [Электронный ресурс]. URL: <https://msh.rk.gov.ru/ru/document/show/1272>
7. Рынок вин в Крыму после присоединения к России // BusinesStat [Электронный ресурс]. URL: https://businesstat.ru/analytics/rynok_vin_v_krymu_posle_prisoedineniya_k_rossii/
8. Балдина О. И., Григорь Н. Н., Мысков А. А. Социально-экономическое положение Республики Крым в январе 2018 года. С.: Крымстат, 2018. 71 с.
9. Республика Крым в цифрах 2017: Крат. стат. сб. / О. И. Балдина; под ред. Н. Н. Григорь, А. А. Мысков. С.: Крымстат, 2018. 176 с.
10. Гостиницы и иные средства размещения // Федеральный перечень туристских объектов [Электронный ресурс]. URL: <http://классификация-туризм.рф>
11. Единый федеральный реестр туроператоров // Федеральное агентство по туризму [Электронный ресурс]. URL: <https://www.russiatourism.ru/operators/>
12. Винная дорога Крыма // Министерство курортов и туризма Республики Крым [Электронный ресурс]. URL: https://mtur.rk.gov.ru/uploads/mtur/attachments//d4/1d/8c/d98f00b204e9800998ecf8427e/phpNMQzep_2.pdf
13. Турагентства провели крупнейшую конференцию, обсудив вопрос продвижения Крыма // Турпром [Электронный ресурс]. URL: <https://www.tourprom.ru/news/35820/>
14. Устав СРО АБВК «КБВВ» // Саморегулируемая организация Ассоциация виноградарей и виноделов Крыма «Крымское бюро винограда и вина» [Электронный ресурс]. URL: <http://kbvw.ru/dokumenty-sro/ustav-sro-avvk-kbv>
15. Участники // Ноябрьфест [Электронный ресурс]. URL: <http://ноябрьфесткрым.рф>
16. Страчкова Н. В., Попова А. Ю. Модель винного кластера: структурно-функциональный аспект // Географический вестник. 2017. № 4 (43). С. 169–175.
17. Вершинина М. И. Social media marketing как инструмент развития туристской сферы // Маркетинг и логистика в системе конкурентоспособного бизнеса: IV Научно-практическая конференция молодых ученых, аспирантов, студентов. Симферополь. 2018. С. 92–95.

Статья поступила в редакцию 16.09.2019

УДК 339.9

РЕГИОНАЛЬНАЯ И СТРАНОВАЯ СПЕЦИФИКА МИРОВЫХ ВОЕННЫХ РАСХОДОВ



ЛУКЪЯНОВИЧ Н. В.

доктор политических наук, профессор, Советник Российского фонда развития высоких технологий, Москва, Российская Федерация
e-mail: lukjanovich@rambler.ru

Данная статья посвящена анализу ситуации в сфере мировых военных расходов в условиях роста глобальной политической и экономической нестабильности. Определено, что мировые военные расходы имеют постоянную тенденцию к увеличению, особенно в регионе Ближнего и Среднего Востока, где пересекаются интересы ведущих государств мира. Выявлено, что США лидируют в мире по затратам на вооружение и военную технику и поэтому все чаще прибегают к силовым методам при разрешении глобальных и региональных проблем. Проанализировано отношение России к иницилируемой США гонке вооружений и указано, что Россия является твердым приверженцем мирного способа урегулирования международных политических и экономических споров.

Ключевые слова: глобальная нестабильность, аналитические центры, военные расходы

ВВЕДЕНИЕ

В последние годы на фоне возрастания глобальной экономической и политической нестабильности в большинстве стран мира увеличиваются военные расходы. Особенно заметно это происходит в США, Китае и России. В настоящий момент геополитические противоречия между данными государствами обостряются, и значительный рост в них военных расходов только подтверждает данное обстоятельство. Такая тенденция, в свою очередь, негативно отражается на мировой экономике, поскольку отвлечение значительных ресурсов из реального сектора экономики препятствует преодолению кризисных явлений и не способствует разрешению существующих проблем глобального экономического развития.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Постоянный рост геополитических и геоэкономических рисков, вызванный усилением глобальной нестабильности, отмечают многие авторитетные международные организации и форумы, такие как ЮНКТАД, МВФ, Всемирный экономический форум и др. Как указывается в докладе ЮНКТАД 2018 года, «парадокс глобализации двадцать первого века заключается в том, что несмотря на бесконечные разговоры о ее гибкости, эффективности и состязательном характере, экономика развитых и развивающихся стран характеризуется все большей

нестабильностью, замедлением темпов роста и усилением раздробленности» [1]. Естественно, такая ситуация способствует обострению противоречий между основными субъектами мировой экономики и, как следствие, стимулирует постоянное увеличение мировых военных расходов.

Анализом и прогнозированием расходов на вооружение и военно-политических конфликтов на глобальном и региональном уровнях длительное время занимается Стокгольмский институт исследования проблем мира (SIPRI – СИПРИ) – наиболее авторитетная международная структура в данной сфере. Целью института, как было заявлено при его основании, является «выявление предпосылки стабильного мира и поиска мирных решений международных конфликтов» [2].

Данный институт был основан в 1966 году по предложению Шведской королевской комиссии в честь 150-летнего нейтралитета Швеции. Институт на протяжении почти 40 лет выпускает сборники, посвящённые военно-политическим конфликтам, расходам на вооружение и другим проблемам, оказывающим влияние на глобальные политические, экономические и социальные процессы.

Кроме СИПРИ такого рода анализом и прогнозированием занимаются Лондонский международный институт стратегических исследований, исследовательская служба Библиотеки Конгресса США, аналитические центры RAND Corporation, Stratfor, Eurasia Group и др. Эти «мозговые центры» публикуют материалы, которые представляют собой первый пласт открытых источников, предназначенных для создания «mainstream» в интеллектуальной и научной среде.

Второй пласт открытых источников, ориентированный на представителей среднего класса, имеющих достаточно высокий уровень образования, – это популярные научные и околонучные журналы, в частности, американский журнал «The National Interest», английский журнал «Economist», которые регулярно публикуют соответствующие статьи по указанной проблематике с целью обработки массового сознания в нужном для глобальной элиты направлении. Нетрудно заметить, что данные научные и аналитические материалы разрабатываются фактически только западными центрами, тесно связанными друг с другом, что предполагает принципиальную невозможность верификации их исследований.

В настоящее время, если исходить из открытых данных СИПРИ, мировые расходы на оборону с конца XX века постоянно возрастают. Из этих данных также следует, что военные расходы государств, которые в настоящее время являются лидерами в гонке вооружений, значительно увеличились с 1994 по 2016 гг.: в США они возросли более чем в два раза, в Китае – более чем в 20 раз, в России – в 5 раз, в Саудовской Аравии – более чем в 4 раза, в Индии – в 7 раз и т. д. В совокупности на эти страны приходится более 60 % мировых военных расходов.

Но если эти данные выразить в процентах от ВВП, то картина получается несколько иной: так в США эта доля с 1987 г. по 2016 гг. снизилась почти в два раза; в Китае, России и Саудовской Аравии она оставалась практически неизменной за этот период времени (в Китае – в районе 2 %. России – в районе 4 %, в Саудовской Аравии колебалась в среднем в диапазоне от 8 до 10 %). В Индии указанная доля снизилась, как и в США, примерно в два раза, а в европейских странах – союзниках США – она или снижалась, или оставалась неизменной.

Таким образом, исходя из данного анализа, казалось бы, можно сделать вполне очевидный вывод: расходы на вооружение в крупнейших странах мира возрастают синхронно вместе с ростом ВВП, и поэтому можно предположить, что вероятность возникновения глобального военно-политического конфликта на протяжении последних 30 лет остается неизменной и, по мнению автора, невысокой. Вместе с тем, есть некоторые аргументы, которые свидетельствуют о том, что ситуация здесь намного сложнее, чем кажется на первый взгляд, в первую очередь, на региональном и страновом уровнях. Что касается глобальной ситуации, то здесь можно выявить некоторые тенденции, которые несколько меняют привычную картину происходящего и ставят много вопросов, которые требуют дополнительного исследования.

В частности, вполне обоснованно можно предположить, что реальная доля военных расходов в процентах от ВВП в США существенно выше, чем это зафиксировано официальной статистикой. Во-первых, в структуре ВВП США примерно 80 % приходится на третичный сектор (сферу услуг), а методика подсчета стоимости услуг позволяет манипулировать цифрами и завышать стоимостной объем ВВП, тем самым создавая иллюзию экономического могущества страны. Во-вторых, ВПК США – это фактически единственная отрасль обрабатывающей промышленности, которая находится на их собственной территории, а военно-промышленное лобби всегда было заинтересовано в увеличении правительственных расходов на оборону. Так, по определению председателя совета директоров компании «Дженерал электрик» Ф.Рида, сделанного им еще в 1948 г., США фактически представляют собой «военизированное государство». Именно поэтому американский экономист Х. Люмер сделал заключение: «таковы выводы из кейнсианской теории обеспечения процветания экономики путем правительственных расходов: война изображается средством “от недопотребления” или от “бремени изобилия”» [3]. Следовательно, можно предположить, что есть достаточно могущественные круги в американской и глобальной элите, которые заинтересованы в разрешении существующих мировых проблем именно военным путем.

Данный аргумент подкрепляется тем фактом, что совокупные военные расходы в мире в 2016 г. составили 1,686 трлн долл., при этом доля США в них была наибольшей – 37,2 %. В 2017 г. эти расходы еще увеличились на 1,1 % по сравнению с 2016 г. и достигли цифры в 1,739 трлн долл. (2,2 % от мирового ВВП или 230 долл. на душу населения). На страны НАТО приходилось в 2016 г. 890 млрд долл., а в 2017 г. – уже 900 млрд долл. (52 % от мировых), но при этом США обеспечивают почти 70 % военных расходов данного блока.

В целом военные расходы США и их союзников составляют более 1 трлн долл. или 2/3 от мировых расходов, благодаря которым они имеют вооруженные силы, оснащенные самым современным вооружением, в том числе и нетрадиционным: психологическим, биологическим, сейсмическим, климатическим и т. д. Разработки по данным видам оружия изначально носили и носят закрытый характер.

Имея столь подавляющее преимущество в современных системах вооружений понятен соблазн руководства США все сложные вопросы мировой политики и

экономики решать путем грубого применения военной силы, что они многократно и подтверждали на практике после окончания «холодной» войны. Но при этом они почти никогда не действуют в одиночку: для проведения операции «Буря в пустыне» против Ирака в 1991 г. США привлекли 28 стран, при этом Ирак потерял убитыми в 100 раз больше военнослужащих, чем вся многонациональная коалиция из 28 стран [4]. Для участия в операции «Иракская свобода» против этой же страны в 2003 г. они привлекли уже 49 стран. По официальным данным военного командования сил антииракской коалиции, опубликованным в открытой печати, непосредственно после завершения данной военной операции потери коалиционных сил составили 156 военнослужащих убитыми (125 военнослужащих США и 31 военнослужащий Великобритании); были потеряны 5 самолётов и 8 вертолётов, 2 беспилотных летательных аппарата. Иракская армия только пленными потеряла более 7 тысяч солдат и, имея численное превосходство над войсками коалиции почти в полтора раза, за три недели была полностью разгромлена [5]. Таким образом, США и их союзники продемонстрировали всему миру, что они способны при минимальных военных потерях решать самые сложные геополитические и геоэкономические задачи. В последующем этот сценарий, по аналогии с Ираком, был осуществлен в Ливии.

Следует отметить, что ни один из потенциальных противников США, к которым они относят Россию и Китай, в настоящее время не в состоянии мобилизовать столь значительные ресурсы в ограниченное время и привлечь столько союзников. Так, например, Саудовская Аравия, Австралия, Израиль, Япония и Южная Корея, не входящие в блок НАТО, выделяются среди остальных стран своими непропорциональными расходами на оборону и являются наиболее надежными сателлитами США в своей зоне ответственности.

Обращает на себя внимание то обстоятельство, что наибольшая доля военных расходов в процентах от ВВП зафиксирована в странах Ближнего и Среднего Востока (БСВ) и, по данным СИПРИ, в 2017 г. она составила 5,2 % от ВВП всех стран данного региона, в то время как в других регионах мира этот показатель не превысил 1,8 %. Лидерами по данному показателю являются Оман, Саудовская Аравия, Алжир, Кувейт, ОАЭ, Израиль и, возможно, Катар (по последнему в СИПРИ данных нет). Под давлением США в Саудовской Аравии в 2014–2017 гг. военные расходы превысили отметку 10 % ВВП, увеличившись за последние 6 лет примерно в 2 раза. Такой высокий уровень военных расходов позволяет США наращивать экспорт вооружений в данную страну и использовать ее вооруженные силы для достижения своих геополитических и геоэкономических целей. Таким образом, избыток нефтедолларов, который имеется и у других нефтедобывающих стран данного региона, США своеобразным образом утилизируют, продавая им вооружение и военную технику.

Самая милитаризованная страна мира по данным всех аналитических агентств мира – Израиль – также находится в данном регионе. В этом государстве с населением всего 8,7 млн человек военные расходы в 1,5 раза больше, чем у его геополитического противника – Ирана с населением более 80 млн человек.

Такая высокая концентрация милитаризованных государств на Ближнем и Среднем Востоке способствует сохранению и усилению интенсивности существующих там локальных военно-политических конфликтов, которые могут в любое время выйти за пределы данного региона. Эти конфликты, как показывает опыт Сирии, не обязательно должны носить межгосударственный характер. По данным Института по изучению международных конфликтов в Гейдельберге, только в 2012 г. в мире велось 18 войн и существовало 43 военных конфликта, но при этом с 2004 г. не возникло ни одного межгосударственного конфликта. Количество негосударственных конфликтов с начала нынешнего века (без прямого участия государства как одной из сторон) почти в 2 раза превышает число конфликтов с участием государства [6]. Но данная статистика не должна обманывать: как правило, субъекты негосударственных конфликтов организуются, финансируются и поддерживаются заинтересованными государствами, в первую очередь США и их союзниками.

Именно вследствие их политики в последние годы наблюдается тенденция к повсеместному росту военных расходов. По данным СИПРИ, после их увеличения с 1999 по 2011 гг. и относительно неизменного уровня военных расходов в период с 2012 по 2016 гг., в 2017 г. мировые военные расходы вновь возросли. «Сохраняющийся высокий уровень мировых военных расходов вызывает серьезную озабоченность, – отмечал Ян Элиассон, председатель Правления СИПРИ, – и препятствует поиску мирного урегулирования конфликтов во всем мире». По мнению Нан Тиана, научного сотрудника Программы вооружений и военных расходов СИПРИ, «рост мировых военных расходов в 2017 г. во многом был обусловлен значительным увеличением расходов странами Азии, Океании и Ближнего Востока, таких как Китай, Индия и Саудовская Аравияна глобальном уровне, «центр тяжести» военных расходов, очевидно, смещается из Евроатлантического региона» [7].

При этом США по-прежнему остаются страной с самыми высокими расходами на оборону в мире. По сравнению с 2016 годом они не изменились, составив в 2017 году 610 млрд долл. «Проявившаяся в 2010 году тенденция к сокращению военных расходов США ушла», – это мнение озвучила О. Флоран, директор программы вооружений и военных расходов СИПРИ [8].

Еще один регион мира, в котором, по оценкам экспертов СИПРИ, военные расходы значительно увеличились, – это страны Центральной и Западной Европы. Там в 2017 г. они выросли на 12 % и 1,7 % соответственно, отчасти из-за целенаправленной пропагандистской кампании о растущей угрозе со стороны России. Необходимо отметить, что эта кампания искусственно инициируется аналитическими центрами и СМИ как США, так и их ближайших союзников. Безусловно, это происходит под прямым давлением США, что особенно и не скрывается. Президент Д. Трамп неоднократно в ультимативной форме требовал от своих союзников в ЕС увеличить военные расходы до 2 % от ВВП.

Учитывая рост глобальных и региональных геополитических рисков, военные расходы в Китае растут уже более двух десятилетий. В 2017 г. Китай увеличил их на 5,6 % – до 228 млрд долл. и, таким образом, его доля в общем объеме мировых

военных расходов возросла с 5,8 % в 2008 г. до 13 % в 2017 г. Оборонные расходы другого демографического гиганта – Индии – в 2017 г. также выросли на 5,5 % – до 63,9 млрд долл. Южная Корея в том же году потратила на армию и вооружения 39,2 млрд долл. – на 1,7 % больше, чем в 2016 г. Необходимо подчеркнуть, что и Индия, и Южная Корея являются потенциальными противниками Китая и, по мнению экспертов СИПРИ, «напряженность в отношениях между Китаем и его соседями продолжает стимулировать рост военных расходов в Азии». Нельзя не оставить без внимания и тот факт, что стимулирование роста напряженности между Китаем и соседними странами вследствие нерешенных территориальных разногласий, является одной из важнейших составляющих геостратегии США в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Индийском океане.

В конечном счете, по мнению ученых РАН, геополитический конфликт между США и Китаем неизбежен, так как их стратегии носят противоположный характер: Китай стремится объединить страны региона вокруг себя (в первую очередь, экономически) и обеспечить своим вооруженным силам доминирование в Восточной Азии, а США пытаются закрыть Китай в его собственных границах, создавая недружественные по отношению к Китаю альянсы [9]. Такого же мнения придерживаются и эксперты Rand Corporation – крупнейшего аналитического центра США. В своем докладе «Война с Китаем. Мыслить о немыслимом», опубликованном в начале 2016 г., они полагают, что война между США и Китаем может возникнуть случайно, хотя США, по их мнению, не будут ее инициаторами [10].

Но объективной реальностью является тот факт, что экономические возможности Китая возрастают, а США снижаются, что и побуждает их прибегать к силовому давлению для сохранения своих позиций в мировой политике и экономике. В новой Стратегии национальной безопасности США, принятой в 2017 году, среди основных угроз названы, в первую очередь, Китай и Россия, которые «стремятся бросить вызов американскому влиянию, ценностям и богатству», а также Иран и КНДР, которые «спонсируют террор и угрожают союзникам Америки» [11].

Что касается России, то ее военные расходы, по данным СИПРИ, в 2017 г. составили 66,3 млрд долл. – на 20 % (13,9 млрд долл.) меньше, чем в 2016 г. При этом доля России в мировом ВВП по обменному курсу составляет 1,8 %, в мировом ВВП по ППС – 3,1 %, и ее экономический рост в последние годы имел отрицательную динамику. Вследствие этих обстоятельств, по данным министерства обороны России, военный бюджет США в 2019 г. превысил аналогичный бюджет России в 15,1 раза. В 2018 г. это превышение составляло 13,4 раза, в 2017 г. – 10,6 раза [12].

Таким образом, можно констатировать, что Россию целенаправленно пытаются втянуть в гонку вооружений с вполне предсказуемым, по аналогии с Советским Союзом, исходом. Именно поэтому в феврале 2019 г. президент России В. В. Путин заявил, что «несмотря на принятие ответных мер в связи с решением США о выходе из Договора о ликвидации ракет средней и меньшей дальности (ДРСМД), хочу обратить ваше внимание на то, что мы не должны и не будем втягиваться в затратную для нас гонку вооружений» [13]. Необходимо подчеркнуть, что традиционно Россия всегда была сторонницей мирного урегулирования возникающих региональных и глобальных проблем на основе международного права.

Невзирая на данные факты, Россия в исследовании Лондонского международного института стратегических исследований «Военный баланс–2018» (The Military Balance 2018), опубликованном в феврале 2018 г., поставлена в ряд таких угроз международной безопасности, как «конфликты и нестабильность в отдельных частях Африки», «война против ИГИЛ и гражданская война в Сирии», «разрушительная война в Йемене и дестабилизирующая активность Ирана», «испытание Северной Кореей баллистической межконтинентальной ракеты», «военные программы и военная деятельность Китая». Синхронно с появлением этого документа американская аналитическая корпорация RAND Corporation в начале того же года выпустила аналогичный по содержанию доклад «Усиление сдерживания на восточном фланге НАТО», в котором говорилось о растущей опасности нападения России на страны Балтии и возможном применении российскими войсками ядерного оружия. Известный консалтинговый центр Eurasia Group также присоединился к данным оценкам.

Для массовой аудитории данные идеи доводятся СМИ. Так, в американском журнале «The National Interest» в начале 2018 г. была напечатана статья «Пять мест, где в 2018 г. может начаться третья мировая война», в которой одним из виновников вероятной войны названа Россия.

Подобного рода публикации следует, безусловно, рассматривать как один из способов психологического давления на Россию с целью получения дальнейших политических и экономических уступок.

ВЫВОДЫ

Значительный рост мировых военных расходов и связанный с этим рост военно-политических конфликтов в различных регионах мира вызывает вполне обоснованные опасения по поводу будущих сценариев развития мировой политики и экономики. Вместе с тем глобальная война, аналогичная мировым войнам XX века, по всей видимости, маловероятна, поскольку риски неприемлемого экономического и политического ущерба слишком велики для участвующих сторон, а выигрыш сомнителен. Прежние причины мировых войн, в частности, передел рынков сбыта и борьба за доступ к ресурсам не столь актуальны в условиях глобализации, поскольку решить эти проблемы можно другими способами. Поэтому манипуляция общественным сознанием, дипломатические угрозы, шантаж, экономические и финансовые санкции, демонстрация силы по отношению к слабым государствам, финансово-экономические диверсии, «цветные революции», создание очагов нестабильности и управляемых конфликтов и т. д., будут задействованы США и их союзниками в полном объеме для достижения своих узкокорыстных целей, что ставит под вопрос возможность устойчивого развития мировой экономики.

Список литературы

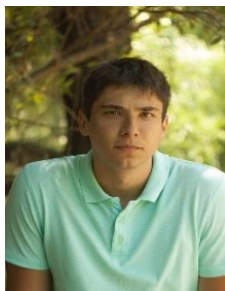
1. ЮНКТАД. Доклад о торговле и развитии, 2018. Власть, платформы и иллюзия свободной торговли. Обзор. С. 5 [Электронный ресурс]. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2018overview_ru.pdf.
2. SIPRI. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sipri.org>.

3. Хаймэн Люмер. Военная экономика и кризис. М.: Изд-во ин. литературы, 1955. С. 8–9.
4. Итоги войны в Персидском заливе // Зарубежное военное обозрение. 1991. № 6. С. 9.
5. Потери авиации коалиционных сил в войне с Ираком по данным зарубежных СМИ // Зарубежное военное обозрение. 2003. № 4 (673). С. 24.
6. Степанова Е. Государство и человек в современных вооружённых конфликтах // Международные процессы: интернет-сайт [Электронный ресурс]. URL: <http://www.intertrends.ru/sixteenth/003.htm>.
7. Мировые военные расходы в 2017 году составили 1,7 трлн долл. // SIPRI [Электронный ресурс]. URL: <http://gordonua.com/news/worldnews/mirovye-voennye-rashody-v-2017-godu-sostavili-17-trln-sipri-244202.html>.
8. Там же.
9. Братерский М. В., Суслов Д. В. Возвращение США на Тихий океан // Политика США в Азиатско-Тихоокеанском регионе. РАН. ИНИОН. Центр науч.-информ. исслед. глобал. и регионал. проблем. Отд. Зап. Европы и Америки; Отв. ред. Братерский М. В., Ред.-сост. Роуз К. Б., Щербинина Ю. В. М., 2014. Вып. 1. С. 31.
10. War with China. Thinking the trough the unthinkable [Электронный ресурс]. URL: rand.org
11. National Security Strategy of the United States of America. December 2017 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2017/12/NSS-Final-12-18-2017-0905.pdf>
12. В Минобороны сравнили военные бюджеты России и США [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/20181218/1548186714.html>.
13. Россия не будет втягиваться в гонку вооружений, заявил Путин [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/20190202/1550289667.html>.

Статья поступила в редакцию 16.09.2019

УДК 339.9:004

**К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАТИКЕ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ
РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ
ГОСУДАРСТВА**



НАУМЕНКО Р. В.

*аспирант кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», Симферополь, Российская Федерация
e-mail: naumenko23011994@gmail.com*



НЕСТЕРЕНКО Е. С.

*ассистент кафедры экономической теории ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», Симферополь, Российская Федерация
e-mail: Nesterenko.E.S@yandex.ru*

В данной статье авторами рассмотрено значение цифровой экономики для России с позиции мировой экономики. С помощью выбранных индикаторов проведен сравнительный анализ процесса цифровой трансформации экономики России с основными странами–партнерами. Выявлены основные проблемы формирования и развития цифровой экономики в России. Сделан вывод о том, что указанные вызовы экономической цифровизации имеют структурно-системный характер, что усложняет процесс их преодоления.

Ключевые слова: цифровая экономика, индекс мировой цифровой конкурентоспособности, индекс развития информационно-коммуникационных технологий, глобальный индекс инноваций, внешнеэкономическое положение России, информационно-коммуникативные технологии.

ВВЕДЕНИЕ

Цифровая инновационная экономика является трендом экономического развития мировой экономики второй декады XXI века. Применение цифровых технологий предполагает формирование новых точек экономического роста, обеспечивающих устойчивый долгосрочный эффект. Приобретая признаки ключевого элемента экономического развития государства, цифровая экономика олицетворяется с масштабными трансформациями экономических отношений, основанными на изменении моделей организации производства и сбыта. Это

приводит к появлению новых драйверов роста экономики, что особенно актуально для России.

Государство имеет существенные внутренние дисбалансы, включающие мононаправленность экономики и неблагоприятный инвестиционный климат. Положение усугубляет сложная внешнеполитическая обстановка, которая, несомненно, оказывает негативное воздействие посредством экономических санкций. В сложившихся условиях Россия стремится структурно и географически переориентировать собственную экономику, избрав курс технологического инновационноориентированного государства [1, с. 118].

Цель данной работы – выявление позиций России в системе общемирового развития цифровой экономики с учетом экономических приоритетов государства и определение комплекса сопутствующих проблем.

Вопросы перехода России к цифровой экономике являются предметом широкого круга исследований таких ученых, как Куприяновский В. П., Сиягов С. А., Добрынин А. П. [2], Абдрахманова Г. И., Вишневский К. О., Гохберг Л. М., Волкова Г. Л. [3], Иванов В. В., Малинецкий Г. Г. [4], Попов Е. В., Сухарев О. С. [5], Кошевенко С. В. [6], Рихтер К. К. [7], Суслова А. Н. [8], и др. Однако сегодня значение данного процесса в масштабе геоэкономических перспектив государства остается неопределенным.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

В современном мире наблюдается глобальная трансформация социально-экономических основ существования стран и регионов. Происходит изменение субъектов, усложнение объектов и модификация форм взаимодействия контрагентов. Цифровая экономика индуцирует развитие системы государственного управления, социальной среды и бизнеса, что является движущей силой инновационного и устойчивого роста [9, с. 7]. Это обуславливает становление нового технологического уклада, предусматривающего существование нано-, био- и информационных технологий, а также эволюцию роли человека в экономике [10, с. 22].

Данные преобразования затронули также экономику России, послужив базисом масштабного внедрения цифровых технологий. Это сопровождается изменением внутригосударственного курса экономического роста, смещая вектор действий в сторону прорывных технологий, инфраструктуры широкополосной связи и кибербезопасности [11, с. 2].

Следует отметить, что особое значение для России имеет цифровая экономика с позиции геоэкономики. Богатство природными ресурсами и географическая близость с мир-экономикой Европы обусловили структуру внешней торговли (сырье и полуфабрикаты экспорта, высокая степень переработки и готовая продукция импорта), которая предполагает низкие темпы экономического роста и комплексную зависимость от ситуации на мировых рынках [12, с. 116]. Перспективы внешнеэкономической деятельности государства напрямую связаны с повышением конкурентоспособности продукции и увеличением доли в экспорте продукции с высокой добавленной стоимостью. Следовательно, цифровая экономика для России

является инструментом преодоления «Голландской болезни», позволяющим диверсифицировать структуру экспорта в части конкурентоспособных инновационных направлений, что является залогом качественного роста экономики [13].

Массовое внедрение цифровых и информационно-коммуникативных технологий (ИКТ) ускорит и сделает прозрачнее многие государственные и негосударственные процессы, позволит сократить издержки, повысить производительность труда, а также приведет к острому дефициту кадров в совершенно новых сферах хозяйственной деятельности. В долгосрочной перспективе экономике потребуются высококвалифицированные специалисты для разработок и поддержания концептуального инновационного оборудования и программного обеспечения. Цифровая экономика способна решить насущные глобальные и социальные проблемы, упростить торговые коммуникации между Россией и ее партнерами и создать новые возможности для предпринимательства и трудовой деятельности общества [14, с. 70].

По данным Глобального института McKinsey, цифровая революция XXI века по масштабам сопоставима с промышленной революцией XVIII–XIX веков (в ближайшие 20 лет до 50 % рабочих операций могут быть автоматизированы), что обуславливает большое значение данных преобразований в контексте определения лидерства в мировой экономике [15, с. 6].

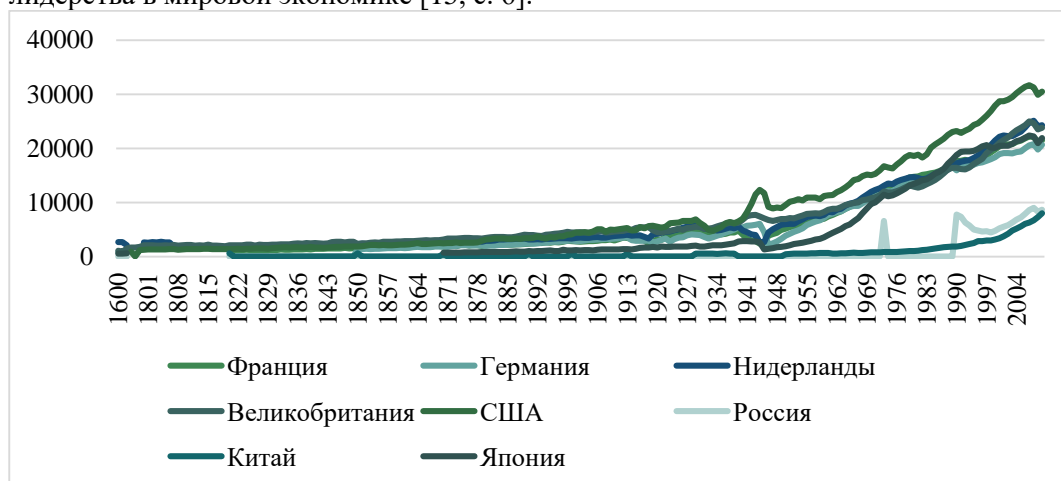


Рисунок 1. Динамика ВВП на душу населения для некоторых стран с 1600 по 2010 гг.

Источник: составлено авторами на основе [16]

Анализируя степень воздействия данного процесса на экономику России, необходимо учитывать ее экономические амбиции. Страна позиционирует себя в качестве экономически суверенного актора внешнеэкономической деятельности, несмотря на уменьшение влияния в последние годы (10 место в мире по объемам ВВП). В сложившейся ситуации активизация внутриэкономической трансформации цифрового характера приобретает статус внешнеэкономической перспективы, что

особенно актуально в условиях отставания от стран-лидеров по данному направлению на 5–8 лет. Более того, если текущие темпы роста доли цифровой экономики России останутся на прежнем уровне, то к 2020 году, в силу высокой скорости глобальных изменений, разрыв между Россией и лидирующими странами будет составлять 15–20 лет [17]. Текущее положение государства по данному вопросу предполагает для России роль вторичного догоняющего субъекта, обладающего существенной технологической зависимостью [18, с. 13].

Согласно годовому отчёту государственной корпорации «РОСТЕХ» за 2016 год, доля цифровой экономики в ВВП развитых стран с 2010 по 2016 год выросла с 4,3 % до 5,5 %, а в ВВП развивающихся стран – с 3,6 % до 4,9 %. В странах «большой двадцатки» данный показатель вырос за пять лет с 4,1 % до 5,3 %. Мировым лидером является Великобритания с показателем 12,4 % (рис. 2).

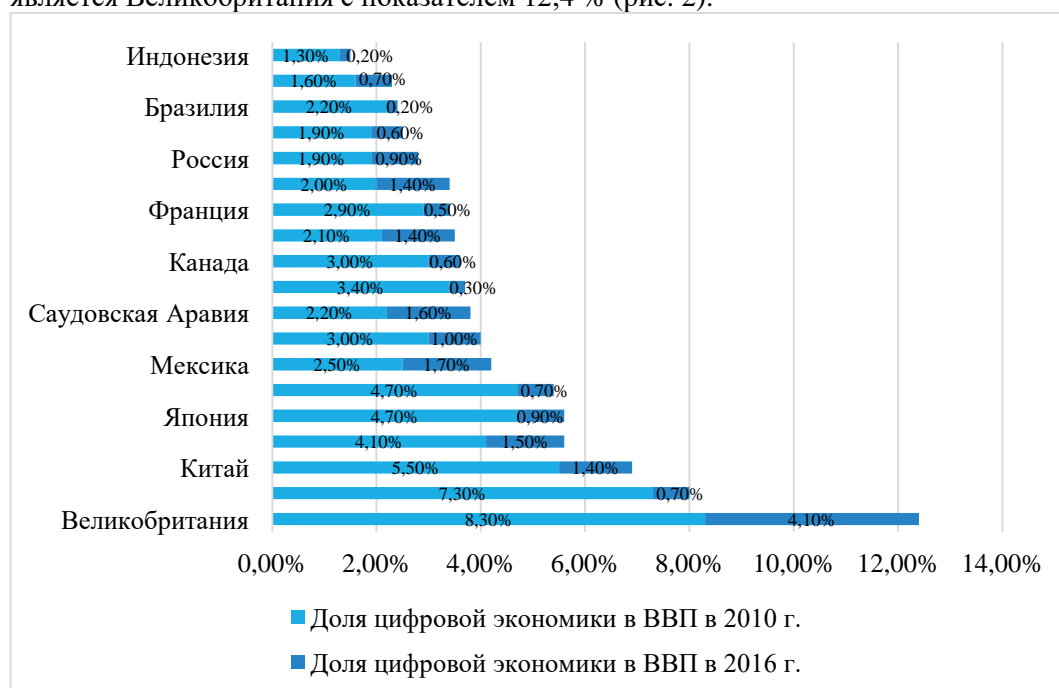


Рисунок 2. Рост доли цифровой экономики в ВВП стран G20 с 2010 по 2016 год
Источник: составлено авторами на основе [19].

Доля цифровой экономики в ВВП России в 2016 году составила 2,8 % или 75 млрд долларов. Значительная часть (около 63 млрд долларов) приходится на сферу потребления (торговля через интернет, пользование интернет-услугами, поиск онлайн и покупки офлайн). Доля интернет-торговли во всех продажах России с 2010 по 2016 гг. увеличилась почти в 2 раза (с 1,7 до 3,2 %). По данным Boston Consulting Group, межотраслевой эффект цифровизации с 2010 года увеличился в 5,5 раз, составляя 27,7 трлн руб. Этот результат достигнут с помощью внедрения платформ электронных торгов, роста операций по банковским картам, роста популярности модели RORO («ищи онлайн, покупай офлайн») и онлайн-рекламы. По данным

Всероссийского омнибуса GfK, наблюдается улучшение состояния инфраструктуры России, в первую очередь, по уровню проникновения интернета (70,4 % от общей численности населения в 2015 году).

Несмотря на это, среднестатистический прирост доли цифровой экономики в ВВП в странах G20 за период с 2010 по 2016 гг. составляет 1,1 %. Китай и Индия имеют рост на 1,4 и 1,5 % соответственно, что вызывает дополнительные опасения для России ввиду масштабов экономики стран и значения государств в БРИКС. В сложившейся ситуации существует объективная необходимость проведения сравнительного анализа процесса цифровой трансформации экономики России с основными странами–партнерами. Выбор индикаторов обусловлен потребностью предоставления комплексной оценки уровня развития инноваций, учитывающей способности страны к принятию, внедрению, изучению цифровых технологий и достижений с точки зрения развития ИКТ. Поэтому для проведения анализа было отобрано три показателя, удовлетворяющие задачам исследования: Индекс мировой цифровой конкурентоспособности (WDCI), Индекс развития информационно-коммуникационных технологий (IDI) и Глобальный индекс инноваций (GII).

WDCI включает в себя три ключевых фактора цифровой конкурентоспособности: знания (таланты, образование, научная деятельность), технологии (нормативно-правовая база, капитал, технологическая основа), готовность (способность к адаптации, гибкость бизнеса, уровень интеграции ИТ) [20].

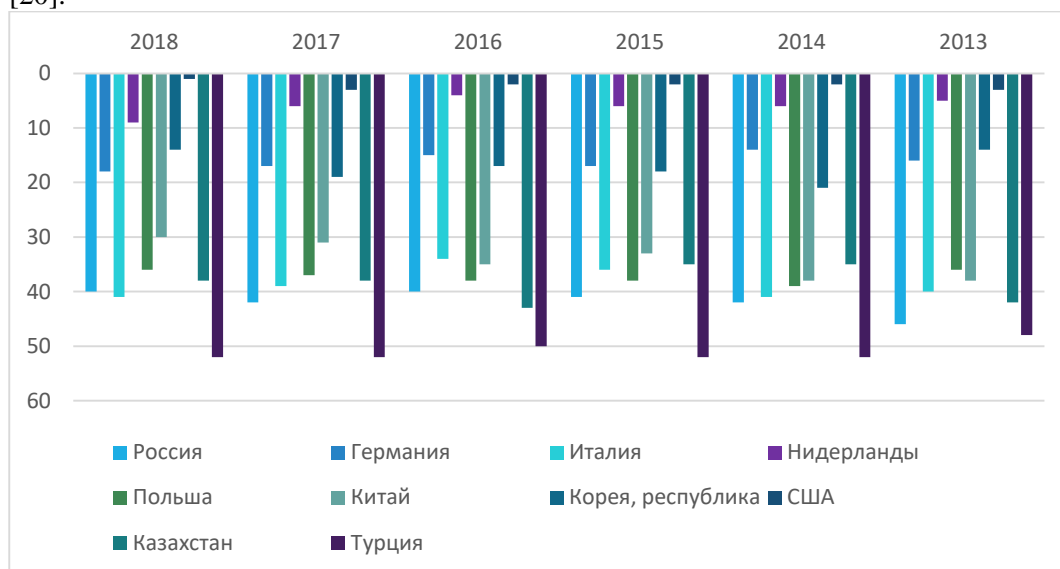


Рисунок 3. Позиция России и основных стран–партнеров в рейтинге WDCI 2013–2018 гг.

*В рейтинге участвует Китайская Народная Республика за вычетом Гонконга, Макао и Тайвани.

Источник: составлено авторами на основе [20, 21].

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАТИКЕ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ...

В 2018 году представленный рейтинг возглавляли США. Китай, несмотря на существенный внешнеэкономический потенциал, по данному показателю занимал 30 место. К ключевым проблемам цифровой экономики КНР относятся цифровое неравенство между различными регионами государства, неблагоприятная нормативно-правовая база и сетевая безопасность [22, с. 39–40]. Следует отметить ширину цифровой конкурентоспособности стран–партнеров России, являющуюся признаком важного актора мировой экономики, несмотря на сравнительно слабые цифровые показатели.

По сравнению с 2013 годом Россия поднялась на 6 позиций в рейтинге (40 место). Базисом конкурентоспособности страны является система образования (12 место в рейтинге). Критична ситуация с капиталовложениями в ИТ сфере, технологической оснащенностью и гибкостью бизнеса (58 и 63 место соответственно). Это типично для стран постсоветского пространства, что обуславливает их положение по результатам оценки. Тем не менее, Россия уступает Казахстану 2 позиции в рейтинге, что в перспективе представляет собой формирующееся противоречие внутри ЕАЭС (отсутствие экономического подкрепления геоэкономических амбиций государства в регионе).

Таблица 1

Сравнение значений субиндексов WDCI России и Казахстана 2013 и 2016 гг.

Год	Название категории	Россия	Казахстан
2018	Знания	24	35
	Технологии	43	39
	Готовность	51	40
2013	Знания	32	48
	Технологии	49	40
	Готовность	56	34

Источник: составлено авторами на основе [20, 21].

Качество образования существенно выше в России. Страна обладает более квалифицированными выпускниками, обладающими технологическими навыками, что подтверждается высоким уровнем заинтересованности со стороны иностранных абитуриентов. При этом готовность общества и представителей бизнеса к цифровым изменениям более явно проявляется в Казахстане. Страна занимает 6 место по уровню обеспечения исполнения контрактов и 5 место по уровню высокотехнологичного экспорта (почти в 2 раза превосходит значение России). Степень инвестиционного риска в странах приблизительно идентична. Казахстан превосходит Россию по уровню развития рынка Big Data, что является одним из ключевых недостатков гибкости российского бизнеса. Положение России усугубляет негативное отношение к глобализации и слабая гибкость компаний в отношении технологических трансформаций. В качестве основной причины следует выделить существенную долю государственного участия в экономике. МВФ оценивает данный показатель на уровне 33 % [23], а ФАС дает более радикальную оценку – 70 % [24, с. 9].

IDI состоит из 11 показателей, соединенных в 3 субиндекса: доступ к ИКТ (отображает развитие инфраструктуры ИКТ и доступ населения к основным услугам, предоставляемым с помощью ИКТ), использование ИКТ (показывает уровень применения ИКТ), навыки использования ИКТ (отражает человеческий потенциал в употреблении ИКТ) [25].

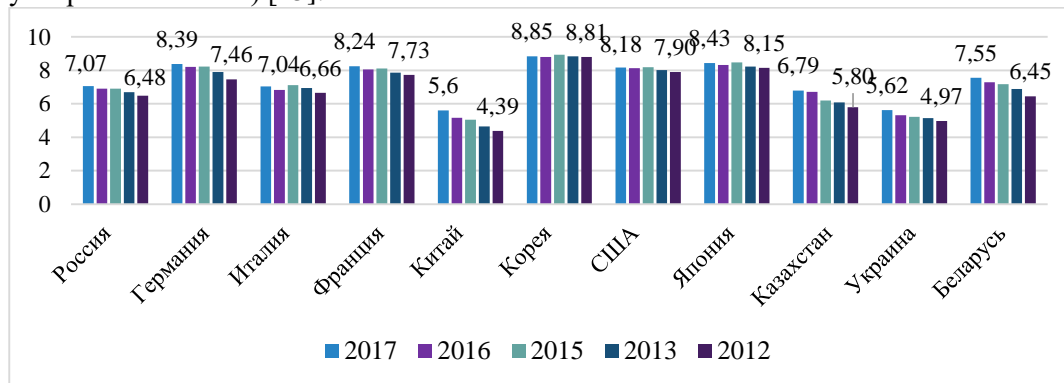


Рисунок 4. Значение IDI для основных торговых партнеров России за 2012–2017 гг.

*В рейтинге отсутствует 2014 год.

Источник: составлено авторами на основе [26].

Среднестатистический показатель в мире по данному индексу составляет 5,11 единиц. Страны Европы являются ведущим макрорегионом по развитию ИКТ (7 из 10 стран в первой десятке IDI). Из неевропейских государств особое положение занимают Южная Корея и Гонконг (2 и 5 место соответственно). Среди государств СНГ только Россия (7,07) и Беларусь (7,55) находятся в первичном квартиле. Казахстан занимает 52 место (6,79). Как отмечают эксперты, рост IDI прямо пропорционален уровню экономического развития государства: высокий в развивающихся странах (Китай – 22 %, страны ЕАЭС – 17–18 %), низкий – в развитых. Одним из исключений является Россия, в которой рост IDI с 2012 по 2017 гг. составил 9 % [25].

Схожие (с WDCI) проблемы потенциального геоэкономического доминирования в регионе страна испытывает и по результатам оценки IDI. Россия уступает 12 позиций Беларуси, которая в 2016 году вошла в 10 наиболее развивающихся стран по данному направлению. Масштаб отставания России соизмерим с темпами цифрового развития страны.

Таблица 2

Сравнение значения субиндексов IDI Беларуси и России за 2017 год.

Субиндекс	Россия	Беларусь	Отставание России, %
Доступ к ИКТ	7,23	7,87	8
Использование ИКТ	6,13	6,54	6
Навыки использования ИКТ	8,62	8,93	3

Источник: составлено авторами на основе [27]

Анализ субиндексов стран показал, что Россия уступает Беларуси по всем индикаторам IDI. Наибольшее отставание наблюдается в рамках категории «Доступ к ИКТ». В стране существует проблема с фиксированным и мобильным широкополосным доступом в сельской местности или отдаленных регионах, а также с интенсификацией использования Интернета домашними хозяйствами. Более того, недостаточный уровень социально-экономического развития многих регионов в совокупности с низкой цифровой грамотностью является причиной отставания индексов использования и навыков на 6 % [28, с. 44; 29]. Успех Беларуси во многом связан с успешной реализацией Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития до 2030 г.

Рейтинг GPI охватывает 127 стран, на которые приходится 98 % мирового ВВП. Индекс включает в себя 81 индикатор инновационной деятельности, группирующиеся по семи основным направлениям: институты, человеческий капитал, инфраструктура, развитие рынка, развитие бизнеса, развитие технологий и экономики знаний и развитие креативной (творческой) деятельности [30].

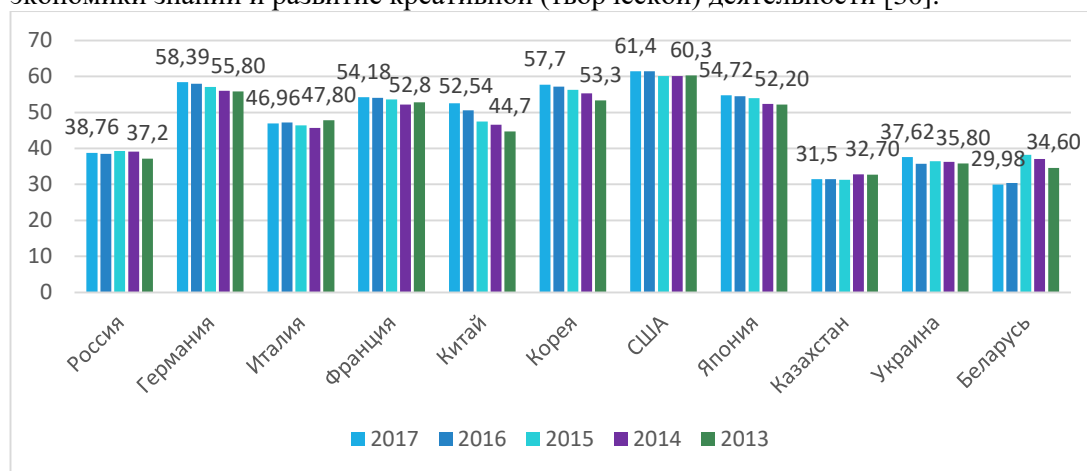


Рисунок 5. Значение GPI для основных торговых партнеров России за 2013–2017 гг. Источник: составлено авторами на основе [30].

В настоящее время сохраняется разрыв в инновационных возможностях развитых и развивающихся стран, а также наблюдается замедление темпов роста активности в сфере исследований и разработок (НИОКР) как на государственном уровне, так и в частном секторе. Исключением является Китай, показатель которого за 5 лет увеличился на 15 %.

Для сравнения, Россия занимает в рейтинге 45 место, рост инновационной деятельности которой за идентичный промежуток времени увеличился на 4 %, что обеспечило подъем с 62 позиции. К сильным сторонам государства относятся доступность высшего образования, значительный масштаб внутреннего рынка (6 место в мире) и высокие показатели научной активности. Россия занимает 8 место в мире по числу патентных заявок на полезные модели, поданных национальными заявителями в патентные ведомства страны, и 22 позицию по показателю «Индекс

Хирша для цитируемых документов». Следует акцентировать внимание на том, что по распространению знаний Россия занимает 43 место, а по степени влияния знаний – лишь на 111 месте [30].

В то же время государство имеет значительные проблемы в законодательной базе и правовой среде. Следует также учитывать постоянно действующий антитеррористический режим, препятствующий распространению и привлечению инноваций.

Проведенный анализ позволяет выделить следующие проблемы формирования и развития цифровой экономики в России:

1. Недостаточно высокий уровень образования и науки.

В современную цифровую эпоху образовательные организации должны стать ключевыми драйверами подготовки квалифицированных кадров, обладающими цифровыми навыками. Система образования России реализовывает свой потенциал не в полной мере из-за несоответствия сложившейся структуры образовательных программ актуальным требованиям цифровой экономики. Если сравнивать долю специалистов по ИКТ (в процентах от общей численности занятых) в разных странах, то в России она составляет 1,5 %, тогда как в Финляндии – 6,6 %, Великобритании – 5,1 %, Канаде – 4,7 %, США – 4,1 %, Франции – 3,8 %, Германии – 3,7 %, Чешской Республике – 3,5 %, Республике Корея – 3,0 %, Италии – 2,6 % [31, с. 69]. Во многих вузах используются устаревшие модели Университета 1.0 или 2.0, в то время как в развитых странах внедряются модели Университета 4.0 [32, с. 62].

Основной причиной стагнации уровня научных исследований является систематическая потребность не в качестве материала по исследовательским проблемам, а в количестве опубликованных результатов. Также в России сохраняется относительно небольшая доля внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП, которая в последние годы составляла около 1 % от ВВП страны, что соответствует 33 позиции в рейтинге Глобального индекса инноваций 2018 г. В Канаде доля внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП составляет 1,61 %, в Китае – 2,1 %, в Германии – 2,9 %, у лидера (Израиля) – 4,3 % [33]. Данный показатель обуславливает обеспеченность научно-исследовательской деятельности финансовыми ресурсами. Низкое значение данного показателя объясняется недостаточной заинтересованностью российского бизнеса в разработке цифровых технологий – доля расходов бизнеса на НИОКР в России составила в 2015 г. – 26,5 %, 28,1 % в 2016 г., что значительно меньше, чем в таких инновационных государствах, как Германия (более 65 %), Китай (почти 75 %) или Япония (78 %) [34, с. 29].

2. Неготовность бизнеса к цифровой трансформации.

Несмотря на создание прочной платформы цифрового скачка [11], существует объективное противоречие между целями государства и готовностью общества. Исходя из проведенного экспертами Strategy Partners опроса, большинство российских компаний (91 % от опрошенных респондентов) не только функционируют по устаревшей бизнес-модели, но и не располагают стратегией цифровизации своего бизнеса (96 % предприятий). Более 65 % опрошенных компаний не имеют специального центра компетенций по цифровой трансформации, а у 71 % организаций доля «цифровых» инвестиций составила менее 5 %. Кроме того,

26 % компаний просто не видят эффекта от внедрения цифровых и информационно-коммуникативных технологий, а 30 % обозначили, что недостаточно обладают цифровыми навыками и компетенциями, 17 % респондентов отметили, что острой проблемой является нехватка квалифицированных кадров [35].

3. Неравномерное развитие регионов.

В рамках построения цифровой экономики данная проблема проявляется в доступе общества к ИКТ и интернету. Например, в 2018 года в некоторых регионах страны существует потребность в компьютерных средствах (Томская область – 85,3 %, Республика Тыва – 88,1 %, Курганская область – 88,9 %, Республика Дагестан – 67,7 % и др.). Значительная часть населения имеет компьютеры с устаревшими процессорами, не поддерживающими нынешнее программное обеспечение [36]. Также во многих отдаленных регионах, преимущественно сельской местности и слаборазвитых дотационных регионах, доступность широкополосного доступа в интернет существенно ниже, чем в развитых регионах (в 2018 г. доступ к интернету имели 76,6 % россиян) [37].

4. Отсутствие прочной нормативно-правовой базы.

В России принят ряд документов, регламентирующих развитие цифровой экономики. Однако на данный момент отсутствует единая согласованная законодательная база, несмотря на интенсивную работу по усовершенствованию правового регулирования [38, с. 28]. Необходимы не только точечные изменения в отдельных нормативно-правовых актах, но, в первую очередь, системные поправки базовых отраслевых законов ГК РФ, АПК РФ, ГПК РФ, ТК РФ и др. [39].

5. Непривлекательный инвестиционный климат.

Сложная международная обстановка в совокупности с внешнеполитическим давлением оказывают деструктивное воздействие на инвестиционные ожидания. Это сказывается на технологических и инновационных предприятиях, доля которых незначительна в масштабе сырьевого характера экономики России. Недостаток финансирования ключевых драйверов развития цифровой экономики из внешних источников создает дополнительные риски цифрового развития и усиливает давление на бюджет государства.

ВЫВОДЫ

Выявленные на основе авторского анализа проблемы необходимо учитывать в качестве барьеров дальнейшего развития цифровой экономики и экономического роста государства в целом. Принимая во внимание совокупность внешних и внутренних факторов, положительные изменения в краткосрочной перспективе представляются возможными только при минимизации воздействия указанных признаков сегментарного кризиса цифрового развития государства. Особое значение необходимо уделять макрорегиональной гегемонии государства, статус которой может быть изменен по мере роста цифровой экономики.

Более того, указанные дисбалансы экономической цифровизации имеют структурно-системный характер, что усложняет процесс их устранения. Перспективы экономического развития государства в данном направлении предполагают

системную трансформацию национальной экономики, предусматривающую необходимость корректирования стратегии экономических действий с учетом всесторонних особенностей и потребностей России.

Список литературы

1. Науменко Р. В., Никитина М. Г. Приоритетные направления развития внешнеторговых отношений РФ и Индии // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского. Серия: Экономика и управление. 2014. № 4. С. 118–128.
2. Добрынин А. П., Черных К. Ю., Куприяновский В. П., Куприяновский П. В., Синягов С. А. Цифровая экономика – различные пути к эффективному применению технологий (BIM, PLM, CAD, IOT, Smart City, BIG DATA и другие) // ArcReview. 2015. № 2 (73). С. 34–37.
3. Индикаторы цифровой экономики: 2018: статистический сборник / Г. И. Абдрахманова, К. О. Вишневский, Г. Л. Волкова, Л. М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2018. 268 с.
4. Иванов В. В., Малинецкий Г. Г. Цифровая экономика: от теории к практике // Инновации. 2017. № 12. С. 3–12.
5. Попов Е. В., Сухарев О. С. Цифровая экономика: «иррациональный оптимизм» управления и финансирования // Экономика. Налоги. Право. 2018 № 11 (2). С. 6–17.
6. Кошеченко С. В. Цифровизация трансформации мировой экономики // Экономический журнал. 2018. № 3 (51). С. 77–92.
7. Рихтер К. К., Пахомова Н. В. Цифровая экономика как инновация XXI века: вызовы и шансы для устойчивого развития // Проблемы современной экономики. 2018. № 2. С. 22–23.
8. Суслова А. Н., Ерохина Е. В. Положение России в цифровом мире: анализ программы «цифровая экономика 2017» // Международный студенческий научный вестник. 2018. № 5 [Электронный ресурс]. URL: <http://eduherald.ru/ru/article/view?id=18793>
9. Манахова И. В. Цифровое будущее и глобальная экономическая безопасность // Экономическая безопасность и качество. 2018. № 1. С. 6–11.
10. Кадомцева С. В., Манахова И. В. Современная парадигма социально-экономического развития. Часть I. Информационная революция // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2017. № 5 (69). С. 17–23.
11. Хохлов Ю. Е., Рудковская А. Цифровая экономика в России: ключевые результаты оценки готовности страны к цифровой экономике // Конкуренция в цифровую эпоху: Стратегические вызовы для Российской Федерации. 2018. С. 1–23.
12. Розов Н. С. Геополитика, геоэкономика и геокультура: взаимосвязь динамических сфер в истории России / Общественные науки и современность. 2011. № 4. С. 107–121.
13. Российская Федерация в современном геоэкономическом пространстве: коллективная монография / под ред. М. Г. Никитиной. Уфа: АЭТЕРНА, 2017. 349 с.
14. Шатило Ю. Е., Копкова Е. С. Занятость и безработица в условиях цифровой экономики // Теория. Практика. Инновации. 2017. № 10 (22). С. 66–77.
15. Цифровая Россия: новая реальность. 2017. 133 с.
16. Maddison Project Database 2013 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/releases/maddison-project-database-2013>
17. Отчет Boston Consulting Group «Россия онлайн». 2016. 56 с.
18. Ленчук Е. Б., Власкин Г. А. Формирование цифровой экономики в России: проблемы, риски, перспективы // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2018. № 5. С. 9–21.
19. Годовой отчет государственной корпорации «Ростех» за 2016 год [Электронный ресурс]. URL: <http://ar2016.rostec.ru/digital-g20/>
20. IMD World digital competitiveness ranking. 2017. 180 с.
21. IMD World digital competitiveness ranking. 2018. 178 с.
22. Чжан Д. Современное состояние цифровой экономики в Китае и перспективы сотрудничества между Китаем и Россией в данной области // Власть. 2017. № 9. С. 37–43.
23. The IMF working paper. The Russian State's Size and its Footprint: Have They Increased? 2016. 29 p.

24. Доклад Федеральной антимонопольной службы о состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2016 год. 739 с.
25. Россия в рейтинге развития ИКТ: 2016 [Электронный ресурс]. URL: https://issek.hse.ru/data/2016/11/30/1112652859/NTI_N_30_30112016.pdf
26. Международный союз электросвязи [Электронный ресурс]. URL: <https://www.itu.int>
27. Measuring the Information Society Report 2017. 2017. 154 с.
28. Омелай А. Ю. Развитие информационно-коммуникационных технологий в России и ее регионах (на примере Мурманской области) // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 47 (188). С. 42–46.
29. Экспресс-информация Высшей школы экономики «Цифровая экономика». 2017. 4 с.
30. The Global Innovation Index 2017. 2017. 463 с.
31. Цифровая экономика: краткий статистический сборник / Г. И. Абдрахманова, Л. М. Гохберг, А. В. Демьяненко и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2018. 96 с.
32. Карпов А. Современный университет как драйвер экономического роста: модели и миссии // Вопросы экономики. 2017. № 3. С. 58–76.
33. Global Innovation Index 2018 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2018-report#>
34. Национальный индекс развития цифровой экономики: Пилотная реализация. М., Госкорпорация «Росатом», 2018. 92 с.
35. Исследование Strategy Partners Group [Электронный ресурс]. URL: <https://strategy.ru/>
36. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/
37. Стрижов С. А. Барьеры и риски цифровой экономики // Управление экономическими системами. 2018 [Электронный ресурс]. URL: http://www.uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=5330
38. Симченко Н. А., Нестеренко Е. С. Структурные особенности социальных институтов развития цифровой экономики // Известия ДВФУ. Экономика и управление. 2018. № 3. С. 24–33.
39. Вайпан В. А. Основы правового регулирования цифровой экономики // Право и экономика. 2017. № 11. С. 5–18.

Статья поступила в редакцию 16.09.2019

УДК 339.924

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ: ЭВОЛЮЦИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ



НИКИТИНА М. Г.

*доктор экономических наук, доктор географических наук, профессор, зав. кафедрой мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», Симферополь, Российская Федерация
e-mail: inecondp@mail.ru*



МИРАНЬКОВ Д. Б.

*старший преподаватель кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», Симферополь, Российская Федерация
e-mail: inecondp@mail.ru*

В статье рассмотрена эволюция интеграционных процессов в европейских странах. Проанализированы модели интеграционного взаимодействия на примере ЕЭС и СЭВ и дана их сравнительная характеристика. Рассмотрены факторы, влияющие на развитие дезинтеграционных процессов в Европейском Союзе в современных условиях.

Ключевые слова: международная экономическая интеграция, Совет экономической взаимопомощи, Европейское экономическое сообщество.

ВВЕДЕНИЕ

Совет экономической взаимопомощи (СЭВ) был создан в 1949 г., т. е. за три года до появления Европейского объединения угля и стали (ЕОУС). Странами-участницами декларировалось намерение создать благоприятные условия для активизации более тесного экономического взаимодействия, углубления разделения труда, преодоления различий в уровне социально-экономического развития стран.

Со временем, на фоне начавшейся интеграции ЕЭС, взаимодействие в рамках СЭВ приобретает и «демонстрационный» эффект – преимуществ социалистической интеграции как более прогрессивного типа интеграции. Практика развития интеграционных процессов, формирование Таможенного союза (1958 г.) обусловили необходимость переформатирования двусторонних договоров между странами ЕЭС и СЭВ. Опасаясь децентрализации, СССР инициирует признание в качестве партнера для Таможенного Союза коллективный орган СЭВ.

Так, в статье, опубликованной летом 1962 г., Н. С. Хрущев впервые предложил сотрудничество между ЕЭС и СЭВ. В марте 1972 г. Л. И. Брежнев в своем официальном выступлении возвращается к возможности сотрудничества между СССР и ЕЭС. И уже в феврале 1975 г. по инициативе генерального секретаря СЭВ начинается переговорный процесс. Завершится он подписанием Совместной декларации об установлении официальных отношений между СЭВ и ЕЭС 25 июня 1988 г.

Построенная на марксистской основе, в СССР была разработана теория социалистической интеграции. Она должна была стать теоретико-методологической основой перевода торгово-экономических и политических отношений стран СЭВ со странами Евросоюза на межблоковый уровень.

Впервые термин официально употребляется в 1969 г. на сессии СЭВ, принявшей решение о разработке Комплексной программы социалистической интеграции. Нужно отметить, что ранее понятие «интеграция» использовалось только при анализе межгосударственных отношений стран ЕЭС.

В целях акцентирования внимания на особенностях проявления интеграционного процесса в различных социально-экономических условиях, в отечественных исследованиях закрепляется использование понятий «капиталистическая интеграция» и «социалистическая интеграция». В первую очередь, это прослеживается в трудах таких исследователей, как О. Т. Богомолов [1], Ю. А. Борко [2, 3], М. М. Максимова [4], Ю. В. Шишков [9] и др.

В своем становлении отечественная теория интеграции опиралась на исследования достаточно большого числа теоретических работ западных ученых первой половины XX века. Среди них необходимо выделить труды Б. Баласса, В. Репке, М. Алле, Г. Гальперина, Э. Хааса, М. Бийе, Я. Тинбергена, П. Стритена, Д. Пиндера и А. Маршала.

Теория социалистической интеграции предполагала развитие интеграционного сотрудничества на различных уровнях: от межгосударственного до конкретных предприятий, хотя и не предусматривала рыночного механизма взаимодействия. Поэтому на практике социалистическая интеграция осуществлялась на принципах и в формах, которые определялись спецификой командно-административной системы управления, основанной на государственной собственности и централизации власти. В результате внутренние рынки стран-участниц так и остались разделенными ввиду невовлеченности в процесс главных его участников – предприятий и организаций стран СЭВ. Чрезмерная централизация обрекала на неудачу все попытки совместного планирования и прогнозирования.

Анализ причин и последствий деятельности СЭВ подтолкнул исследователей к выявлению факторов, определяющих эффективность функционирования интеграционных объединений, в том числе однородность социально-экономических систем входящих в объединение государств; достаточно высокий уровень их экономического развития; взаимозаменяемая (а не взаимодополняемая) структура экономики; территориальная, культурная, историческая общность, сходство интересов и целей интеграции каждого из участников.

Признавая теоретико-методологическую несостоятельность этой концепции, следует отметить специфический уровень и формы межгосударственного сотрудничества стран–участниц СЭВ.

Таким образом, целью работы является проведение сравнительного анализа протекания интеграционных процессов в Европе на примере деятельности Европейского экономического сообщества и Совета экономической взаимопомощи.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Военно-политическое устройство мира, сформировавшееся по окончании Второй мировой войны, спровоцировало раскол между странами Западной и Центральной и Восточной Европой, оказавшихся в сфере влияния СССР и вынужденных идти по пути социалистической интеграции. Этот процесс начался в 1949 г. с момента создания СЭВ – межправительственной экономической организации, членами которой помимо СССР стали такие страны, как Польша, Румыния, Венгрия, Болгария и Чехословакия. Со временем к организации присоединились ГДР, Куба, Вьетнам, Монголия и Албания (до 1961 г.). Кроме того, в решении некоторых вопросов совместно с СЭВ участвовала и Югославия.

Одним из основных побудительных мотивов создания СЭВ стало тяжелое экономическое положение стран Центральной и Восточной Европы в первые послевоенные годы. Войной им был нанесен огромный экономический ущерб. Так, по окончании Второй мировой войны, в странах, ставших членами СЭВ, объем промышленного производства в среднем едва достигал 50 % от довоенного уровня. Кроме того, значительными были потери в сельскохозяйственной отрасли, остро ощущалась нехватка сырья и рабочей силы.

Таким образом, самостоятельно преодолеть в короткие сроки столь тяжелые последствия войны странам Восточной Европы было невозможно. В связи с этим руководством СССР было принято решение об оказании помощи этим странам путем подписания торговых соглашений и поставок по ним сырья, оборудования, продовольственных товаров.

Кроме того, постепенно налаживалось взаимное сотрудничество и между самими странами Центральной и Восточной Европы. Уже через год после подписания договора о создании СЭВ торговые отношения между странами блока составляли значительную часть от их общего объема внешней торговли (табл. 1), что свидетельствовало о высоком потенциале дальнейшего углубления торгово-экономического взаимодействия.

Таблица 1

Доля СЭВ в общем экспорте стран-участниц, 1950 г.

Страна	Доля экспорта (%)
Болгария	91,8
Венгрия	66,4
ГДР	68
Польша	55,9
Румыния	89,2
СССР	58,1
Чехословакия	54,1

Источник: составлено авторами на основе [10].

Как видно из таблицы 1, во внешней торговле Болгарии и Румынии на долю стран СЭВ приходилось около 90 % их экспорта. В то же время доля остальных стран–членов блока превышала 50 %, что позволяет сделать вывод о тесных торговых связях между участниками СЭВ.

В то же время необходимо отметить, что в первые годы после создания СЭВ объемы внешней торговли стран–участниц были незначительными, а темпы роста промышленного производства существенно опережали темпы роста внешней торговли. Так, выпуск продукции машиностроительной отрасли в странах-участницах СЭВ за первое десятилетие функционирования блока вырос на 252 %, а взаимный обмен этой продукцией увеличился на 233 %. Столь высокие темпы роста не могли не сказаться и на доле СЭВ в мировом промышленном производстве, на долю которого в 1961 г приходилось примерно 29 % от общемирового объема. Однако в мировой торговле на долю стран СЭВ приходилось лишь 9,5 % [9].

В последующее десятилетие внешняя торговля стран СЭВ активно расширялась, а ее объемы возрастали. К 1975 г. общий объем внешнеторгового оборота вырос на 21,2 %, его среднегодовой темп прироста в 1966–1970 гг. составлял 9 %, а в 1971–1975 гг. увеличился до 17 %. В страновом разрезе объемы внешней торговли также возрастали достаточно высокими темпами. Так, в 1975 г. наибольший рост объемов внешней торговли отмечался у Болгарии и Польши (21,5 и 20,9 % соответственно). Чуть меньший рост наблюдался у таких стран, как Венгрия (16,2 %), ГДР (16,2 %) и Чехословакия (14,3 %). И только в Румынии рост не превысил 6,7 %. Взаимная торговля между странами блока выросла в 1975 г. на 30,2 %, а за предыдущие 5 лет – в 2,1 раза. Говоря о географической структуре внешней торговли стран СЭВ, необходимо отметить, что более 60 % их внешнеторгового оборота приходилось на социалистические страны. Что касается промышленного производства, то в 1975 г. на долю стран СЭВ приходилось 30 % от общемирового объема, что свидетельствует о многократном росте хозяйственного потенциала стран по сравнению с 1949 г. [10].

Таким образом, темпы роста внешней торговли стран СЭВ, которые стали превышать темпы роста национального дохода и промышленной продукции, свидетельствуют об углублении интеграционного сотрудничества в рамках блока.

Тем не менее структура взаимной торговли стран СЭВ не отражала структуру их производства. Это объясняется особенностями моделей социалистической

интеграции и командно-административной системы, сложившейся в странах блока. Так, во всех государствах СЭВ внешняя торговля находилась под контролем государства, а внешнеторговые отношения с зарубежными странами могли осуществлять только центральные правительства. Кроме того, качество поставляемых товаров оставалось невысоким. Зачастую отсутствовала согласованность между органами СЭВ и правительствами стран-членов в отношении специализации национального производства, взаимных поставок, а также вопросов ценообразования. Негативное влияние на разделение труда между странами СЭВ оказывали слабое использование экономических рычагов рационализации этой формы взаимодействия, оторванность ценообразования от национальных условий производства [7].

Однако невзирая на достаточно высокие темпы экономического роста стран СЭВ в 60–70-е годы, к началу 80-х годов такая модель социалистической интеграции стала давать сбои. В первую очередь, это было связано с невозможностью наращивания импорта сырья и топлива из СССР. В то же время сократился советский экспорт готовых изделий в страны блока. В связи с этим в течение 80-х годов практически прекратился рост физических объемов взаимных поставок товаров, а растущие показатели внешнеторгового оборота были связаны с ростом мировых цен.

В конце 70-х гг. становится очевидным, что использование нерыночных механизмов и экстенсивный путь развития не смогут обеспечить стабильного экономического развития стран блока. Возникла необходимость повышения эффективности экономики за счет улучшения структуры производства, рационального использования основных фондов и научно-технического потенциала. Однако решение подобных задач в сложившихся условиях хозяйствования стало невозможным.

Следствием этого стало нарастание экономических и социальных проблем в государствах СЭВ. Предложенная СССР модель сотрудничества, когда он поставлял сырье, а в ответ из стран СЭВ получал готовую продукцию, изжила себя и стала невыгодной для всех участников интеграционной группировки. Таким образом, назревший кризис спровоцировал распад СЭВ и крах социалистической системы в целом, а взгляды стран Центральной и Восточной Европы устремились в стабильный Европейский Союз – интеграционное объединение стран Западной Европы, которое начало свой путь становления и развития практически одновременно с СЭВ.

Западноевропейские государства в послевоенные годы пошли по пути, отличному от стран Центральной и Восточной Европы. В основу их сотрудничества легли рыночные отношения, основанные на заключении региональных торгово-экономических соглашений, которые предусматривали свободное движение товаров, услуг, капиталов, человеческих ресурсов и т. д. Структура экономик стран Западной Европы позволяла им начать осуществление совместной экономической политики. Результатом подобного сотрудничества стало созданное Францией, Германией, Италией и странами Бенилюкса в 1951 г. Европейское объединение угля и стали (ЕОУС), которая заложила основы современного Европейского Союза. Спустя 6 лет этими же странами был подписан Римский договор о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС), предусматривавший развитие углубленного

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ...

торгово-экономического взаимодействия между странами-участницами. Позже членами ЕЭС стали еще 6 стран. В основу сотрудничества в рамках ЕЭС легли следующие положения:

- устранение барьеров во взаимной торговле;
- обеспечение свободного перемещения людей, услуг и капитала между странами-участницами;
- внедрение единого таможенного тарифа и осуществление единой торговой политики в отношении стран, не входящих в сообщество;
- создание общего рынка и обеспечение свободной конкуренции на нем;
- координация политики стран-членов группировки в сфере экономики и обеспечения равновесия платежных балансов;
- проведение единой политики в области сельского хозяйства и транспорта и др.

В Римском договоре было предусмотрено использование модели прогрессивной либерализации импорта, запрещающей любой возврат товаров обратно. В 1961 г. были отменены квоты для государств-членов общего рынка.

Окончательно таможенный союз был оформлен в 1968 г., когда были отменены таможенные пошлины в торговле внутри стран ЕЭС и был введен единый таможенный тариф в торговле по отношению к третьим странам.

Заявленные цели ЕЭС планировалось реализовывать постепенно, по мере дальнейшего углубления сотрудничества между странами-участницами.

Первым этапом реализации принципов ЕЭС стало создание зоны свободной торговли, которое предусматривало отмену таможенных пошлин во взаимной торговле, а также количественных и других внешнеторговых ограничений. В это же время начала внедряться единая таможенная политика в отношении третьих стран, не являющихся членами ЕЭС (так называемый «таможенный союз»). Эти действия были направлены на создание общего рынка товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Следует отметить, что сближение происходило достаточно быстрыми темпами, однако в то же время сотрудничество между странами ЕЭС характеризовалось рядом противоречий. В первую очередь, это различия в налоговых системах стран с неодинаковыми налоговыми ставками, особенно в сфере косвенных налогов. Несмотря на то, что одним из ключевых этапов сотрудничества в рамках ЕЭС было создание единой Европейской валютной системы, отмечалось стремление большинства стран-членов ЕЭС осуществлять свою собственную независимую валютную политику. Поскольку валютная и налоговая политика являются основами суверенитета каждой страны, то именно в этих сферах проявились противоречия между стремлением к объединению западноевропейских стран и желанием некоторых из них сохранить по возможности и собственный суверенитет. Римский договор предусматривал создание ряда наднациональных органов, осуществляющих руководство ЕЭС, что также вынуждало страны-участницы поступиться некоторыми элементами национального суверенитета:

- Совет министров (законодательный орган);
- Комиссия Европейских сообществ (исполнительный орган);
- Европейский парламент (осуществляет контроль за деятельностью Комиссии и утверждает бюджет);

- Суд Европейских сообществ (высший судебный орган);
- Европейский совет (в его состав входили главы правительств стран–членов ЕЭС);
- Европейское политическое сотрудничество (комитет, в составе которого насчитывалось 12 министров иностранных дел и один член Комиссии Европейских сообществ) [7].

Необходимо отметить, что идеологическая непримиримость, использование различных моделей интеграционного сотрудничества и продолжавшаяся «холодная война» не стали препятствием для налаживания экономических отношений между СЭВ и ЕЭС. Особенно тесным было взаимодействие между блоками в 60–70–е годы XX в.

Интерес со стороны ЕЭС к сотрудничеству со странами СЭВ проявлялся в двух противоречивых направлениях. С одной стороны, страны Западной Европы были заинтересованы вовлечь страны СЭВ в «Общий рынок». С другой стороны, ЕЭС проводил политику торговой дискриминации в отношении государств СЭВ. Эти рычаги воздействия по отношению к странам СЭВ ЕЭС использовал попеременно, сначала усиливая один и ослабляя другой, а затем наоборот. Целью подобной политики было оказание влияния на страны Центральной и Восточной Европы.

Необходимо подчеркнуть, что внешнеторговый обмен между рядом западноевропейских стран и отдельными странами СЭВ увеличивался, невзирая на противоречивость отношений между двумя группировками. В середине 60–х отмечался рост импорта ФРГ из стран Восточной Европы на 20 %, а западногерманский экспорт в эти страны увеличился на 23 % [7].

В дальнейшем страны Запада стали придерживаться курса на сближение и налаживание отношений со странами Восточной Европы. В первую очередь это касается наднационального взаимодействия и координации в решении важных проблем между «Общим рынком» и Советом Экономической Взаимопомощи.

Западноевропейские государства объявили о намерении проводить совместную торговую политику в отношении социалистических стран. При этом такая политика имела свои особенности, смысл которой заключался в заключении двусторонних соглашений между ЕЭС и каждой страной СЭВ, игнорируя при этом прямые отношения с наднациональными органами восточноевропейского блока. Однако с такой моделью взаимоотношений были не согласны в СЭВ, который выступал за гибкое сочетание многосторонних и двусторонних соглашений между двумя интеграционными группировками как между равными партнерами. Подобный формат отношений, основанный на всеобщей заинтересованности в решении насущных экономических проблем Европы, позволил бы выиграть всем участникам сотрудничества.

Конкретные шаги по сближению двух интеграционных группировок были предприняты со стороны руководства СЭВ, которое выступило с предложением по заключению соглашения между блоками об основах взаимоотношений между СЭВ и ЕЭС. Однако в первое пятилетие 70–х годов руководство ЕЭС не проявляло интереса к установлению официальных отношений с СЭВ, несмотря на многократные предложения со стороны СЭВ начать переговоры по этому вопросу.

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ...

Тем не менее, вопреки всем сложностям и преградам переговорного процесса по установлению отношений между двумя интеграционными объединениями, «жесткий консерватизм», проявляемый с обеих сторон, сближение и сотрудничество между СЭВ и ЕЭС в экономических реалиях того времени было делом времени. Подписание Хельсинского акта о безопасности и сотрудничестве в Европе в 1975 г. сделало этот процесс неизбежным. Тем не менее официальное взаимное признание СЭВ и ЕЭС произошло значительно позже, когда была подписана совместная Декларация от 29 июня 1988 г. К сожалению, подписание этой Декларации не имело серьезных экономических последствий, так как СЭВ находился на грани распада и утратил свое экономическое влияние [7].

Таким образом, интеграционные объединения в послевоенной Европе использовали различные модели развития сотрудничества. И если модель «капиталистической интеграции» доказала свою жизнеспособность (преобразование ЕЭС в экономический и политический союз – ЕС), то СЭВ по ряду причин прекратил свое существование.

В таблице 2 представлена сравнительная характеристика этих интеграционных группировок.

Таблица 2

Сравнительная характеристика ЕЭС и СЭВ

Характеристика	ЕЭС	СЭВ
Год создания	25 марта 1957 г.	5 января 1949 г.
Страны-участницы	Бельгия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Франция, ФРГ + Греция, Испания, Португалия + Великобритания, Дания, Ирландия	Болгария, Венгрия, Польша, Румыния, СССР, Чехословакия + Албания, ГДР, Монголия, Куба, Вьетнам + Югославия (ассоциированный член)
Цель	Создание единого экономического пространства, гармоничное развитие Сообщества и повышение жизненного уровня населения	Создание международного организационно-правового и экономического механизма осуществлялось на основе принципов социалистической экономической интеграции
Правовая основа	Римский договор (1957 г.), Единый Европейский Акт (1986 г.)	Протокол международного экономического совещания, Москва 1949 г.)
Наличие надгосударственного органа регулирования	Европарламент, исполнительные органы ЕЭС, ЕОУС, Евроатома и др.	Отсутствует
Единая таможенная политика	Ликвидация в торговле между странами-членами таможенных барьеров, установление общих таможенных тарифов по отношению к третьим странам	Преференциальный режим торговли для стран-членов, установление льготных условий торговли со странами социалистического лагеря
Специализированные организации	Евроатом (1957 г.)	Международный банк экономического сотрудничества (МБЭС) (1963 г.); Международный инвестиционный банк (МИБ) (1970 г.)
Основное направление деятельности	Экономическое	Политико-экономическое
Итог деятельности	Преобразование в ЕС (1992 г.)	Дезинтеграция стран

Источник: [5].

Анализ таблицы 2 позволяет выделить ряд характерных черт, которые были присущи обоим интеграционным группировкам:

1. СЭВ и ЕЭС были созданы и прекратили свое существование примерно в один промежуток времени;

2. Основные цели создания обеих интеграционных группировок носили идентичный характер и предусматривали создание единого экономического пространства, планомерное развитие взаимных торгово-экономических отношений, ускорение технического прогресса;

3. Управление и деятельность основывалось на демократических и коллективных принципах;

4. Для СЭВ и ЕЭС было характерно наличие внутренних противоречий, обусловленных национальными особенностями и нежеланием объединившихся стран отдавать часть национального суверенитета;

5. Одно из главных направлений деятельности – создание общего рынка;

6. Деятельность интеграционных группировок послужила примером развития объединенных территорий и стала основой для развития интеграционных процессов в мире.

В то же время, несмотря на наличие ряда сходных черт, между СЭВ и ЕЭС следует выделить несколько принципиальных отличий:

1. В основе деятельности ЕЭС было заложено региональное сотрудничество, которое осуществлялось путем создания наднациональных институтов, в то время как СЭВ являлся межправительственной экономической организацией;

2. Среди основных приоритетов деятельности ЕЭС можно выделить создание общего рынка, повышение экономической стабильности, жизненного уровня и т. д. Деятельность СЭВ была сконцентрирована на обмене экономическим опытом; расширении возможностей по предоставлению и получению помощи, взаимопомощи; содействии дальнейшему углублению и совершенствованию сотрудничества и развитию социалистической экономической интеграции; повышению уровня индустриализации стран с менее развитой промышленностью; планомерному развитию народного хозяйства; постепенному сближению и выравниванию уровней экономического развития и неуклонному подъёму благосостояния народов стран–членов СЭВ; непрерывному росту производительности труда и т. д.

3. Членами ЕЭС стали государства с приблизительно одинаковым уровнем социально-экономического развития, являвшихся равноправными торговыми партнерами, чего нельзя сказать о СЭВ;

4. Население СЭВ значительно превышало население ЕЭС (450 млн против 270 млн человек);

5. СЭВ не имел наднациональных структур, а в ЕЭС подобные институты функционировали;

6. СЭВ давал больше политических, чем экономических преимуществ.

ВЫВОДЫ

Таким образом, подводя итоги деятельности Европейского экономического сообщества (ЕЭС) и Совета экономической взаимопомощи (СЭВ), можно найти как ряд важных общих черт, так и большое количество специфических. В целом, необходимо отметить, что деятельность, осуществляемая Европейским экономическим сообществом, и Советом экономической взаимопомощи, была направлена на дальнейшее усиление интеграции и будущее развитие стран-членов объединений, однако достижение данных целей происходило разными методами, путями и разными способами организации.

Развал СЭВ, последовавший после крушения социалистической системы и распада Советского Союза, предопределил изменение вектора интеграции стран Центрально-Восточной Европы с Востока на Запад. Однако ряд экономико-политических факторов, приведших к распаду СЭВ, можно экстраполировать на современную ситуацию в ЕС.

Вхождение в состав ЕС стран ЦВЕ, произошедшее в 2004 и 2007 гг., свидетельствовало не только об успешности и эффективности европейской модели интеграционного взаимодействия, но в то же время породило ряд серьезных проблем для союза. В первую очередь это связано с концептуальными основами функционирования ЕС, согласно которым декларируется достижение консенсуса в принятии ключевых решений через деятельность наднациональных институтов. В связи с расширением ЕС и существенными диспропорциями в уровне экономического развития входящих в Евросоюз членов стало все сложнее достигать компромисса в решении ключевых вопросов, поскольку каждый участник ЕС может применить право «вето».

Кроме того, региональные интеграционные процессы в рамках ЕС развиваются в контексте межправительственного взаимодействия, при этом отмечается усиливающееся доминирование так называемых «экономических локомотивов» Европы, в частности Германии. Такая ситуация, по мнению новых членов ЕС, ущемляет их интересы.

Отсутствие координации экономических политик и институциональная незавершенность единого экономического пространства заложили диспропорции в экономическом развитии стран Европейского Союза. И если до расширения ЕС на восток в его составе были две условно «бедные» страны (Португалия и Греция), то в настоящее время их число значительно выросло. Сложившаяся ситуация привела к оттоку финансовых ресурсов из ведущих экономик ЕС в пользу менее развитых стран. В частности, это стало одним из мотивов Brexit, который позволит Великобритании распределять экономические ресурсы внутри страны, а не направлять их в пользу «бедных» членов ЕС.

Говоря о еще одной составляющей дезинтеграционных процессов в Европе, необходимо отметить проблему энергетического обеспечения стран ЕС, которое непосредственно связано с внешнеэкономической политикой России. Противоречия в европейской интеграции проявились в отношении нереализованных или находящихся в стадии реализации крупных энергетических проектов. Главной

задачей подобных проектов является обеспечение прямых стабильных поставок энергоносителей в обход неблагонадежных транзитеров. Так, не был достигнут компромисс в отношении проекта «Южный поток», когда мнения стран–членов ЕС по поводу его реализации разделились. Противниками «Южного потока» стали Германия, Нидерланды, Австрия, в то время как за его реализацию выступали Италия, Болгария и др. В конечном итоге проект был заморожен. В настоящее время продолжаются дискуссии вокруг еще одного крупного энергетического проекта – «Северный поток–2». Здесь также не наблюдается единства мнений. И если Германия, Франция и Австрия выступают в числе сторонников реализации данного проекта, то восточно- и центральноевропейские государства–члены ЕС (Польша, Венгрия, Румыния, страны Балтии) – категорически против.

Таким образом, по нашему мнению, в настоящее время развитие ряда дезинтеграционных процессов в Европе проходит по сценарию, предшествовавшему распаду СЭВ.

Тем не менее, данные противоречия и разногласия в рядах ЕС не способны привести к столь значимым последствиям. Однако в ближайшем будущем Европейский Союз ожидают новые трудности, связанные с необходимостью координации действий и достижения консенсуса среди все возрастающего числа государств–членов. Усилия будут направлены не столько на развитие, сколько на поддержание стабильности группировки и отстаивания совместных «блоковых» интересов на мировом рынке.

Список литературы

1. Богомолов О. Т. Страны социализма в международном разделении труда. М.: Наука, 1986. 412 с.
2. Борко Ю. А. От европейской идеи – к единой Европе. М., 2003. 464 с.
3. Борко Ю. А. Экономическая интеграция и социальное развитие в условиях капитализма: буржуазные теории и опыт Европейского сообщества. М.: «Наука», 1984. 256 с.
4. Максимова М. М. Основные проблемы империалистической интеграции. М, 1971. 357 с.
5. Мираньков Д. Б. Развитие интеграционных процессов в Европе во второй половине XX века на примере деятельности СЭВ и ЕЭС // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». 2012. Т. 25 (64). № 1. С. 108–118.
6. Никитина М. Г., Мираньков Д. Б. Банковские институты СЭВ в условиях современности // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». 2013. Т. 26 (65). № 1. С. 101–108.
7. Орлик И. И. Центрально-Восточная Европа: от СЭВ до Евросоюза // Новая и новейшая история. 2009. № 2. С. 3–19.
8. Официальный сайт Европейского Союза [Электронный ресурс]. URL: http://europa.eu/index_en.htm
9. Шишков Ю. В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ. М.: НП «III тысячелетие», 2001. 479 с.
10. Zwass A. The Council of Mutual Economic Assistance: the thorny path from political to economic integration. New York, 1989. 270 p.

Статья поступила в редакцию 16.09.2019

УДК 339.92

КОНКУРЕНТНЫЕ ПОЗИЦИИ РОССИИ В ОЧЭС: СОСТОЯНИЕ И ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЕ СДВИГИ



ОСАДЧИЙ Е. И.

*кандидат географических наук, доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», Симферополь, Российская Федерация
e-mail: evgivanovih2407@mail.ru*

В статье рассматриваются основные геополитические и геоэкономические проблемы участия России в Организации черноморского экономического сотрудничества. Определена роль конкуренции как ведущего из геоэкономических факторов современного развития стран. Охарактеризованы общие конкурентные позиции России в составе рассматриваемой группировки. Анализируются особенности и проблемные аспекты конкурентного позиционирования Российской Федерации в инновационной и внешнеэкономической сферах сотрудничества со странами организации.

Ключевые слова: интеграционный регион, геополитические интересы, геоэкономические факторы, международная региональная интеграция, конкурентное позиционирование.

ВВЕДЕНИЕ

Современный этап экономического развития России характеризуется всевозрастающим общественным интересом к обширному комплексу мирохозяйственных проблем. Одна из них – активизация региональных интеграционных процессов. Именно региональная интеграция стала предпосылкой создания достаточно устойчивых межгосударственных объединений, экономическая конкуренция которых позволяет смягчить гетерогенность совокупного пространства. При этом конкурентоспособность экономики стран–участниц остается ключевым моментом обеспечения их поступательного развития. Подобная гипотеза возникла при формировании Организации черноморского экономического сотрудничества (ОЧЭС). Более чем двадцатилетняя практика функционирования группировки наглядно показала, что из продекларированных целей наиболее сложными в реализации оказались две: «действовать в духе дружбы и добрососедства и укреплять взаимное уважение, диалог и сотрудничество между государствами–членами: учитывать конкретные экономические условия и интересы государств–членов» [2].

Накопленный позитивный опыт функционального взаимодействия и одновременно возникшие проблемы в системе взаимоотношений стран Причерноморья, в первую очередь, коснулись России – наиболее активного участника ОЧЭС. Достаточно отметить, что доля нашей экономики в совокупном ВВП группировки превышает 75 %, суммарном товарообороте ОЧЭС – 39 %. Именно российская практика интеграционного сотрудничества доказывает: в объединенном рыночном пространстве национальная экономика наряду с продуктивным

многосторонним сотрудничеством участвует в макрорегиональной конкурентной борьбе. Как следствие, значение международной конкуренции резко возросло в связи с производственным внешнеторговым позиционированием нашего государства на геоэкономическом атласе мира. Поэтому конкурентное позиционирование России в рамках конкретной интеграционной группировки приобретает причинно-обусловленный исследовательский смысл ввиду актуальности.

Теоретико-методологические и прикладные вопросы региональной интеграции в рамках ОЧЭС, место в ней России раскрыты в работах А. С. Бабашиной, Е. Д. Винокуровой, О. В. Климовец, В. С. Коваленко, Д. Б. Миранькова, М. Г. Никитиной, А. Н. Пасенова и ряда других отечественных авторов. В условиях нарастающего воздействия видов и форм международной конкуренции произошел неизбежный рост числа научных публикаций, связанных с проблемами конкурентоспособности российской экономики. Этому вопросу посвящены труды М. И. Гельвановского, В. С. Загашвили, А. Я. Капустина, Ю. А. Савинова, Е. Н. Трифоновой, П. И. Пашковского. Фундаментальная роль геоэкономических идей в дальнейшем развитии России стала причиной нарастающего исследовательского интереса и формирования базовых концепций пространственного взаимодействия государства в хозяйственной сфере. Наиболее востребованными в этой области, стали работы Э. Г. Кочетова, раскрывающие ключевые акценты современной геоэкономической панорамы, и А. И. Неклессы, который специализируется на геоэкономическом анализе глобальных проблем. Геоэкономический контекст международной интеграции глубоко раскрыт в работах М. Г. Никитиной, обосновавшей концептуальные основы интеграционных процессов в Причерноморье (2011).

В теоретических работах указанных авторов, в частности, поднимается вопрос о возможном подходе к экономическому пространству государств как поляризованной конкурентоспособной системе. Это даёт основание целесообразности применения подобного подхода к региональной и интеграционной группировке стран.

В этой связи цель исследования состоит в проведении процедуры конкурентного позиционирования Российской Федерации среди стран–участниц ОЧЭС как одной из движущих позитивных сил современных интеграционных процессов в Черноморском макрорегионе.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

При формировании стратегии развития Российской Федерации в 90–е годы XX в. ее руководство исходило из геополитических и геоэкономических интересов государства, которые заключались, прежде всего, в обеспечении национальной безопасности, создании условий для нового витка экономического развития и повышения международного престижа государства. Первостепенную роль в решении этих вопросов была призвана сыграть всё более тесная экономическая интеграция со странами ближнего зарубежья. Национальные интересы в международной сфере предполагают, прежде всего, упрочнение позиций России как влиятельного центра мультиполярного мира, развитие взаимовыгодных отношений в системе

международной региональной интеграции (МРИ). Положительными последствиями этого процесса признавались взаимовыгодное объединение национальных хозяйственных систем, переплетение общественно-политических, институционально-экономических систем в единый региональный комплекс [1, с. 44].

В поле зрения теории и практики государственной внешней политики, основанной на максимальном учёте географического фактора, постоянно находился «черноморский узел». В течение столетий регион Причерноморья был ключевым для российской дипломатии, где сталкивались интересы великих держав. Ослабление блоковой конфронтации, стремление Причерноморских государств к расширению традиционных и новых форм сотрудничества создали реальные предпосылки перехода их интеграционных ожиданий в практическую плоскость. Результатом совместных усилий в сфере МРИ стало формирование Организации черноморского экономического сотрудничества (ОЧЭС).

Правовую основу участия России в этой организации составляет Федеральный закон «О ратификации Устава ОЧЭС», утвержденный в 1999 г. В соответствии со спецификой поставленных общих задач и российского взгляда на МРИ в целях обеспечения конкретного участия РФ в Черноморском экономическом сотрудничестве (ЧЭС) специальным правительственным постановлением в 1997 г. был: 1) установлен головной федеральный орган, обеспечивающий координацию деятельности всех федеральных и региональных структур, связанных с участием в ЧЭС; 2) сформирован Российский национальный комитет по ЧЭС (для координации деятельности российских предпринимательских структур); 3) разработан Министерством экономики РФ совместно с другими заинтересованными органами исполнительной власти ряд приоритетных для страны проектов по сотрудничеству в области энергетики, транспорта и инвестиций [2]. Разработанная в том же году федеральная программа участия РФ в ЧЭС определила основные векторы и механизмы российского сотрудничества с секторальными партнёрами. За более чем четвертьвековой период функционирования ЧЭС положения программы ввиду ряда внешних факторов не были до конца реализованы.

Учитывая неблагоприятные для российского государства геополитические сдвиги, в 2017 г. специальным правительственным постановлением был сохранен примат Министерства иностранных дел в обеспечении участия России в ОЧЭС [4].

Причерноморский интеграционный регион в составе государств–участников с территориальным потенциалом около 20 млн кв. км и населением около 350 млн человек за годы существования превратился в сложную в геополитическом плане конструкцию. Ее неустойчивость связана прежде всего с сохраняющейся конкуренцией за пространственные ресурсы, что находит проявление в затяжных территориальных конфликтах. Из 12 стран–участниц все из них в разной степени втянуты в межнациональную конфронтацию; в трёх случаях, при решении спорных территориальных вопросов (Приднестровье, Косово, Нагорный Карабах), были применены военно-силовые методы. Сохранение центров и полос межгосударственного напряжения в регионе свидетельствует о том, что за годы существования ОЧЭС не обеспечила сохранение межгосударственного равновесия

политического равновесия как главной геополитической задачи. Дуга геополитической нестабильности помимо национальных доктрин поддерживается идеями Евроатлантизма и реальной блоковой практикой (Болгария, Греция, Румыния и Турция – активные участницы НАТО). Как результат, геополитическое давление на Россию в этом регионе усиливается. С точки зрения системы Больших пространств (С. Козн, 1991), наибольшее воздействие оказывает Атлантический сектор как ведущий по военной и экономической мощи. Осознавая свою роль конструктивной ведущей державы в регионе, РФ выступает в ОЧЭС с рядом инициатив по борьбе с новыми антигуманными геополитическими технологиями и стабилизации политической обстановки в регионе [5, разд. 3]. Последующие после 2014 г. события показали, что не все российские рекомендации были учтены и реализованы во внешнеполитической практике организации. Этно-конфессиональное лобби проводит и реализует во внутренней и внешней политике ряда стран Причерноморья собственную концепцию геополитики, сохраняющую очаги конфликтов, что разрушает гарантии стабильного политического и экономического развития региона.

Большинство исследователей [1, 5, 7, 10] определяют ОЧЭС как весьма аморфное интеграционное образование с точки зрения экономического взаимодействия. Двойственность во взаимоотношениях участников организации, проявляется в несбалансированности национальных интересов и интеграционных обязательств. Процессуально она заложена в ряде положений Устава ОЧЭС, где задекларировано «Развивать экономическое сотрудничество таким образом, чтобы это не противоречило международным обязательствам, вытекающих из их членства международных организациях или учреждениях интеграционного или иного характера» [2].

Невозможность разработать универсальные схемы и механизмы, объединяющие экономическое взаимодействие стран-участниц в рамках организации, объясняется значительной разобщенностью их геоэкономических интересов. При этом имеются серьезные доводы в пользу такого истолкования сотрудничества в экономической сфере. В его основу положены четыре геоэкономических идеи. Первая – сравнение государства-участника группировки с мегакорпорацией, использующей внутренние и внешние ресурсы для производства и обмена товаров и услуг. Вторая идея состоит в признании основной корпоративной цели обеспечения экономического роста с помощью созданной системы организации и управления. Суть третьей идеи состоит в объяснении основной причины внешнего поведения государств как сложных экономических систем. Она состоит в признании естественным состоянием конкурентную борьбу между государствами-корпорациями за рынки сбыта товаров и услуг, в которой победу одерживают государства с более высоким уровнем и эффективностью производства [6, с. 232]. Приняв положение последней четвертой идеи, мы должны постулировать – в качестве основной причины в конкурентной борьбе стран признается характер «использования государствами пространственных (географических) факторов международного значения при определении и достижении экономических и социальных целей» [7, с. 63].

Рассмотрение опыта других группировок показывает: успехи в интеграционном сотрудничестве в значительной степени зависят от наличия и сочетания ключевых

факторов, ведущий из которых – рыночный. Именно в рыночной среде интегрирующиеся экономики наряду с сотрудничеством участвуют в конкурентной борьбе, укрепляя и улучшая свои производственные, внешнеторговые и технологические позиции. Тем самым конкурентное позиционирование (КП) стран–участниц ОЧЭС выступает важным фактором, разнопланово воздействующим на интеграционные процессы в данном макрорегионе мира.

Альтернативный характер воздействия КП стран группировки как условия развития их взаимосвязей и эффективного разделения труда требуют использования в факторном анализе дихотомического подхода. В пользу этого свидетельствует следующее обстоятельство: используемые в конкурентном позиционировании социально-экономические показатели часто полярно воздействуют на процессы интеграции. При такой транскрипции фактор КП воспринимается в первую очередь как условие и в определенной мере – движущая сила интеграционного процесса.

Подтверждением этого может служить динамика изменения позиций стран ОЧЭС по индексу глобальной конкурентоспособности, рассчитываемому экспертами Всемирного экономического форума.

Таблица 1

Изменение конкурентных позиций государств ОЧЭС (по индексу глобальной конкурентоспособности) за 2009–2018 гг.

Государства	Место в мире по ИКП			Позиционный тренд
	2009/2010	2013/2014	2017/2018	
1. Азербайджанская республика	51	39	69	↓
2. Республика Албания	96	95	76	↑
3. Республика Армения	97	79	70	↑
4. Республика Болгария	76	57	50	↑
5. Греческая Республика	71	91	54	↑
6. Грузия	90	72	65	↑
7. Республика Молдова	94	89	88	↑
8. Румыния	64	76	52	↑
9. Республика Сербия	93	101	65	↑
10. Турецкая Республика	61	44	60	↓
11. Российская Федерация	63	64	43	↑
12. Украина	82	84	83	↓

Составлено автором по [8]

Поскольку данный рейтинг отражает степень экономического развития, способность стран обеспечить высокий уровень благосостояния граждан, можно констатировать: большинство государств анализируемой группировки за последние 10 лет повысило свои конкурентные позиции в глобальном сообществе, что в общем свидетельствует о позитивных результатах их интеграции. Согласно данным Всемирного экономического форума, Россия заняла 43-е место с результатом 65,5 балла из 100 возможных. В рассматриваемом списке Топ-12 она – лидер в развитии рынка и технологической среды, поскольку занимает верхние позиции и в глобальных рейтингах (6-е место по размерам внутреннего рынка, 25-е – по продвижению ИТ и современных технологий) [9]. Вместе с тем, даже страны-лидеры группировки (Россия, Болгария, Грузия, Румыния) сформировали разные источники роста конкурентных позиций. Россия использует преимущественно внутренние источники для решения социально-экономических проблем, и в качестве основной причины в конкурентной борьбе признается организационно-управленческая система государства. Для трех государств глобальный конкурентный оптимизм связывается с заменой их организационно-управленческой системы на механизм интеграционного взаимодействия в рамках ЕС.

Условия равных возможностей совместного развития в ОЧЭС нивелируют значительные различия в создаваемом ВВП. Лидирующие позиции России (1306 млрд долл. в 2017 г.) позволяют осуществлять разноплановое внешнеэкономическое сотрудничество в выгодных для неё геоэкономических направлениях (расширение зоны морского судоходства, прокладка газотранспортной системы «Южный поток»). Рыночная стоимость производимых товаров и услуг также велика в Турции (851 млрд долл.) и в Греции (200 млрд долл.), что дает им возможность использования модели лидерства с учетом факторов их геоэкономического положения. Для остальных участников группировки невысокие показатели создаваемого ВВП сужают возможности их участия в масштабных экономических проектах. Геополитические разногласия влияют на состав рассчитываемого ВВП ряда государств. Так, органы статистики Грузии не исключают данные Абхазии и Южной Осетии, Молдовы – Приднестровье, Украина – Крым и Восточный Донбасс. Ряд исследователей обращают справедливое внимание на «довольно низкие позиции государств-членов ОЧЭС в рейтинге стран мира по ВВП на душу населения, что свидетельствует о наличии экономических проблем и нестабильности даже в тех странах, показатели которых лучше относительно других стран-участниц ОЧЭС» [10, с. 5]. Значительная часть споров, связанных с направлениями воздействия ВВП на конкурентоспособность стран, разрешается при обращении к методике, предложенной специалистами Всемирного экономического форума (ВЭФ). ВЭФ группирует страны мира на пять стадий развития по размеру ВВП на душу населения с учетом доли экспорта сырьевых и инновационных ресурсов. В соответствии с данной методикой страны группировки существенно различаются по стадиям экономического развития. Так, на переходной стадии от факторного к эффективному развитию находится 16 стран мира, в т. ч. Азербайджан и Молдова. Большинство стран ОЧЭС (Албания, Армения, Болгария, Грузия, Румыния, Сербия, Украина) согласно методике ВЭФ, вступили в фазу эффективного

развития. В переходной стадии от эффективного к инновационному развитию сейчас находится 24 государства, в т. ч. Россия и Турция. Наконец в группу из 37 стран, вступивших в стадию инновационного развития, включена Греция [11].

Учитывая важность инновационного фактора в оценке КП анализируемых стран, целесообразно обратиться к процедуре их позиционирования в составе рейтинга по глобальному инновационному индексу. Наилучшие позиции здесь занимают страны Евросоюза: Болгария, Румыния, и Греция (36, 42 и 44 места соответственно), что расходится с данными предыдущей методики. Относительно высокие рейтинговые результаты осуществления инновационной деятельности демонстрирует Россия, которая занимает 45-ю позицию и 28 место по генерации знаний. Остальные участники ОЧЭС заняли разные ступени по результатам творческой и технологической деятельности: от 50 (Украина) до 93 места (Албания), что ещё раз подтверждает актуальность разработки и реализации совместных инновационных проектов [12].

Несмотря на относительную географическую близость, векторы внешнеторгового развития стран разномасштабного действия. В 2017 г. общий внешнеторговый товарооборот стран группировки составил 1488 млрд долл. с незначительным внешнеторговым сальдо (+12 млрд долл.), что в целом указывает на активное использование выгод геостратегического положения и преимуществ в международном разделении труда. Позиции России в совокупном экспорте группировки велики, достигая 47,6 %. Вместе с тем, объемы торговли этого геопространственного вектора не отражают возможности российского потенциала внешней торговли. Согласно подсчетам ряда авторов, суммарная доля семи ведущих региональных торговых партнеров (без Турции) в совокупном товарообороте за последние 7 лет не превышала 2,5 % [10, с. 9]. Наиболее устоявшиеся торговые связи налажены со странами СНГ, которые используют Единую методологию таможенной статистики внешней торговли содружества. Лидирующие позиции России во внешней торговле этой группы стран (первая в торговле с Арменией, третья – с Азербайджаном) – пример взаимовыгодного использования фактора международной конкурентоспособности, а также применения дополнительных принципов и механизмов интеграционного сотрудничества. Существенны российские внешнеторговые позиции и в экономике государств Западного Причерноморья. Россия занимает первое место в торговле Молдовы, второе – Болгарии и Греции. Наиболее интенсивный характер в системе ОЧЭС приобрело российско-турецкое торговое сотрудничество. Доля турецкого государства в совокупном экспорте в 2017 г. составила 5,2 %. В импорте проявляется тенденция к сокращению (за 2009–2017 гг. – с 2,3 % до 1,5 %), связанная с девальвацией, санкционной и контрсанкционной деятельностью в связи с изменением политических отношений в 2015 г.

В целом, Россия стремится развивать взаимовыгодные отношения со всеми государствами Причерноморья, готова поддерживать разумные инициативы по упрочению безопасности и сотрудничества в формате многосторонних консультаций и переговоров, в том числе в рамках компетенций и полномочий ОЧЭС.

ВЫВОДЫ

Инициирование создания Организации черноморского экономического сотрудничества сформировало для Российской Федерации новую плоскость интеграционного сотрудничества с более чем десятком государств. Процессы интеграции хозяйственных структур России в составе рассматриваемой группы стран, осуществляемые путем разработки и реализации согласованной экономической политики, идут неоднозначно и недостаточно эффективно. В значительной степени это связано с сохраняющейся значительной дифференциацией конкурентных позиций государств-участников Организации. Фактор международной конкуренции сохраняет ведущую роль в системе сотрудничества, поскольку поддерживает геоэкономическую полярность в составе участников и сохраняет нежелательные центробежные тенденции в системе взаимодействия.

Воспринимая ОЧЭС как важный и проверенный временем инструмент межстранового сотрудничества, российское государство предпринимает помимо укрепления многосторонних отношений конкретные шаги по обеспечению национальной безопасности, оставляя за собой право адекватного реагирования на возникающие геополитические вызовы и геоэкономические угрозы.

Список литературы

1. Никитина М. Г. Геоэкономическая стратегия Украины в контексте Причерноморской интеграции: Монография. С.: Диайпи, 2011. 144 с.
2. Устав Организации черноморского экономического сотрудничества [Электронный ресурс]. URL: www.Gsec-organization/documentLegal.
3. Постановление Правительства РФ «Об обеспечении участия РФ в Черноморском экономическом сотрудничестве» // Собрание законодательства РФ 26.04.1997 г. № 500.
4. Постановление правительства РФ «Об участии Российской Федерации в Организации черноморского экономического сотрудничества» // Собрание законодательства РФ. 17.04.2017 г. № 16–2417.
5. Василенко И. А. Геополитика современного мира: учебное пособие. М.: Гардарики, 2007. 317 с.
6. Скопин А. Д. Введение в экономическую географию: Базовый курс для экономистов, менеджеров, географов и регионоведов. Н.: ВЛАДОС, 2001. 272 с.
7. Никитина М. Г. Геоэкономика: учебное пособие. Симферополь, ТНУ им. В. И. Вернадского, 2009. 152 с.
8. Индекс глобальной конкурентоспособности стран 2009–2018 гг. [Электронный ресурс]. URL: <https://weforum.org/docsGCR/2009-2018>
9. Отчет ВЭФ о глобальной конкурентоспособности 2018. [Электронный ресурс]. URL: <http://weforum.org/docsGCR/2018>
10. Бабашина А. С., Никитина М. Г. ОЧЭС: тенденции, проблемы, перспективы // Ученые записки КФУ им. В. И. Вернадского. Экономика и управление. 2015. Том 1. № 3. С. 3–10.
11. Рейтинг конкурентоспособности России по макроэкономической стабильности – оценка [Электронный ресурс]. URL: <http://web.conspect>
12. Бабашина А. С., Пенькова И. В. Анализ тенденций, проблем и перспектив инновационного сотрудничества в рамках ОЧЭС // Современные научные исследования и инновации [Электронный ресурс]. URL: <http://Snauka.ru/issues> 2016/12/76457/

Статья поступила в редакцию 16.09.2019

УДК 339.9

БОЛЬШАЯ ЕВРАЗИЯ: ВЗАИМОВЫГОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО



СТАРОДУБЦЕВА Е. Б.

*доктор экономических наук, профессор департамента мировой экономики и мировых финансов Финансового университета при Правительстве РФ, Москва, Российская Федерация
e-mail: evdokija59@mail.ru*

Последние годы все чаще говорят о проекте Большая Евразия как концепции дальнейшего развития торгово-инвестиционных отношений трех ведущих центров – ЕС, ЕАЭС и АТЭС. При этом особо отмечается сотрудничество в рамках отдельных представителей этих центров – России, Китая и ЕС. В статье показываются предпосылки создания подобного проекта, такие как развитие рынков сбыта и предложения данных регионов, санкции по отношению к России, которые привели к появлению поворота на Восток, торговая война США и Китая. Рассматриваются основные выгоды от данного проекта для основных участников – России, Китая и ЕС, анализируются торговые взаимоотношения между странами. Делается вывод о том, что данная концепция имеет право на существование, но пока только ограничено в рамках торговых соглашений и при условии минимизации воздействия возможно единственного барьера континентального проекта. Речь идет о политической составляющей континентальной интеграции экономических проектов.

Ключевые слова: Большая Евразия, ЕС, ЕАЭС, АТЭС, торговые отношения, товарооборот.

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время все большее количество стран начинают осознавать необходимость участия в тех или иных формах интеграционных объединений. Именно совместная деятельность стран способна выявить конкурентные преимущества и определить большие преимущества в сотрудничестве, нежели просто двусторонние соглашения. Как показывает практика, появляются все новые как региональные, так и межрегиональные интеграционные объединения. И поэтому каждая страна имеет возможность оценить преимущества и стать участником интеграционного процесса. Глобальным проектом современности становится проект «Большая Евразия», в рамках которого основные его участники – ЕС, ЕАЭС и Китай – получают определенные преимущества для расширения торговых и инвестиционных связей, а также и дальнейшее развитие экономики в целом.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

В научный оборот термин «Большая Евразия» был введен старшим исследователем Центра европейских политических исследований (CEPS, Брюссель) Майклом Эмерсоном в докладе «Towards a Greater Eurasia: Who, Why, What, and Now?» в сентябре 2013 года. По его мнению, термин «Большая Евразия» включает в

себя все страны Европы и Азии в пределах евразийского континента и затрагивает вопросы совместных усилий в сфере стратегической безопасности, политических идеологий, долгосрочных социально-экономических проблем и культурных ценностей между данными странами [1]. В последующем этот термин был предложен экспертами Валдайского клуба и Высшей Школы Экономики в 2015 году в качестве замены устаревшей концепции «Большой Европы» (т. е. общего пространства «от Лиссабона до Владивостока») [2]. В дальнейшем проект «Большая Евразия» был поддержан президентами двух стран – России и Казахстана. По словам экс-президента Казахстана Н. Назарбаева, «настало время сплотиться вокруг идеи Большой Евразии, которая объединит в единый интеграционный проект XXI века Евразийский экономический союз, Экономический пояс Шелкового пути и Европейский союз» [1].

Россия достаточно активно поддержала данный проект, так как проблемы с ЕС, связанные с санкционным режимом, привели к необходимости пересмотра доктрины развития и сотрудничества, что способствовало появлению лозунга «поворот на Восток», предполагая расширение сотрудничества с азиатскими странами, прежде всего, странами ШОС. Результатом стало увеличение внешнеторгового оборота со странами-участницами ШОС (за исключением Пакистана) на 34 % (январь–июнь 2016–2017 гг.) [8].

И это в определенной степени оправдано, так как последние десятилетия происходит смещение экономического и политического центра с Запада на Восток, недаром все чаще говорят об Азиатско-Тихоокеанском регионе как центре мировой политики и экономики. Политическое развитие и рост экономики в странах АТР происходит быстрыми и стабильными темпами. Если мировой прирост ВВП последние годы, по данным Всемирного банка, составил 2,4 %, то в Восточной Азии и Тихоокеанском регионе, также как и в Южной Азии, он достиг 4,1 % и 6,8 % соответственно. В результате такого развития на Азиатско-Тихоокеанский регион (включая страны Восточной Азии и Тихоокеанского региона, а также Южную Азию, но без учета Северной и Южной Америки) в 2016 году приходилось около 40 % мирового ВВП, то есть примерно 25,4 трлн долл. На страны АТР, по данным UNCTAD, приходится более четверти мировых прямых иностранных инвестиций – 25,4 % (443 млрд долл.). Больше получает только Европа – 30,5 % (533 млрд долл.), а Северная Америка занимает третье место с 24,3 % (425 млрд долл.). Показатели АТР в части развития инфраструктуры также улучшаются: четыре страны региона представлены в топ–10 лидирующих по этому критерию государств, в том числе занимают первые места, а Китай и Индия, пока отстающие от России, стремительно улучшают свои показатели в рейтинге World Economic Forum. Уже сейчас среди пяти самых больших экономик мира находятся две азиатские – Китай и Япония, на подходе и третья – Индия.

Развитие АТР в определенной степени подтверждается примерами создания многочисленных организаций в этом регионе, например, Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Регионального форума АСЕАН по безопасности (АРФ), Форума «Азия–Европа» (АСЕМ), Саммита восточноазиатского сообщества (ВАС), Шанхайской организации сотрудничества (ШОС), Форума Азиатско-

Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) [3]. Достаточно четко проявляется тенденция к организационно оформленному регионализму, нацеленному на экономическую интеграцию и решение некоторых политических задач, примером чему выступают АСЕАН, АСЕАН +1 (плюс Китай), АСЕАН+3 (плюс Япония, Китай, Южная Корея), АСЕАН+6 (плюс Австралия, Китай, Индия, Япония, Новая Зеландия и Южная Корея), а также АТЭС – форум торговых переговоров. Нельзя забывать и о подписанном, но пока не ратифицированном соглашении Транстихоокеанского торгового партнерства. Несмотря на то, что США вышли из этого соглашения, оставшиеся 11 стран продолжают свое сотрудничество. В силу этого интеграционная повестка России и Евразийского экономического союза (ЕАЭС) в АТР рассматривается с двух основных точек зрения: стратегия и форматы включения в интеграционные процессы в АТР и использование площадки АТЭС для реализации российских интересов.

В то же время нельзя забывать и о налаженных внешнеэкономических связях России с Европейским союзом. Многолетнее многорабочное сотрудничество предполагает как развитие торговых, так и инвестиционных связей. Достаточно широко представлено сотрудничество в сфере услуг. И если пока не говорится о создании интеграционных соглашений с ЕС, то интересы взаимодействия ЕС и ЕАЭС – это вопрос будущего. Ведь для ЕАЭС Евросоюз остается крупнейшим торговым партнером, в 2016 году доля экспорта ЕС составила 51 %, доля импорта – более 41 % совокупного товарооборота ЕАЭС с третьими странами. Для Европы сотрудничество со странами ЕАЭС играет также важную роль (ЕАЭС занимает третье место по размеру торгового сотрудничества после США и Китая, наиболее высокие показатели товарооборота показывают Германия, Нидерланды и Франция), особенно когда в результате санкций и контрсанкций экспорт потерял значительный рынок в виде России (торговля России с ЕС уменьшилась с 235,7 млрд долл. в 2015 году до 200,4 млрд долл. в 2016). Усилив свое сотрудничество со странами ЕАЭС, Западная Европа могла бы рассчитывать на значительный рост экономического развития. Европейские производители вряд ли оставят без внимания 180-миллионный рынок евразийцев. Ведущую роль в этом играли бы большие концерны, которые смогли бы расширить свое производство на территории ЕАЭС, соответственно, создавались бы новые рабочие места. За тесное сотрудничество между ЕС и ЕАЭС выступают не только немецкие политики и бизнесмены. Бывший еврокомиссар по вопросам расширения ЕС Штефан Фюле заявлял, что диалог между Евросоюзом и Евразийским союзом необходимо начинать уже сейчас. По его словам, пришло время для полных связей и кооперации на наивысшем уровне между Евросоюзом, Таможенным союзом и Евразийским союзом [5]. Однако при этом Европа достаточно активно налаживает связи с Китаем и другими азиатскими странами, что приводит к развитию двусторонней торговли между данными регионами.

Соглашение о сопряжении Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и китайской инициативы «Экономического пояса Шелкового пути» (ЭПШП) стало одним из наиболее значимых соглашений, подписанных Китаем в рамках этого проекта [9], Экономический пояс Шёлкового пути (ЭПШП), включающий в себя проекты «Экономический пояс Шёлкового пути» и «Морской Шёлковый путь XXI

века», предполагает создание обширной инфраструктурной сети по пути от западных границ Китая через страны Средней Азии и Иран в Европу и вместе с этим расширение сотрудничества с Европейским Союзом.

Оценивая выгоду от такого соглашения для ЕАЭС, Институт Гайдара прогнозировал прирост ВВП Казахстана от зоны свободной торговли с ЕС в краткосрочной перспективе в 0,8 %, а в долгосрочной – в 1,2 % [12]. Общий рынок ЕС и ЕАЭС выгоден в том числе и России, так как ожидаемый эффект составит 0,8 %, и 2 % ВВП соответственно в краткосрочной и долгосрочной перспективах. Ведь несмотря на некоторое снижение торговли до 2016 года, которое с 2017 года сменилось достаточно высокими темпами прироста, доля ЕС в объеме внешней торговли России продолжает оставаться преобладающей – 42,7 % (294,167 млрд долл.) (рис. 1). Ведущими торговыми партнерами среди государств ЕС стоит назвать традиционные страны – Германию – 59,6 млрд долл., Нидерланды – 47,1 млрд долл., Италию – 26,9 млрд, Польшу – 21,7 млрд долл., Францию – 17,2 млрд долл. [10]. На втором месте остаются страны АТЭС – 31 % (213,2 млрд долл.), среди которых основными партнерами выступают Китай с товарооборотом в 108,2 млрд долл., Республика Корея – 24,8 млрд долл., Япония – 21,3 млрд долл. Как уже отмечалось, торговая война Китая с США также окажет влияние на развитие торговли с данным регионом. По итогам 2018 года Китай стал одним из основных торговых партнёров России, товарооборот с которым составил 108,3 млрд долл., увеличившись на 24,5 % по сравнению с 2017 годом. В дальнейшем страны рассчитывают к 2020 году увеличить оборот взаимной торговли до 200 млрд долларов. Небольшая доля во внешней торговле стран ЕАЭС еще в большей степени подтверждает факт дальнейшего развития сотрудничества с основными партнерами, наращивая при этом торговлю внутри ЕАЭС.

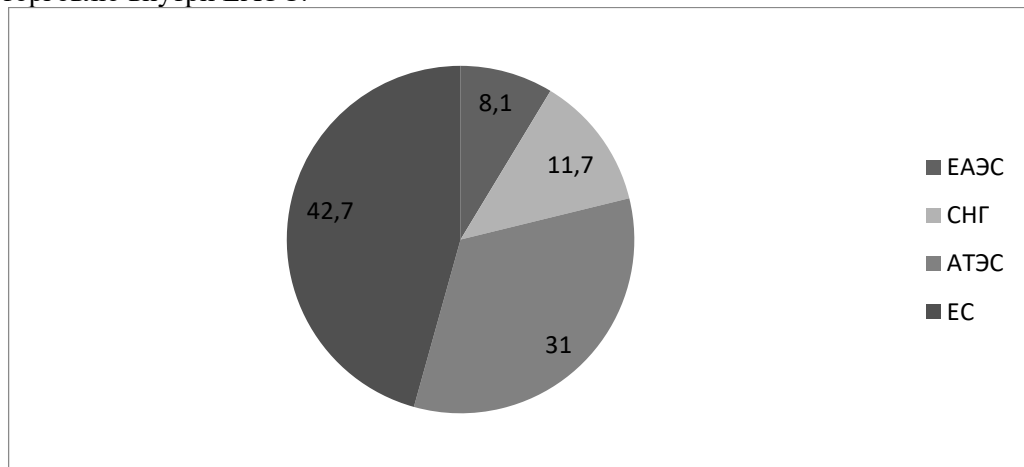


Рисунок 1. Внешняя торговля России по основным странам, 2018 г. [10]

Экономический интерес во взаимосвязи с ЕС, АТЭС и ЕАЭС в рамках Большой Евразии для России имеет определяющее значение еще и потому, что Россия продолжает оставаться доминирующим поставщиком газа как на европейском

газовом рынке (в европейских странах, включая Турцию, на российский газ приходится свыше 30 %), так и на рынках стран СНГ, а также сможет обеспечить потребности быстрорастущей китайской экономики в газе более чем на 20 %. Проводимая политика диверсификации партнеров по поставкам газа в странах ЕС, и прежде всего, в Германии, приводит к уменьшению доли России на данном рынке, то есть возникает необходимость поиска новых рынков сбыта, и таковыми могут оказаться страны АТЭС с быстрорастущей экономикой, а следовательно, и с дополнительным спросом на энергоресурсы. Предполагается, что удельный вес восточного направления в экспорте нефти и нефтепродуктов возрастет с 6 % в настоящее время до 22–25 %, а в экспорте газа – с 0 % до 19–20 %. Кроме того, Россия использует свою газотранспортную систему для обеспечения поставок газа из Центральной Азии в Европу и страны СНГ. ЕС и страны АТР останутся для России основным рынком сбыта продукции ТЭК как минимум до 2030 г. В связи с этим реализуются меры по снижению транзитных рисков, включая дальнейшее развитие и совершенствование экспортной инфраструктуры, обеспечивающей надежность поставок российских энергоносителей (строительство газопровода «Сила Сибири» и «Северный поток–2») [4].

Благодаря созданию проекта «Большая Евразия» выгоды получает и Китай, для которого Европа – основной рынок сбыта, именно поэтому его проекты направлены на решение вопроса о быстрой и дешевой доставке товаров в Европу, что и привело к появлению проекта ЭПШП, который должен, по мнению Китая, реализоваться в ближайшее время в 3 направлениях. Одно из них выступает стратегическим в соглашении и участии ЕАЭС в данном проекте – строительство сухопутного пути доставки товаров через Казахстан и Россию. Это выгодный проект для всех трех стран. Китай получает доступ к товарным рынкам, Россия и Казахстан новую инфраструктуру, транзитные преимущества, сотрудничество в области логистики. Кроме того, это путь в оба конца, не только из Китая в Европу, но и из России и Казахстана в Китай. Такое сотрудничество не только увеличит объемы взаимной торговли, но и приведет к качественно новому витку в отношениях этих стран. При этом создание такой магистрали приведет к наращиванию и инвестиционных потоков, что благоприятно скажется на инвестиционном потенциале Казахстана и России. В то же время именно Казахстан добился гораздо более впечатляющих результатов в экономическом сотрудничестве с Китаем в рамках реализации инициативы ЭЛШП. На начало 2016 г. Казахстан опередил Россию в области кооперации с Китаем, осуществляя более 50 совместных промышленных и логистических проектов стоимостью свыше 24 млрд долларов [11]. Казахстан уже участвует и в прокладке маршрутов, идущих в обход России через Каспий и страны Южного Кавказа. Руководство в Астане стремится превратить страну в важнейший транспортно-логистический хаб, и здесь интересы Казахстана и России совпадают далеко не полностью. Новые транспортные проекты позволят Казахстану рассчитывать на увеличение объема транзитного грузопотока, по мнению разных экспертов, до 8 % общего товарооборота между Китаем и Европейским союзом. Россия в этом плане остается в стороне и может существенно потерять на транзитной торговле.

Однако выгоды от этого проекта получают не только названные страны. Китайские предприятия в 20 странах вдоль «Одного пояса и одного пути» создали 56 зон торгово-экономического сотрудничества с общим объемом инвестиций более 18,5 млрд долларов. Это принесло свыше 1,1 млрд долл. прибыли и обеспечило 180 тыс. рабочих мест. Объем торговли Китая со странами «Одного пояса – одного пути» за 2014–2016 годы переступил отметку в 3 трлн долл., а инвестиции Китая в экономики этих государств превысили 50 млрд долл. [6].

С другой стороны, необходимо обратить внимание и на заинтересованность Европы в сотрудничестве с азиатскими странами, в частности, с Китаем. По мнению экспертов, экономистов, объем внешней торговли между Китаем и Европейским Союзом к 2020 году может увеличиться с нынешних 500 млрд долларов до 800 млрд долларов. При этом доля грузоперевозок между Китаем и Европой увеличится до 170 млн тонн. Доля Китая в общем объеме экспорта ЕС составила в 2016 году 17 % [7], что выше, чем доля экспорта в США. Все это говорит в пользу дальнейшего расширения торговых и инвестиционных соглашений между ЕС и Китаем, что определяет перспективы такого проекта, как «Большая Евразия».

Помимо торгово-экономических вопросов взаимодействия Россия также участвует или имеет возможность участвовать и в других форматах интеграции (Азиатский банк инфраструктурных инвестиций, проект «Нового шелкового пути» и др.). Расширение экономического сотрудничества ЕАЭС со странами Большой Евразии не ограничиваются только названными странами. Уже около 50 стран выразили желание сотрудничать в той или иной степени с ЕАЭС.

ВЫВОДЫ

Таким образом, возникшее предложение о создании нового мегапроекта – Большая Евразия, предполагающего по большому счету сотрудничество ЕС, ЕАЭС, и азиатских стран становится необходимостью и реальностью. Особенно это становится важным в условиях пока еще не прекратившейся войны между КНР и США, которая заставляет Китай находить новые рынки сбыта и предложения, санкционного режима по отношению к России, которая вынуждена менять торговые и инвестиционные приоритеты, а также для ЕС как рынка сбыта и предложения для других стран. В этой связи можно предположить, что идея «Большой Евразии» может быть воплощена в жизнь. Однако для этого важно минимизировать воздействие возможно единственного барьера континентального проекта. Речь идет о политической составляющей континентальной интеграции экономических проектов.

Список литературы

1. Большая Евразия [Электронный ресурс]. URL: <http://cyclowiki.org/wiki/>
2. Доклад Валдайского клуба. К Великому океану [Электронный ресурс]. URL: <http://karaganov.ru/content/images/uploaded/7c15ceac311a5c93201dcb2a3c851be4.pdf>
3. Камлайтонг Адул. Совместные интересы России и государств АСЕАН в Азиатско-Тихоокеанском регионе // Теория и практика общественного развития (электронный журнал). 2013. № 5. С. 229.
4. Корюхин Е. Газпром увеличит поставки на Восток [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/91634>

5. Кулинич Р. Сотрудничество ЕС и ЕАЭС. Спасение Европы и кошмар США // Политика. 3 февраля 2015 г.
6. Объем торговли Китая со странами вдоль одного пояса вдоль одного пути [Электронный ресурс]. URL: <http://www.belta.by/world/view/objem-torgovli-kitaja-so-stranami-vdol-odnogo-pojasa-i-odnogo-puti-v-2014-2016-godah-sostavil-20-trln-246808-2017/>
7. Официальный сайт Евростат [Электронный ресурс]. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat>
8. Официальный сайт Федеральной таможенной службы [Электронный ресурс]. URL: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=24926&Itemid=1977
9. Стратегия экономического развития «Один пояс – один путь» // РИА Новости. 14 мая 2017 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/spravka/20170514/1494097368.html>
10. Торговые партнеры России [Электронный ресурс]. URL: <http://bolshefaktov.ru/v-mire/yekonomika/torgovye-partnyory-rossii-v-2018-godu-5237>
11. Центральный интернет-портал Шанхайской организации сотрудничества [Электронный ресурс]. URL: <http://www.infoshos.ru/?idn=16415>
12. Эксперты просчитали выгоды свободной торговли между ЕС и ЕАЭС [Электронный ресурс]. URL: <http://news.21.by/22.08.2016>

Статья поступила в редакцию 16.09.2019

УДК 338.242.2

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНЦИИ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

ФИЛЬКЕВИЧ И. А.



*доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и менеджмента Московского педагогического государственного университета, Москва, Российская Федерация
e-mail: Filk66@mail.ru*

ЧЖАО ЦИН

*аспирант кафедры экономической теории и менеджмента Московского педагогического государственного университета, Москва, Российская Федерация
e-mail: Filk66@mail.ru*

В данной статье анализируются теоретико-методологические подходы современного уровня конкуренции на глобальных рынках. Раскрываются особенности конкурентных процессов в системе мирохозяйственных связей. Определяются перспективы развития мировой экономики с учетом конкурентных преимуществ

Ключевые слова: мировая экономика, глобализация, экономические процессы, геоэкономика, конкуренция, конкурентные преимущества

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях хозяйствования в результате глобализации происходит существенная трансформация в сфере конкуренции и конкурентной борьбы. Глобализация мирохозяйственных связей стимулирует компании и государства осуществлять более взвешенную и эффективную производственную политику с целью повышения экономической устойчивости и общего уровня конкурентоспособности.

Современный этап развития мировой экономики характеризуется глубокими изменениями, которые затронули все сферы международного разделения труда и обусловили развитие новых форм конкуренции. Изучению влияния процесса глобализации на развитие новых форм конкуренции и развития экономического сотрудничества посвящены труды отечественных ученых: А. Г. Аганбегяна, Э. А. Азорянц, В. И. Аршинова, В. С. Буянова, В. И. Данилов–Данильяна, В. Н. Дахнина, В. А. Дергачева, С. И. Долгова, А. А. Дынкина, М. Ч. Залиханова, В. Л. Иноземцева, С. П. Капицы, А. С. Капто, С. А. Караганова, С. В. Картунова, Э. Г. Кочетова, В. Н. Кузнецова, В. М. Кутового, С. П. Курдюмова,

А. Н. Неклесса, Е. М. Примакова, Б. В. Прыкина, В. Л. Романова, Е. В. Сапир, Ю. А. Тихомирова, В. И. Толстых, А. И. Уткина, Э. А. Уткина, А. П. Федотова, В. А. Цветкова, М. А. Чешкова, Ю. В. Шишкова, Р. К. Щенина, Ю. В. Яковца и других.

Значительный вклад в изучение трансформации конкуренции в процессе глобализации внесли зарубежные исследователи данной проблемы: И. Валлерстайн, Дж. Маклин, Р. Пенттиля, М. Портер, К. Престовитц, Р. Робертсон, А. Дж. Тойнби, М. Физерстон, Ф. Фукияма, С. Хантингтон, Э. Тодд и другие.

В подобных условиях важным элементом является сущностное понимание происходящих процессов, а также изучение фундаментальных основ международной конкуренции на современном этапе развития мировой экономики, что и обуславливает цель данного научного исследования.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Зародившееся в XX веке явление глобализации стало вносить коррективы во многие экономические, и социальные процессы в мировом сообществе. Под влиянием нового внешнего фактора стала происходить эволюция конкуренции – одного из важнейших элементов рыночной экономики. Конкуренция как соперничество между товаропроизводителями является естественным состоянием рыночных отношений. Стремление добиться успеха в конкуренции за счет пересмотра цен должно базироваться на снижении себестоимости продукции в основном за счет роста производительности труда, стимулируемой справедливой оплатой [3].

Изучением конкуренции и конкурентных стратегий в мировой экономике занимались и продолжают заниматься ведущие ученые–экономисты, труды которых неразрывным образом связаны с эволюцией и развитием мировой экономики. В рамках более предметного раскрытия темы данной научной статьи осуществим анализ существующих трактовок термина «конкуренция», для чего воспользуемся нижеприведенной таблицей (таблица 1), в которой наглядно отображено раскрытие терминологии в соответствии с мнениями отдельных ученых–экономистов.

Таблица 1

Трактовка термина конкуренция в трудах ученых–экономистов [2]

№ п/п	Автор	Трактовка
1	Адам Смит	В экономике свободного рынка отдельные индивиды, руководствуясь собственными интересами, направляются как бы невидимой рукой рынка, и их действия поневоле обеспечивают осуществление интересов других людей и общества в целом
2	Йозеф Шумпетер	Выделил инновации в качестве элемента, формирующегося в процессе конкурентной борьбы. Он определял конкуренцию как «соперничество старого с новым: новые товары, новые технологии, новые источники обеспечения потребностей, новые типы организации»
3	Джон Милль	Принимая во внимание то, что конкуренция является единственным регулировщиком цен, заработной платы, ренты, она сама по себе является законом, который устанавливает правила этого регулирования
4	Фридрих Хайек	Конкуренция представляет ценность потому и только потому, что ее результаты непредсказуемы и, в общем, отличны от тех, к которым каждый сознательно стремится или мог бы стремиться. Кроме того, хотя в целом последствия конкуренции благотворны, они предполагают разочарование или расстройство чьих-то конкретных ожиданий и намерений
5	Майкл Портер	Автор описывает конкуренцию как важнейший элемент процветания и развития как компаний, так и общества в целом. М. Портер пришел к выводу, что в организации конкуренции принимают участие не только организации, занимающиеся производством и реализацией товаров, работ и услуг, но и потребители, поставщики

Как можно понять из вышеприведенной таблицы, в процессе эволюции экономических процессов в некоторой степени трансформировались и представления ученых о конкуренции и конкурентной борьбе. В современных условиях хозяйствования конкуренция рассматривается как процесс в рамках усиливающихся процессов глобализации мирохозяйственных связей. Международная конкуренция – это конкуренция национальных и транснациональных экономических субъектов за наиболее выгодные условия производства и реализации, экономических благ на мировом рынке [4]. Проанализируем ключевые методологические подходы в системе определения конкуренции в глобальной мировой экономике, для чего воспользуемся нижеприведенной схемой (рисунок 1), в которой наглядно отображены данные элементы.



Рисунок 1. Методологические подходы к конкуренции в глобальной мировой экономике [1, 5]

На основе вышеприведенного рисунка можно отметить, что в мировой науке выделяют пять ключевых подходов к раскрытию сущности конкуренции в условиях глобализации мирохозяйственных связей:

1. Поведенческий подход характеризуется существующим физиократическим соперничеством между организациями либо странами, целью которого является использование наличествующих ресурсов и конкурентных преимуществ одного из субъекта с целью победы в конкурентной борьбе.

2. Рыночный подход к понятию конкуренции в глобальной мировой экономике характеризуется потенциальной возможностью субъекта экономических отношений влиять на процесс формирования цены на изготавливаемую продукцию с целью увеличения уровня конкурентоспособности субъекта и завоевания новой рыночной ниши на действующем рынке.

3. Предпринимательский подход базируется на эффективном выборе наиболее эффективного пути развития среди существующих альтернатив. Также данный

подход выделяется использованием оценки конечных результатов относительно первоначальных ресурсов и ожиданий в рамках производственной деятельности.

4. Эволюционный подход характеризуется поиском наиболее эффективной системы конкурентного взаимодействия с партнерами и конкурентами. Ключевой целью данного подхода является стимулирование процессов совершенствования в сфере управления. Также данный подход проявляется через поиск новых (инновационных) процессов в сфере оптимизации производственной деятельности.

5. Воспроизводственный подход в системе конкуренции в условиях глобализации мирохозяйственных связей характеризуется всеобщим анализом целей конкурентов на действующем рынке с целью наиболее эффективного применения наличествующих финансовых ресурсов компании с целью его наращивания и увеличения в процессе экономической деятельности. Главенствующая роль в данном процессе отводится процессу увеличения первоначальных вложений с последующим инвестированием полученных в виде прибыли средств.

Осуществляя теоретическое раскрытие темы данного научного исследования, осуществим анализа современного положения дел в мировой экономике относительно уровня конкуренции и конкурентных преимуществ одних стран над другими, для чего произведем оценку концентрации мирового ВВП относительно отдельных групп государств (рисунок 2).

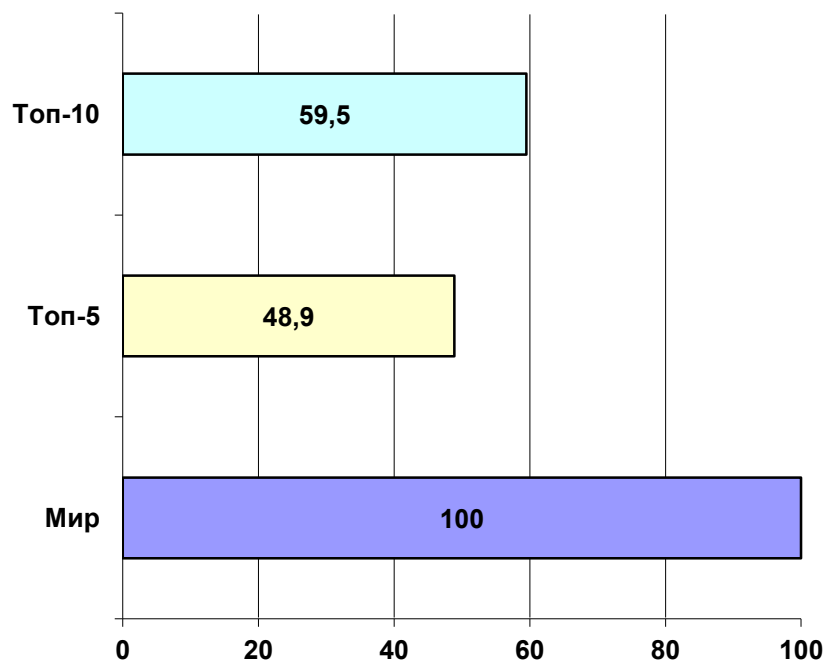


Рисунок 2. Концентрация объемов мирового ВВП по паритету покупательной способности в 2018 г. [6–7]

Как можно увидеть из вышеприведенного рисунка, на современном этапе развития мировой экономики существует высокий уровень концентрации мирового валового внутреннего продукта в границах небольшого количества государств.

Так, пять ведущих стран мира (Китай, США, Индия, Япония и Германия) аккумулируют почти половину – 48,9 % мирового ВВП. В то же время на долю десяти ведущих стран мира (Китай, США, Индия, Япония, Германия, Россия, Индонезия, Бразилия, Британия и Франция) приходится более половины (59,5 %) объема мирового валового внутреннего продукта. При этом остальные 176 стран, которые были представлены в отчетах IMF и WB, аккумулируют лишь 40,5 % общемирового ВВП.

Данный показатель свидетельствует о высокой степени зависимости мирового производства и потребления от десяти стран мира, что характеризует ситуацию в мировой экономике высокой степенью конкуренции. По сути, ведущие страны мира ежегодно увеличивают свою роль на мировом рынке товаров и услуг, в то время как менее развитые государства попросту не способны составить должную конкуренцию вследствие ограниченности рынка и отсутствия существенных запасов материальных и нематериальных ресурсов для навязывания конкурентной борьбы.

ВЫВОДЫ

На основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. В условиях глобализации на характер мирохозяйственных связей важную роль оказывает конкуренция и конкурентная борьба, в рамках которой происходит стимулирование развития отдельных продуктов и отраслей, что формирует соответствующие блага для большинства населения планеты. Изучение данных процессов является неотъемлемым элементом эффективного развития геоэкономики в реальном секторе.

2. В современной науке выделяют пять ключевых элементов, характеризующих категорию мировой конкуренции. К ним следует отнести поведенческий, рыночный, предпринимательский, эволюционный и воспроизводственный подходы. Каждый из данных подходов характеризуется собственными особенностями и элементами раскрытия сущности конкуренции в структуре глобализации мирохозяйственных связей.

3. В условиях высокой концентрации мирового производства в границах ограниченного количества государств мира можно сделать вывод об усилении конкурентной борьбы за действующий мировой рынок. При этом на характер конкуренции в системе мировой экономики существенное влияние оказывают интеграционные процессы.

Список литературы

1. Бурук А. Ф. Определение сущности понятия конкуренции и проблемы ее измерения // Мир экономики и управления. 2016. № 3. С. 84–99 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/opredelenie-suschnosti-ponyatiya-konkurentsii-i-problemy-ee-izmereniya>
2. Ермолов М. Г. Теоретические аспекты понятия «конкуренция» // Вестник Удмуртского университета. 2014. № 4. С. 37–41 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-ponyatiya-konkurentsiiya>

3. Карпова С. В. Оценка основных концепций международной конкурентоспособности // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2016. № 2. С. 106–114 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-osnovnyh-kontseptsiy-mezhdunarodnoy-konkurentosposobnosti>
4. Смарагдов И. А., Князева М. А. Конкуренция в мировой и российской экономических системах // Концепт. 2016. № 8. С. 1–10 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurenciya-v-mirovoy-i-rossiyskoy-ekonomicheskikh-sistemah>
5. Цитленок В. С. О сущности и содержании категории «конкуренция в мировой экономике» // Вестник Томского государственного университета. 2008. № 3. С. 13–18 [Электронный ресурс]. URL: <http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/ec/04/image/04-013.pdf>
6. Gross Domestic Product, current prices (Purchasing power parity; billions of international dollars) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.imf.org/external/datamapper/PPPGDP@WEO/WEOWORLD>
7. GDP (current US\$) World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files [Электронный ресурс]. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/ny.gdp.mktp.cd>

Статья поступила в редакцию 16.09.2019

УДК 339.9

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ В УСЛОВИЯХ СИСТЕМНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ



ШУТАЕВА Е. А.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», Симферополь, Российская Федерация
e-mail: shutaeva2003@mail.ru*



ПОБИРЧЕНКО В. В.

*кандидат географических наук, доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», Симферополь, Российская Федерация
e-mail: viktoriya_crimea@list.ru*

В статье исследована роль транснациональных корпораций в процессах оптимизации рыночных отношений в условиях глобализации экономики. Рассмотрены некоторые аспекты возникновения транснациональных корпораций и отдельные этапы их деятельности в разрезе тенденций развития мировой экономики. Авторами выявлены и проанализированы основные факторы и конкурентные преимущества ТНК, которые приводят к совершенствованию производственных сил и способствуют усилению глобализации экономики и мировых конкурентных отношений. Показано, что ТНК возникли и стали осуществлять свою деятельность до наступления эпохи глобализации, на рубеже XX–XXI вв. и фактически являются институтами – проводниками глобализации. Выявлены причины колоссального влияния ТНК на мировую экономику. В рамках выполненного исследования рассмотрены основные статистические данные по развитию ТНК, рейтинги и результаты их деятельности на сегодняшний день. **Ключевые слова:** транснациональные корпорации (ТНК), транснационализация, глобализация, глобализация экономики, глобальная экономика, рейтинг.

ВВЕДЕНИЕ

Последние десятилетия ознаменовались бурными, неоднозначными и противоречивыми изменениями в мирохозяйственной системе. Усилилось экономическое взаимодействие субъектов мировой экономики, характеризующееся

либерализацией национальных и мировых рынков и значительным возрастанием трансграничного движения капиталов, сырья, товаров и рабочей силы. Мировое экономическое пространство постепенно преобразуется в глобальную экономику – «космополис», где прослеживается выраженная взаимозависимость всех субъектов внутри единого целого [1]. В сложившихся условиях главными игроками, оказывающими существенное влияние на развитие мирового сообщества, становятся транснациональные корпорации (ТНК). Тенденции глобализации и интернационализации поставили транснациональные корпорации в центр мирового развития, сделав их структурным элементом и главной движущей силой экономического прогресса большинства стран мира [2, с. 33].

Транснациональная корпорация выступает в качестве одной из наиболее сложных форм международного бизнеса. Такая компания использует международный подход при размещении производства и в поиске зарубежных рынков товаров, услуг и факторов производства, а также применяет глобальную философию бизнеса, предусматривающую хозяйственную деятельность как внутри страны происхождения, так и за ее пределами. Кроме того, современные ТНК создали международное производство и соответствующую ему международную финансовую сферу и международную сферу услуг, тем самым способствовал превращению локальных международных экономических отношений в глобальные. Транснациональные корпорации также стали одним из ведущих факторов, определяющих конкурентоспособность стран их происхождения и влияющих на конкурентоспособность принимающих стран.

Научное сообщество начало выделять особую роль транснациональных корпораций только в 1970–х гг., признав, что влияние транснационального капитала на мирохозяйственные процессы является ключевым в мировой экономике. Зарубежные (Д. Блей, Р. Вернон, Дж. Гэлбрейт, Дж. Даннинг, Ч. П. Киндлебергер, Дж. Макдональд, Г. Перлмуттер, М. Портер, Р. Уолтерс, Ч. Хилл) и российские ученые (Н. Абраменко, Д. Арутюнов, А. Борзов, Т. Василевский, И. Владимирова, Э. Грязнов, П. Дерюгин, Л. Капустина, О. Фальченко, Т. Ромашкин, М. Сейфуллаева, А. Юданов и многие другие) детально рассматривают процесс транснационализации и сами транснациональные корпорации. Анализ различных аспектов деятельности международных компаний представлен в ежегодных отчётах международных организаций (ЮНКТАД, комиссии ООН по ТНК и др.), многочисленных рейтингах, которые отслеживают тенденции развития и влияние ТНК как на национальный, так и на мировой рынок в целом.

Цель статьи: исследуя масштабы деятельности транснациональных компаний, определить направления их влияния на систему глобального мирохозяйственного взаимодействия.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Термин «транснациональная корпорация» возник как компромисс в ходе межправительственных переговоров о мандате деятельности ООН в 1974 г.,

призывающего защитить развивающиеся страны от негативных последствий влияния международных монополий [3, с. 11].

Расширение процесса транснационализации повлекло за собой изменение критериев и подходов к выделению ТНК, к трансформации определения понятия. Так, если в 1970–1990 гг. в публикациях ООН к международным корпорациям относились только крупные компании, имеющие годовой оборот, превышающий 100 млн долл. США, и филиалы не менее чем в шести странах мира [2, с. 34], то в последние годы стало использоваться более «мягкое» определение. «ТНК – это компания, имеющая подразделения в двух или более странах мира; способная проводить согласованную политику через один или несколько центров принятия решений, в которой материнская компания контролирует активы других экономических единиц в государствах базирования, отличные от страны ее базирования, как правило, путем участия в капитале [4, с. 251–252]. Нижний предел такого участия составляет не менее 10 %, что считается достаточным для установления контроля за активами. В соответствии с указанным подходом число транснациональных компаний, безусловно, увеличилось.

В настоящее время в мире насчитывают около 82000 транснациональных корпораций (материнских компаний) с 810000 иностранными филиалами (см. табл. 1).

Таблица 1

Распределение материнских компаний и их зарубежных филиалов по странам и группам, 2018

Группа стран (регион) / Экономика	Число материнских (головных) компаний	Доля региона (страны) в общем числе материнских компаний, %	Число зарубежных филиалов ТНК, расположенных в экономике	Доля региона (страны) в общем числе зарубежных филиалов ТНК, %
Развитые страны	58 783	71,6	366 881	45,4
ЕС–27	43 492	53,0	335 557	41,6
США	2 418	2,9	5 664	0,7
Развивающиеся страны	21 425	26,1	425 258	52,7
Африка	726	0,9	6 084	0,8
ЮАР	261	0,3	769	0,1
Латинская Америка и Карибский бассейн	3 533	4,3	39 737	4,9
Бразилия	226	0,3	4 172	0,5
Азия и Океания	17 146	20,9	379 437	47,0
Китай	3 429	4,2	286 232	35,5
Республика Корея	7 460	9,1	16 953	2,1
Юго-Восточная Европа и СНГ (страны переходной экономикой)	1 845	2,3	15 224	1,9
Мир в целом	82,53	100,0	807 363	100,0

Источник [5].

Ядро мирохозяйственной системы образует около 2 тыс. крупных компаний. При этом наблюдается снижение тенденции базирования ТНК в развитых странах в связи с увеличением компаний в развивающихся странах.

По данным ЮНКТАД, в 2017 г. 100 крупнейших ТНК обладали 9 % мировых иностранных активов, 13 % занятых иностранных граждан и 17% мировых зарубежных продаж [5]. С 2017 г. происходит увеличение продаж и активов на 8 % за счет привлечения в рейтинг химического конгломерата DowDuPont, энерготранспортной компании Enbridge Inc., конгломерата HNA Group Co Ltd., службы здравоохранения группы Fresenius SE & Co KGaA, компании по производству потребительских товаров Reckitt Benckiser Group Plc. Из-за увеличения порога уровня иностранных активов некоторые компании вышли из 100 крупнейших нефинансовых компаний мира.

Топ–100 компаний развивающихся стран (см. табл. 2) в большинстве случаев конгломераты. Компании расширяют свой бизнес в технической промышленности и автомобилестроении. Статистика 100 крупнейших нефинансовых ТНК свидетельствует о том, что в 2016 г. по сравнению с 2015 г. произошло уменьшение значений в иностранных и общих продажах (сокращение на 10,10 и 3,10 % соответственно), а также местных работников – 5,60 %. Количество местных активов в 2016 г. больше иностранных на 58,19 %, иностранных продаж – на 20,66 %, работников – 37,3 1%.

Таблица 2

Статистика 100 крупнейших нефинансовых ТНК, млрд долл. США, тыс. чел.

Значение	100 крупнейших мировых ТНК				
	2015	2016	2015–2016 изменение, %	2017	2016–2017 изменение, %
Активы					
иностранные	8015,00	8337,00	4,00	9004,00	8,00
отечественные	4875,00	4894,00	0,40	5491,00	12,20
общие	12891,00	13231,00	2,60	15495,00	9,60
доля иностранных, %	62,00	63,00	0,80	62,00	–1,40
Продажи					
иностранные	4802,00	4765,00	–0,80	5170,00	8,50
отечественные	2851,00	2737,00	–4,00	2793,00	2,10
общие	7653,00	7502,00	–2,00	7964,00	6,20
доля иностранных, %	63,00	64,00	0,80	65,00	2,20
Работники					
иностранные	9130,00	9535,00	4,40	9757,00	2,30
отечественные	7141,00	6920,00	–3,10	6889,00	–0,40
общие	16271,00	16455,00	1,10	16646,00	1,20
доля иностранных, %	56,00	58,00	1,80	59,00	1,20

Источник: составлено авторами на основе [5].

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ В УСЛОВИЯХ СИСТЕМНОЙ...

За последние пять лет рейтинг 100 крупнейших нефинансовых корпораций покидают торговые и добывающие компании. Многие добывающие корпорации в 2017 г. вышли из рейтинга по причине продажи активов.

За последние годы существенно изменилась география топ-100 компаний. Неуклонно растёт количество ТНК в Германии и Японии, 4 штаб-квартиры появились в Ирландии, существенно увеличилась роль компаний Китая. Так, всего за два года китайский конгломерат HNA стал лидером в рейтинге топ-100 ТНК развивающихся стран, а также вошел в рейтинг топ-100 крупнейших компаний мира по версии ЮНКТАД. Многие технологические компании в период 2016 года удвоили свои активы (Flex Ltd (Сингапур), Broadcom (Сингапур), United Microelectronics Corp (Тайвань, провинция Китая), Tencent Holding Ltd (Китай)).

Рассматривая отраслевую направленность 100 крупнейших компаний мира, можно сказать, что с 2012 по 2017 гг. в таких отраслях, как добыча полезных ископаемых, нефтедобыча и переработка, коммунальные предприятия, пищевая и табачная, оптовая и розничная торговля заметен спад, в остальных отраслях замечен рост (фармацевтика, техника) либо стагнация (автомобиле- и самолетостроение, другие услуги) (см. табл. 3).

Таблица 3

100 крупнейших ТНК по отраслям и экономикам

Отрасль	2012	2017	Страна	2012	2017
Добыча полезных ископаемых, нефтедобыча и переработка	19	13	США	24	20
Автомобиле- и самолетостроение	13	13	Великобритания	17	14
Фармацевтика	10	12	Франция	13	12
Коммунальные предприятия	10	9	Германия	9	11
Оптовая и розничная торговля	10	6	Япония	9	11
Пищевая, табачная	9	8	Нидерланды	6	5
Техника	7	15	Ирландия	-	4
Телекоммуникации	6	7	Другие развитые страны	22	23
Другие отрасли	12	13	Развивающиеся страны	7	8
Другие услуги	4	4	Китай	3	4
Всего	100	100		100	100

Источник: составлено авторами на основе [5].

Страновой аспект данного рейтинга демонстрирует сокращение числа компаний в США, Великобритании, Франции, Нидерландах и развивающихся странах мира, рост в Германии, Японии и Китае.

Анализ топ–100 ТНК развивающихся стран свидетельствует, что в период с 2011 по 2016 гг. количество китайских компаний увеличилось с 12 до 24, хотя отраслевая структура рейтинга практически не изменилась.

В финансовых ТНК из-за реструктуризации и изменения глобальных стратегий индекс географического распространения (мера глобального присутствия ТНК) в 2017 г. снизился по сравнению с 2012 на 11,9 % (см. табл. 4).

Таблица 4

Тренды 50 крупнейших мировых финансовых ТНК, млрд долл. США

Значение	2012	2017	Изменение 2012–2017, %
Индекс географического распространения	44,6	39,3	–11,9
Активы	1020,1	966,1	–5,3
Количество филиалов	19768,0	16778,0	–15,1
• иностранные	12352,0	9731,0	–21,2
• отечественные	7416,0	7047,0	–5,0
Количество стран с материнскими компаниями	33,0	28,0	–15,2

Источник: составлено авторами на основе [5].

Сокращение активов говорит о продолжении реструктуризации не только активов, но и филиалов финансовых ТНК для усиления капитала и грамотного управления рисками. Количество филиалов снизилось на 15,1 %, такая же тенденция наблюдается и у стран с количеством материнских компаний, где показатель снизился на 15,2 %.

При сокращении банков развитых стран на первый план выходят азиатские банки. Новичками в рейтинге топ–50 стали DBS, UOB, First Abu Dhabi Bank, ICBC, Bank of China и China Construction Bank. Азиатские банки составляют треть от 50 крупнейших финансовых ТНК, при этом рост их активов свидетельствует о тенденции дальнейшего развития. А вот европейские и североамериканские банки теряют свои позиции, хотя ранее и доминировали в данном рейтинге.

Таким образом, 500 крупнейших компаний мира являются ядром современной мирохозяйственной системы. Наибольшая концентрация транснациональных компаний на данный момент времени наблюдается в областях, которые связаны с информационными технологиями.

В изучении процесса транснационализации мирохозяйственного взаимодействия особый интерес представляют рейтинги Fortune Global 500, Forbes 2000 и Brand Finance Global 500, в которых собраны крупнейшие транснациональные компании мира. Так, в ежегодном рейтинге Fortune Global 500 представлены крупнейшие компании мира по величине выручки, начиная с 1955 года. В 2018 году 500 крупнейших фирм из 33 стран получили 30 трлн долл. США доходов и 1,9 трлн долл. США прибыли, при этом в данных компаниях работает 67,7 млн человек [14]. Согласно топ–10 ТНК по версии данного рейтинга, по 3 компании находятся в США и Китае, и по одной – в Японии, Германии, Нидерландах и Великобритании (см. табл. 5). Первую строчку занимает компания Walmart (США), которая специализируется

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ В УСЛОВИЯХ СИСТЕМНОЙ...

на розничной торговле, при этом доход в 2018 г. вырос на 3 % по сравнению с 2017, а вот прибыль упала на 27,7 %.

Таблица 5

Топ–10 ТНК по версии Global 500, 2018 г., млрд долл. США

№ п/п	Компания	Страна	Доход	Изменение дохода по сравнению с 2017 г., %	Прибыль	Активы	Изменение прибыли по сравнению с 2017 г., %	Работники, тыс. чел.
1	Walmart	США	500,34	3,00	9,86	204,52	–27,70	2300,00
2	State Grid	Китай	348,90	10,70	9,53	585,28	–9,40	913,55
3	Sinopec Group	Китай	326,95	22,20	1,53	346,55	22,20	667,79
4	China National Petroleum	Китай	326,01	24,20	–0,69	626,00	–137,00	1470,19
5	Royal Dutch Shell	Нидерланды	311,87	29,90	12,98	407,10	183,70	84,00
6	Toyota Motor	Япония	265,17	4,10	22,51	473,13	33,20	369,12
7	Volkswagen	Германия	260,03	8,20	13,11	506,96	120,80	642,30
8	BP	Велико-британия	244,58	31,10	3,39	276,52	2,85	74,00
9	Exxon Mobil	США	244,36	17,40	19,71	348,69	151,40	71,20
10	Berkshire Hathaway	США	242,14	8,30	44,94	702,10	86,70	377,00

Источник: составлено авторами на основе [6].

Наибольшее изменение дохода было характерно для компаний BP (Великобритания), Royal Dutch Shell (Нидерланды), China National Petroleum (Китай), Sinopec Group (Китай). Наибольшее уменьшение прибыли в 2018 г. по сравнению с 2017 характерно для China National Petroleum – 137 %, а вот наибольший рост показала фирма Royal Dutch Shell.

Согласно ежегодному рейтингу финансово-экономического журнала Forbes 2000 (в расчетах данного рейтинга берутся четыре показателя: прибыль и выручка, размер активов и рыночная капитализация), в 2018 году в него попали компании из 63 стран. Совокупная годовая выручка составила 31,1 трлн долл. США, прибыль – более 3,2 трлн долл. США. Рыночная стоимость составила 56,8 трлн долл. США, а стоимость активов – 189 трлн долл. США. В топ–10 компаний мира по списку Forbes 2018 г. вошли по пять компаний из Китая и США (см. табл. 6).

Таблица 6
Топ–10 компаний мира по списку Forbes, 2018 г., млрд долл. США

№ п/п	Компания	Страна	Отрасль	Продажи	Доходы	Активы	Рыночная стоимость
1	ICBC	Китай	Банковская	165,3	43,7	4210,9	311,0
2	China Construction Bank	Китай	Банковская	143,2	37,2	3631,6	261,2
3	JPMorgan Chase	США	Финансовые услуги	118,2	26,5	2609,8	387,7
4	Berkshire Hathaway	США	Страхование, финансы, ж/д транспорт, производство непродовольственных товаров	235,2	39,7	702,7	491,9
5	Agricultural Bank of China	Китай	Банковская	129,3	29,6	3439,3	184,1
6	Bank of America	США	Банковская	103,0	20,3	2328,5	313,5
7	Wells Fargo	США	Банковская	102,1	21,7	1915,4	265,3
8	Apple	США	Электроника, информационные технологии	247,5	53,3	367,5	926,9
9	Bank of China	Китай	Банковская	118,2	26,4	3204,2	158,6
10	Ping An Insurance Group	Китай	Страхование, финансовые услуги	141,6	13,9	1066,4	181,4

Источник: составлено авторами по данным [7].

Наиболее прибыльной компанией мира уже третий год подряд является компания Apple (см. табл. 7), американские компании, в свою очередь, «подвинули» китайские. В топ–50 прибыльных компаний мира также вошли корейские, европейские, японские и две российские компании.

Таблица 7

Топ–10 прибыльных компаний мира за 2017 г., млрд долл. США

№ п/п	Компания	Страна	Отрасль	Место в Fortune Global 500	Чистая прибыль за 2017 г.	Изменение прибыли по сравнению с 2016 г., %
1	Apple	США	Электроника, ИТ	11	48,35	5,80 %
2	British American Tobacco	Великобритания	Производство табачных изделий	453	48,32	670,40 %
3	Berkshire Hathaway	США	Страхование, финансы и т. д.	10	44,94	86,70 %
4	Industrial & Commercial Bank of China	Китай	Банковская	26	42,32	1,00 %
5	Samsung Electronics	Южная Корея	Конгломерат	12	36,57	89,30 %
6	China Construction Bank	Китай	Банковская	31	35,84	2,90 %
7	Verizon	США	Коммуникация	37	30,1	129,30 %
8	At&T	США	Телекоммуникации, СМИ	20	29,45	127,00 %
9	Agricultural Bank of China	Китай	Банковская	40	28,55	3,10 %
10	Bank of China	Китай	Банковская	46	25,5	3,00 %

Источник: составлено авторами на основе [6].

Рейтинг Brand Finance Global 500, который ежегодно составляет консалтинговая компания Brand Finance, ранжирует фирмы по стоимости брендов (см. табл. 8). В топ–10 наиболее дорогих брендов в 2018 году вошли компании из США (8), Южной Кореи (1) и Китая (1). Самым дорогим брендом стала американская корпорация Amazon, осуществляющая свою деятельность в сфере розничной торговли, уступая в рейтинге 2017 года компаниям Google и Apple. В 2018 году также улучшили свои позиции Samsung и Facebook.

Таблица 8.

Топ–10 ТНК по версии Brand Finance Global 500, 2018 г., млн долл. США

Ранг в 2018 г.	Ранг в 2017 г.	Название компании	Страна	Отрасль	Стоимость компании в 2018 г., млрд долл. США	Изменение по сравнению с 2017 г., %	Стоимость компании в 2017 г., млрд долл. США
1	3	Amazon	США	Розничная торговля	160,81	42,00 %	106,40
2	2	Apple	США	Электроника, IT	140,31	37,00 %	107,14
3	1	Google	США	Интернет	120,91	10,00 %	109,47
4	6	Samsung	Южная Корея	Конгломерат	92,29	39,00 %	66,22
5	9	Facebook	США	Сети	89,68	46,00 %	62,00
6	4	AT&T	США	Телекоммуникации, СМИ	82,42	–5,00 %	87,02
7	5	Microsoft	США	Разработка ПО	81,16	6,00 %	76,27
8	7	Verizon	США	Телекоммуникации	62,82	–5,00 %	65,88
9	8	Walmart	США	Розничная торговля	61,48	–1,00 %	62,21
10	10	ICBC	Китай	Банковская	69,19	24,00 %	47,83

Источник: составлено авторами на основе [7].

Согласно данному рейтингу наиболее дорогие бренды принадлежат компаниям США, Китая, Германии и Японии (см. рис. 1).

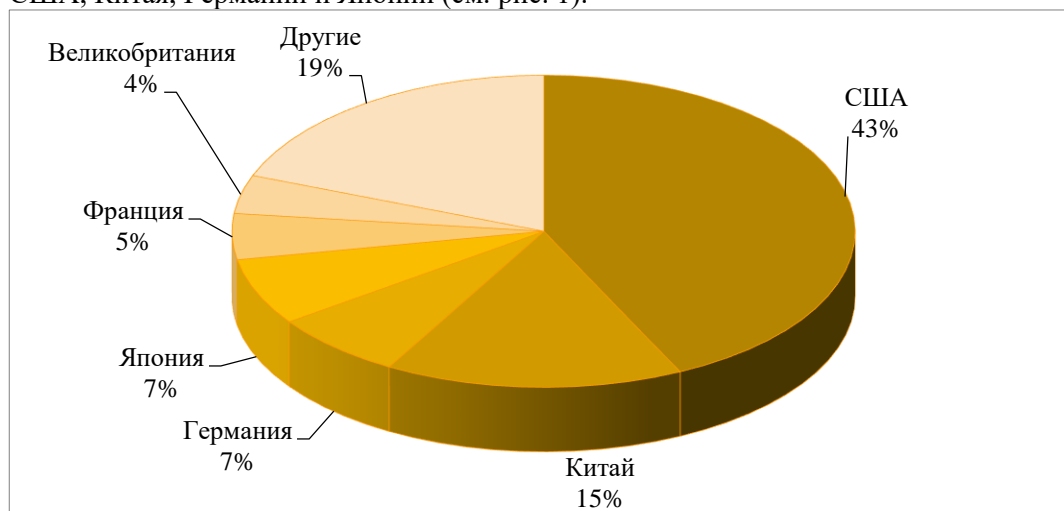


Рисунок 1. Стоимость компаний в разбивке по странам по рейтингу Brand Finance Global 500.

Составлено авторами на основе [7]

Наибольшая стоимость компаний наблюдается в технологическом, банковском секторе, телекоммуникациях и розничной торговле (см. рис. 2).

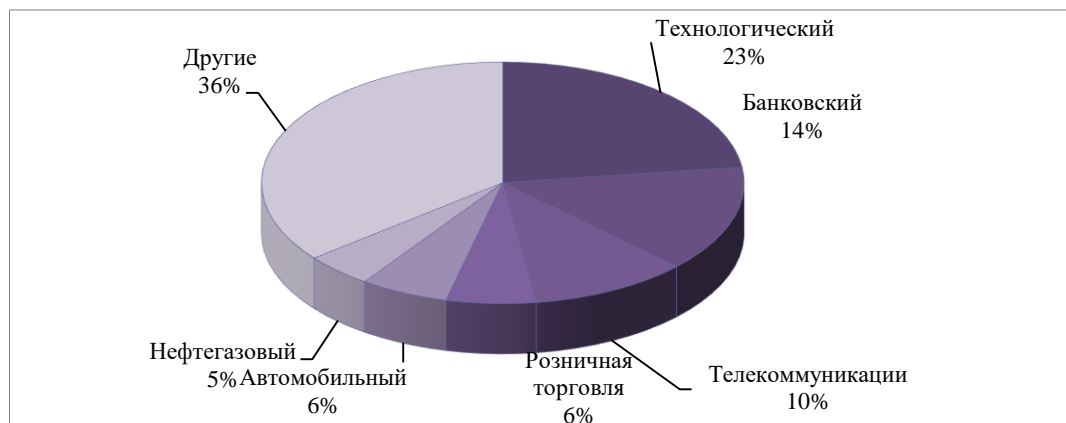


Рисунок 2. Стоимость компаний в разбивке по отраслям по рейтингу Brand Finance Global 500.

Составлено авторами на основе [7]

Существенные изменения в сторону увеличения стоимости корпораций в 2018 г. по сравнению с 2017 г. показали такие ТНК, как Wuliangye, UQ Communications, Haval, Evergrande, YouTube и Tesla (см. рис. 3). Данные компании занимаются производством алкогольной продукции, мобильными сервисами, автомобилестроением, продажей недвижимости, странами базирования являются Китай, США и Япония. Наибольшие изменения в сторону уменьшения стоимости компании были отмечены у Toshiba, Sumitomo Group, Poly Real Estate, ExxomMobil и Under Armour (см. рис. 3). Данные компании работают в легкой отрасли, добыче и переработке нефти, занимаются недвижимостью или вообще являются конгломератом.

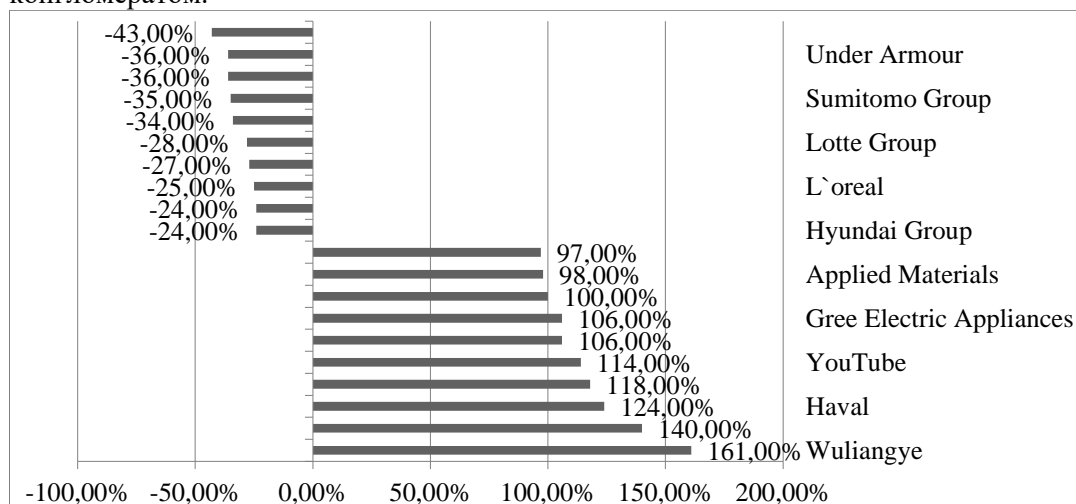


Рисунок 3. Крупнейшие изменения стоимости компаний по рейтингу Brand Finance Global 500 2017–2018 гг.

Составлено авторами на основе [7]

Современные тенденции развития ТНК в различных странах мира неодинаковы, с некоторой условностью можно выделить следующие:

- становление качественно новых «глобальных компаний» пятого поколения и перестройка старых ТНК, трансформирующихся в «глобальные компании» (США);
- формирование узкоспециализированных агрессивных ТНК в традиционных отраслях (ФРГ, Франция и другие европейские страны);
- попытка трансформации переживающих кризис ТНК путем слияний с иностранными компаниями (Япония, Южная Корея);
- создание традиционных ТНК на базе национальных финансово-промышленных групп (развивающиеся страны, Мексика, отчасти КНР, где ТНК формируются на базе государственных предприятий) [8, с. 143];
- усиление зарубежной экспансии большого числа средних и малых фирм, которые, по сути, становятся новыми, нарождающимися ТНК.

Отметим, что еще одной тенденцией развития является установление системы международного производства, что говорит не только о проникновении продукта во многие страны, но и в передовые отрасли, определяющие лидерство на рынке. То есть речь идёт о расширении на мировом рынке сетей производства и реализации продукции.

Таким образом, возникновение ТНК обусловило формирование и развитие транснациональных корпоративных связей, которые, в свою очередь, выступают в качестве фактора формирования нового центра экономической власти в мировой экономике в целом. В данном случае речь идет не об отдельных корпорациях, а об их совокупности, а точнее, о взаимосвязанном сообществе ТНК.

ВЫВОДЫ

Усиливающаяся транснационализация экономической деятельности является ярким проявлением глобализации, активно развивающейся в течение последних десятилетий. В этих условиях транснациональные корпорации как главный элемент современной микросистемы претерпели существенные изменения, впоследствии получив значительные полномочия и власть, решая вопросы экономического и политического передела мира.

Глобальные корпорации конца XX и начала XXI веков выступают в качестве локомотива инновационно-инвестиционного процесса в мировой экономике. ТНК определяют и направляют мировое производство природного сырья, конструкционных материалов, топлива и электроэнергии, современной техники, технологических знаний, информации и глобальных информационных сетей. ТНК лидируют в подготовке современных специалистов и управляющих, формируют лидеров нового типа, которые в свою очередь придают гибкость, динамичность и антикризисную устойчивость самим ТНК. Национальные государства и ТНК поддерживают и усиливают друг друга по основным направлениям мирового научно-технического прогресса. В современных условиях возникновение и развитие крупных промышленных корпораций и международных финансово-промышленных

групп способствует наращиванию экономической мощи стран и усилению их геополитических позиций.

Список литературы

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М.: Academia, 2004. 790 с.
2. Побирченко В. В., Сазонова Г. В. Транснациональный фактор трансформации экономики Украины в условиях глобализации // Культура народов Причерноморья. 2002. №26. С. 33–37.
3. Капустина Л. М., Фальченко О. Д. Транснациональные корпорации: роль в экономическом развитии России. Екатеринбург, 2015. 164 с.
4. Геоэкономическая парадигма глобального развития: [академический словарь–справочник] / Авт.–сост. [М. Г. Никитина, Е. И. Осадчий, В. В. Побирченко, Е. А. Шутаева]; под общ. ред. М. Г. Никитиной. Махачкала: Издательство «Апробация», 2019 326 с.
5. World Investment Report 2018 [Электронный ресурс]. URL: <https://unctad.org/en/pages/publicationWebflyer.aspx?publicationid=2130>
6. Fortune Global 500 [Электронный ресурс]. URL: <http://fortune.com/global500/>
7. Brand Finance Global 500 [Электронный ресурс]. URL: <https://brandfinance.com/>
8. Шутаева Е. А., Побирченко В. В. Влияние мирового финансово-экономического кризиса на развитие корпоративного управления ТНК в условиях глобализации // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. № 1. 2013. С. 141–145.
9. Официальный сайт UNCTAD [Электронный ресурс]. URL: www.unctad.org

Статья поступила в редакцию 16.09.2019

SUMMARIES

FOREIGN TRADE OF RUSSIA WITH THE CASPIAN REGION COUNTRIES: STATISTICAL REVIEW

Butsenko I. N., Shkolnikova L. D.

National interests in the Caspian region countries foreign trade (Azerbaijan, Iran, Kazakhstan, Russia, Turkmenistan) are aimed at creating an effective regional security system. Based on the recent geopolitical and geoeconomic events in the world, the foreign policy guidelines of the Caspian region countries are changing in order to match the world economy realities. One of the Russia's foreign policy vectors is the strengthening of trade and economic relations with the countries of the Caspian region. The relevance of this study is due to the need to monitor the status and development of the foreign trade between Russia and the Caspian region countries for further adjustment and prioritization of trade and economic cooperation.

The article presents a statistical review of Russia's foreign trade with the Caspian region countries for the period 2008-2018. The positions in the export and import of each country of the Caspian region as a trading partner of Russia are highlighted. The main indicators of the Russia's foreign trade with the Caspian region countries are calculated. As part of this study, emphasis was placed on determining the shifts in the intensity of mutual trade in goods between Russia and the Caspian region countries and calculation of the preference coefficients as a reflection of the real integration level of the region's commodity markets.

The study found that the distribution of commodity flows between Russia and the Caspian region countries is extremely uneven and unstable. The multidirectional trends in the dynamics of volumes and structure of goods' export and import from the Caspian region countries are due to the differences in the levels and rates of national economies development, the specifics of the industry structure, and the changing orientation of commodity flows under the influence of geo-economic and geopolitical factors.

In addition to geopolitical factors, the reasons for the emerging trends in Russia's mutual trade with the Caspian region countries lie in factors related to the insufficiently diversified commodity structure of foreign trade, low competitiveness, and the unfavorable situation on the world energy markets. However, this aspect should be considered in detail in the context of mutual trade for each country in the Caspian region.

Keywords: foreign trade of Russia, the Caspian region countries, export, import, geographical structure, commodity structure, trade balance, intensity coefficient of the mutual trade in goods, the preference coefficient.

ANALYSIS OF PERSPECTIVES OF INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL COOPERATION OF RUSSIA AND THE EU

Vanyushkin A. S., Prohodko I. I.

The analysis of scientific and technological cooperation of Russia with the EU was conducted in frames of separate instruments, such as technical platforms, innovation clusters, frame programs and collaborative projects. Several organizational barriers for development of scientific and technological cooperation of Russia with the EU were discovered in frames of the above mentioned instruments. These barriers concern differences in possibilities for commercialization of scientific results, in information supply of potential participants of scientific projects, etc. In order to specify the most perspective economic spheres of scientific and technological cooperation of Russia and the EU the new coefficient of relatedness of an international scientific and technological cooperation was proposed and implemented to calculate this issue concerning Russia and the EU in frames of each applied instrument (technical platforms, innovation clusters, frame programs, collaborative projects). By means of calculations of the proposed coefficient the spheres with the most related scientific and technological cooperation of Russia and the EU were determined. They are the following: aerospace industry, micro- nano- and optical technologies, biotechnologies, new materials, as well as food and chemical industries. It was discovered, that specification of the most perspective economic spheres of scientific and technological cooperation of Russia and the EU needs comparing the above mentioned spheres, determined by means of the proposed coefficient, and the priorities of innovations, determined with the use of the three following approaches: technological orders, share of industries in GDP, size of multiplicative effects in national economy. In the result of such comparison, the most perspective economic spheres of scientific and technological cooperation of Russia and the EU were determined. They are the following: technologies of reducing fuel consumption in aerospace industry, new technologies for production of civil avionics, new composite materials in automobile and aircraft building; new chemical substances for production of pharmaceuticals, fertilizers for agriculture, detergents; biotechnologies for increasing economic effectiveness of organic agriculture.

Keywords: international scientific and technological cooperation, frame programs, collaborative projects, technical platforms, innovation clusters.

THE ROLE OF THE STATE IN THE PERIOD OF TRANSFORMATION OF THE SOCIAL SERVICES SYSTEM

Gafarova K. E.

The article substantiates the global nature of modern transformational changes in the system of social services based on the disclosure of their driving forces, vector orientation, as well as the mechanism for their implementation. The world models of social services are highlighted, an assessment of their effectiveness is given. The functional features of the public sector of social services in the context of globalization and the directions of their

diversification are considered. Particular attention is paid to the role of the state in shaping the modern global segment of social services. It is noted that with the beginning of the formation of national social services systems, their core has always been the public sector, which has played a leading role in the implementation of socio-economic policies aimed at ensuring employment of citizens, ensuring a minimum level of wages and social insurance, maintaining adequate solvent demand of the population, assistance in case of unemployment and disability, the development of education and health systems, etc. Characterizing the modern place of the state in the provision of social services, its dualistic role is noted: on the one hand, the state through its authorized bodies provides direct financial support for the provision of social services to the least protected category of citizens, and on the other, creates the necessary institutional and organizational and economic conditions for consolidating the efforts of public and private and non-governmental sectors in solving acute social problems of society.

Keywords: social services, socialization of the economy, social standards, globalization, transformation of the social services system, public sector of the social services system.

GLOBAL DOMINANTS OF BUSINESS TRANSNATIONALIZATION

Gorda A. S.

The most significant for the transnationalization of business activities the general economic characteristics of the integration processes were identified: the search for effective forms of international regulation of global economic processes; the formation of integral regional complexes, an international economic complex with common proportions and the structure of reproduction; expansion of the spatial possibilities of the international movement of goods, labor and capital, due to the elimination of administrative and economic barriers; international unification of the internal economic conditions of the states-participants of integration associations, leveling their level of economic development.

The current trends in the development of international business activities are analyzed, the main ones being intensive investment and innovation processes that determine the modern development of the “civilization of knowledge” and related international business activities. It has been determined that the current level of development of the ICT sphere makes possible the active accumulation and effective use of information as a resource, without which effective activity of business entities in market conditions is impossible.

The assessment of the positioning of modern transnational corporations in the world economic order system has been carried out. It has been established that the largest developed countries of the world correspond to the largest transnational companies, whose structure demonstrates the key areas of their specialization. At the same time, there is a clear tendency in the last 17 years to reduce the number of TNCs in developed countries and the rapid growth of their number in developing countries - China, Brazil, Taiwan.

The main dominants and features of their influence on the processes of transnationalization of business activities were determined: the transition of the world economy to the sixth technological order with its systemic digitization; diversification of the country structure of transnational capital with the depersonification of property; spatial

cluster vertical integration of transnational businesses; the formation of new regional centers for the accumulation of global investment capital. Analyzed various aspects of the implementation of the main types of strategies of transnational corporations.

Keywords: business activity, integration, internationalization, transnational corporations, transnationalization dominants, corporate strategies.

FEATURES OF IMPLEMENTATION OF INNOVATION STRATEGIES AND BUSINESS MODELS OF TNC

Gorda O. S.

Various aspects of the practical implementation of innovative development strategies and business models of transnational corporations are explored. It has been established that the existing production and investment models of transnational business are developed and implemented exclusively on innovative and technological prerequisites. Key vectors of global innovation progress are identified. Its core will be formed by such areas as: artificial intelligence, robotics, nanotechnology, genetic engineering, cell technology, self-guided robotic transport, Internet of things, new materials and organisms with desired properties.

The key indicators characterizing the positions of transnational structures in the global system of innovative development are analyzed. It has been established that the most innovative sectors of the global economy now have the highest level of transnational monopolization of capital and production, and the competitive position of TNCs is largely determined by their technological leadership achieved through the effective functioning of global value chains, the convergence of their own production and outsourcing mechanisms, maintaining a high market share, cost optimization and product differentiation.

Key factors for the formation of competitive advantages of TNCs at the present stage. The features of the influence of the global dominant of the transition of the world economy to the sixth technological order and its systemic digitalization on the processes of transnationalization of business activity are studied. The role of transnational reproduction centers in the formation of a modern global innovation environment is analyzed. The features of the modernization of organizational forms of scientific, technical and innovation activities of TNCs in the direction of the development of strategic alliances and corporate innovation networks are identified.

It was concluded that, under the influence of technological globalization processes, the largest TNCs in the world are significantly modernizing their technological policies in the direction of developing global innovation networks, implementing cooperative forms of cooperation with companies in the corporate and non-monopolized sectors, forming their own patent portfolios and blocking scientific research of their competitors, actively using technological mechanisms. outsourcing, the acquisition of foreign enterprises for the sake of "know-how" to binning ethnocentric and polycentric management styles, as well as the internationalization of R & D concentration in maternal departments development of the most innovative developments in the field of science and technology.

Keywords: innovation development, transnational corporations, innovation strategies, TNC business models, strategic alliances, corporate innovation networks.

FEATURES, PROBLEMS AND PROSPECTS OF INTEGRATION PROCESSES IN THE EUROPEAN UNION AT THE PRESENT STAGE OF ITS DEVELOPMENT

Dmitrieva A.B.

This article is devoted to the study of the main problems of development of integration processes within the EU, as well as identifying the causes of their occurrence. It is proved that today, in the conditions of global financial and economic instability, there are some significant obstacles to further convergence in the EU: fragmentation of the EU, the UK's withdrawal from the EU, the strengthening of protectionist measures by the EU in trade with third countries, the migration crisis, the debt crisis of the Eurozone countries. The foreign economic relations of the EU, including with Russia, are analyzed. The conclusions about the instability and uneven development of the EU member States are made, which can accelerate the disintegration processes on the territory of modern Europe.

Keywords: European Union (EU), fragmentation, debt crisis, migration crisis, protectionism.

MUTUAL TRADE OF BRICS MEMBER COUNTRIES AS A POTENTIAL OF FINANCIAL INTEGRATION

Druzin R. V., Barsegyan A. G.

BRICS countries occupy a special position, having a significant impact on the development of the world economy and international relations. The absence of an integration component, together with the relative geographical remoteness of the economic centers of countries from each other, creates prospects for unification in the fields of information and communication systems and mutual investment. However, under the current conditions, the economic future of the group largely depends on the depth of financial relationships determined by the state of the financial markets of the participating countries on a global economic scale. The article examines the current state of mutual trade of the BRICS member countries in the context of opportunities to strengthen financial cooperation. Trade relations within the whole association are developing unevenly - China plays a significant role in exports and imports. We can talk about a unipolar system with signs of heliocentricity. Currently, China is also the most active in the implementation of joint projects. Russia is also actively involved in implementing joint projects in the BRICS member countries, for example, Langfang Intermark Light Manufacturing Ltd., Riki Group China in China, Biosynthesis Laboratories in India, BIOCAD Brazil Pharmaceutica Ltd., Nordic Yards do Brasil in Brazil. Trade relations of the BRICS member countries are a catalyst for their economic rapprochement and the basis of financial interaction. Trade and economic integration processes are primary within the framework of the BRICS association, since at this stage in the development of financial relations between member countries, the mechanisms of interaction are weak. The dynamics of the balance of payments of BRICS countries is considered. It is advisable to consider the prospect of strengthening foreign

economic relations as stimulating international payments between the BRICS member countries in national currencies and creating common financial markets. Directions for enhancing financial cooperation are associated with existing and new interstate financial institutions, the transition to mutual settlements in the currencies of the BRICS member countries, the expansion of the use of national payment systems abroad - in the territories of other BRICS member countries.

Keywords: BRICS, mutual trade, financial cooperation, balance of payments.

CURRENT STATE AND PROBLEMS OF ENSURING INVESTMENT SECURITY IN THE RUSSIAN FEDERATION

Ilyasova Yu. V.

The article clarifies the essence of the state investment security, analyzes the indicators of investment security of the Russian Federation by actual and threshold values, identifies problems of ensuring investment security in the Russian Federation and suggests priority directions in the field of ensuring investment security in the Russian Federation in the context of globalization.

The investment security of the state as an economic category is a complex and multifaceted concept, since it includes not only the state of protection of the investment sphere, but also the degree of efficiency of reproduction processes, the level of innovation and competitiveness of the national economy. Due to the breadth of the concept, many researchers have attempted to characterize it from the point of view of a particular economic sphere, phenomenon or process. In our opinion, an understanding of the investment safety of the state should be wider than the level of investment or the ability to generate them. It should be considered comprehensively, both from the interests of the state, and from the interests of the direct subjects of investment activity, without which there can be no investment activity. Thus, investment security is both a state, a process and a result.

It is important to identify the reasons why this condition is not safe today. First of all, we are talking about reducing the investment attractiveness of the Russian Federation, both at the national and regional levels, which was a consequence of such phenomena as: a decrease in the efficiency of investment in production, obsolescence of capital goods, and the imperfection of the regulatory framework in the field of foreign regulation investment, lack of an innovative component in the processes of reproduction. Investments are, first of all, investor confidence in the country's economy. The above problems together lead to an annual decrease in confidence on the part of foreign capital in the Russian economy, which today is one of the main threats to both investment and economic security of the country.

Keywords: economic security, investment security of the state, indicators of investment security, threshold values of indicators

POTENTIAL OF CLUSTER FORMATION OF THE TOURIST SPHERE OF THE REPUBLIC OF CRIMEA TAKING INTO ACCOUNT THE EUROPEAN EXPERIENCE

Kuznetsov M. M., Vershinina M. I.

The Republic of Crimea is a new tourist destination in the Russian Federation with significant tourist potential. The development of tourism is one of the key objectives of the region specified in such government documents as the Federal target program "Social and economic development of the Republic of Crimea and Sevastopol" and the State program of development of resorts and tourism in the Republic of Crimea. The creation of tourist clusters is one of the tools to achieve the goals of state programs and a way to increase the tourist and investment attractiveness of the region.

For the successful development of tourist clusters in the region, it is important to use foreign experience in the formation and functioning of tourist clusters. Using the adaptation mechanism as the development of existing industries, we proposed the basis of tourism cluster formation in the Republic of Crimea.

Crimea also has a significant potential for the development of wine tourism and all the prerequisites for the formation of wine clusters, so wine tourism should become one of the key activities of the cluster.

The government of the Republic of Crimea has developed a project of enogastronomic tourism "Wine road", which can form the basis of a new cluster formation. As in the case of the Bordeaux cluster, such a focus of the tourist cluster in the Crimea was historically predetermined. On the territory of the Peninsula there are many large and small wineries, for which the territory and environment of production are common. The essence of the wine cluster is to unite a number of winegrowing and wine-making enterprises of the Crimea, as well as financial, educational, research and trade organizations and government agencies to ensure continuous production and sale of wine products that will meet international standards and can popularize the Republic of Crimea as a tourist destination.

It is also necessary to develop our own production of all necessary equipment for the development of wine tourism, including the production of glass containers, cork, packaging and equipment for wineries.

At the same time, the limiting factors of adaptation of the European experience of cluster formation to the conditions of the Republic of Crimea include: poor state of tourism infrastructure; high level of depreciation of fixed assets and medical bases; personnel deficiency; seasonality of the tourism industry in Crimea; the discrepancy between the quality of tourism services price on them; inaccuracies in the government's development programs; attempts of Directive creation of tourist clusters.

Thus, the mechanism of adaptation of the European experience of creating tourism clusters in the Republic of Crimea should involve the accumulation of successful experience of European countries and its transfer to the conditions of development of the tourism industry in the Republic of Crimea. It is necessary to highlight the specific features of the tourism sector in the region and create a tourist cluster based on the similar successful experience of other regions. In the case of the Republic of Crimea, it may be the creation of a wine cluster. However, in the case of the Republic of Crimea, the limiting factors for

the application of the European experience are the same factors that reduce the pace of effective development of the tourism industry of Crimea as a whole.

Keywords: cluster, wine tourism, tourism, cluster formation.

REGIONAL AND NATIONAL SPECIFICS OF WORLD MILITARY EXPENDITURES

Lukjanovich N. V.

This article is devoted to the analysis of the situation in the sphere of world military expenditures in the conditions of growth of global political and economic instability. It is determined that world military expenditures have a constant tendency to increase, especially in the region of the Middle East, where the interests of the leading states of the world intersect. It is revealed that the United States are the world leader in terms of weapons cost and military equipment and therefore increasingly resort to violent methods of solving global and regional problems. The attitude of Russia to the initiated by the USA arms race is analyzed and it is stated that Russia is a firm supporter of the peaceful way of settlement of international political and economic disputes.

Keywords: global instability, analytical centers, military expenditures

ON THE QUESTION OF DEVELOPMENT ISSUE OF RUSSIAN DIGITAL ECONOMY IN THE CONTEXT OF STATE'S FOREIGN ECONOMIC PRIORITIES

Naumenko R. V., Nesterenko E. S.

In this article the authors consider importance of digital economy for Russia from the position of world economy. With the help of selected indicators a comparative analysis of the process of digital transformation of the Russian economy with the main partner countries was carried out. The authors revealed the main problems of formation and development of the digital economy in Russia. It is concluded that these challenges of economic digitalization have a structural and systemic nature, which complicates the process of overcoming them.

Keywords: digital economy, world digital competitiveness index, information and communication technologies development index, global innovation index, Russia's foreign economic situation, information and communication technologies.

INTEGRATION PROCESSES IN EUROPEAN COUNTRIES: EVOLUTION AND PROSPECTS

Nikitina M. G., Mirankov D. B.

The article discusses the evolution of integration processes in European countries. The theory of socialist integration suggested the development of integration cooperation at

various levels: from interstate to specific enterprises, although it did not provide for a market mechanism of interaction. The consequence of this was the growth of economic and social problems in the CMEA countries. The model of cooperation proposed by the USSR has become obsolete and has become unprofitable for all members of the integration group. Thus, the ripening crisis provoked the collapse of the CMEA and the collapse of the socialist system as a whole. The cooperation of Western European countries was based on market relations based on the conclusion of regional trade and economic agreements, which provided for the free movement of goods, services, capital, human resources, etc.

In the functioning of the European Economic Community (EEC) and the Council for Mutual Economic Assistance (CMEA), one can find both a number of important common features and a large number of specific ones. The activities carried out by the European Economic Community and the Council for Mutual Economic Assistance were aimed at further strengthening the integration and future development of the member countries of the associations, however, these goals were achieved by different methods, ways and different organization methods.

A number of economic and political factors that led to the collapse of the CMEA can be extrapolated to the current situation in the EU. Currently, the development of a number of disintegration processes in Europe is taking place according to the scenario that preceded the collapse of the CMEA. In the near future, the European Union will face new challenges associated with the need for coordination and consensus among an increasing number of member states. The efforts will be directed not so much to development as to maintaining the stability of the group and upholding joint "block" interests in the world market.

Keywords: international economic integration, Council for Mutual Economic Assistance, European Economic Community.

COMPETITIVE POSITIONS OF RUSSIA IN THE BSEC: STATE AND GEOECONOMIC SHIFTS

Osadchiy E. I.

The article deals with the main geopolitical and geo-economic problems of Russia's participation in the Organization of the black sea economic cooperation. The role of competition as the leading geo-economic factors of modern development of the countries is defined. The General competitive positions of Russia as a part of the considered group are characterized. Analyzes the features and problematic aspects of competitive positioning of Russian Federation in foreign trade and innovative areas of cooperation with the countries of the organization.

Keywords: integration region, geopolitical interests, geo-economic factors, international regional integration, competitive positioning.

GREAT EURASIA: MUTUALLY PROFITABLE COOPERATION

Starodubtseva E. B.

The article is devoted to the analysis of the relationship of countries in the framework of the Great Eurasia project. Currently, an increasing number of countries are beginning to realize the need to participate in certain forms of integration associations. It is precisely the joint activities of the countries that are able to reveal competitive advantages and determine great advantages in cooperation, rather than just bilateral agreements. As practice shows, there are all new integration associations, both regional and interregional. And therefore, each country has the opportunity to evaluate the benefits and become a participant in the integration process. The Greater Eurasia project is becoming a global project of the present, in which its main participants - the EU, the EAEU and China, receive certain advantages for expanding trade and investment ties, as well as further development of the economy as a whole.

The article shows the prerequisites for the creation of such a project, in particular, the expansion of sales markets and supply of these regions, in particular, the search for new suppliers of gas and oil for the EU, sanctions against Russia, which led to the emergence of the concept of "Turn East" USA and China. The main benefits of this project for the main participants - Russia, China and the EU in the framework of the expansion of trade, investment projects, and infrastructure changes related to the Silk Road Economic Belt project are considered. Among these benefits are - for China it is access to commodity markets, for Russia and Kazakhstan - new infrastructure, transit advantages, cooperation in the field of logistics, for the EU - expansion of foreign trade and the share of freight traffic with China. It has been shown that the implementation of such a project has led to an increase in the countries' GDP, both in the short and long term. But not only the named countries receive benefits from this project, since Chinese enterprises in the countries along the "One Belt and One Road" have already created 56 zones of trade and economic cooperation, and in the future such cooperation will only expand. The analysis of the trade relations between the countries conducted in the article led to the conclusion about the further expansion of foreign trade turnover between these countries. At the same time, the article notes that Russia should more actively show its position in this project, because otherwise it can be on the "sidelines", which will bring it large enough both economic and geopolitical losses.

In conclusion, the article concludes that the emerging proposal to create a new megaproject - Greater Eurasia, which involves, in the long run, cooperation between the EU, the EAEU, and Asian countries is becoming a necessity and a reality. This is especially important in the conditions of the war between China and the United States, which is forcing China to find new markets and offers, a sanctions regime for Russia, which has to change trade and investment priorities, as well as for the EU, as a market and offers for other countries. In this regard, it can be assumed that the idea of "Greater Eurasia" can be implemented. However, it is important to minimize the impact of the only possible barrier of the continental project. This is a political component of the continental integration of economic projects.

Keywords: Greater Eurasia, EU, EAEU, APEC, trade relations, trade

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT COMPETITION IN THE GLOBAL ECONOMY

Filkevich I. A., Zhao Qing

This article analyzes the theoretical and methodological approaches to the current level of competition in global markets. The features of competitive processes in the system of world economic relations are revealed. The prospects for the development of the world economy are determined, taking into account competitive advantages

Keywords: world economy, globalization, economic processes, geoeconomics, competition, competitive advantages

TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN THE CONTEXT OF SYSTEMIC TRANSFORMATION OF THE GLOBAL ECONOMY

Shutaieva E. A., Pobirchenko V. V.

The article investigates the role of transnational corporations in the optimization of market relations in the context of globalization of the economy. Some aspects of the emergence of transnational corporations and some stages of their activities in the context of trends of the world economy are considered. The authors identify and analyze the main factors and competitive advantages of TNCs, which lead to the improvement of production forces and contribute to the globalization of the economy and world competitive relations. It is shown that TNCs emerged and began to carry out their activities before the advent of globalization, at the turn of the XX-XXI centuries. and, in fact, they are institutions - agents of globalization. The reasons for the enormous influence of TNCs on the global economy are revealed. As part of the study, the main statistical data on the development of TNCs, the ratings and the results of their activities to date have been reviewed.

Keywords: transnational corporations (TNCs), transnationalization, globalization, globalization of the economy, global economy.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Приветственное слово</i>	Ошибка! Закладка не определена.
<i>Буценко И. Н., Школьников Л. Д.</i> Внешняя торговля России со странами Каспийского региона: статистический обзор	5
<i>Ванюшкин А. С., Приходько И. И.</i> Анализ перспектив международного научно-технического сотрудничества России и Евросоюза	17
<i>Гафарова К. Э.</i> Роль государства в период трансформации системы социальных услуг	31
<i>Горда А. С.</i> Глобальные доминанты транснационализации бизнеса.....	42
<i>Горда О. С.</i> Особенности реализации инновационных стратегий и бизнес–моделей ТНК.....	55
<i>Дмитриева А. Б.</i> Особенности, проблемы и перспективы интеграционных процессов в Европейском Союзе на современном этапе его развития	68
<i>Друзин Р. В., Барсегян А. Г.</i> Взаимная торговля стран–членов БРИКС как потенциал финансовой интеграции ..	80
<i>Илясова Ю. В.</i> Современное состояние и проблемы обеспечения инвестиционной безопасности в Российской Федерации	89
<i>Кузнецов М. М., Вершинина М. И.</i> Потенциал кластерообразования туристской сферы Республики Крым с учетом европейского опыта.....	101
<i>Лукьянович Н. В.</i> Региональная и страновая специфика мировых военных расходов	112
<i>Наumenко Р. В., Нестеренко Е. С.</i> К вопросу о проблематике развития цифровой экономики России в контексте внешнеэкономических приоритетов государства	120
<i>Никитина М. Г., Мираньков Д. Б.</i> Интеграционные процессы в европейских странах: эволюция и перспективы	132
<i>Осадчий Е. И.</i> Конкурентные позиции России в ОЧЭС: состояние и геоэкономические сдвиги ...	143
<i>Стародубцева Е. Б.</i> Большая Евразия: взаимовыгодное сотрудничество	151
<i>Филькевич И. А., Чжао Цин</i> Методологические подходы к оценке конкуренции в глобальной экономике	158

Шутаева Е. А., Побирченко В. В.

Транснациональные корпорации в условиях системной трансформации глобальной экономики.....	165
Summaries	178
Содержание	189
Contents	191

CONTENTS

<i>Opening remarks</i>	Ошибка! Закладка не определена.
<i>Butsenko I. N., Shkolnikova L. D.</i>	
Foreign trade of Russia with the Caspian Region countries: statistical review	5
<i>Vanyushkin A. S., Prohodko I. I.</i>	
Analysis of perspectives of international scientific and technological cooperation of Russia and the EU	17
<i>Gafarova K. E.</i>	
The role of the state in the period of transformation of the social services system	31
<i>Gorda A. S.</i>	
Global dominants of business transnationalization	42
<i>Gorda O. S.</i>	
Features of implementation of innovation strategies and business models of TNC	55
<i>Dmitrieva A.B.</i>	
Features, problems and prospects of integration processes in the European Union at the present stage of its development	68
<i>Druzin R. V., Barsegyan A. G.</i>	
Mutual trade of BRICS member countries as a potential of financial integration	80
<i>Ilyasova Yu. V.</i>	
Current state and problems of ensuring investment security in the Russian Federation	89
<i>Kuznetsov M. M., Vershinina M. I.</i>	
Potential of cluster formation of the tourist sphere of the Republic of Crimea taking into account the european experience	101
<i>Lukjanovich N. V.</i>	
Regional and national specifics of world military expenditures	112
<i>Naumenko R. V., Nesterenko E. S.</i>	
On the question of development issue of Russian digital economy in the context of state's foreign economic priorities	120
<i>Nikitina M. G., Mirankov D. B.</i>	
Integration processes in european countries: evolution and prospects	132
<i>Osadchiy E. I.</i>	
Competitive positions of Russia in the BSEC: state and geoeconomic shifts	143
<i>Starodubtseva E. B.</i>	
Great Eurasia: mutually profitable cooperation	151
<i>Filkevich I. A., Zhao Qing</i>	
Methodological approaches to the assessment competition in the global economy	158
<i>Shutaieva E. A., Pobirchenko V. V.</i>	
Transnational corporations in the context of systemic transformation of the global economy	165
Summaries	178
Contents	189