

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ

ТРЕНДЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Монография

Санкт-Петербург
2022

УДК 339.5, 339.9
ББК У52
Т 66

*Печатается по решению редакционно-издательского совета
Северо-Западного института управления РАНХиГС*

Рецензенты:

Ефимова Е. Г. — доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета;

Лукьянов С. А. — доктор экономических наук, профессор РАН, заведующий кафедрой мировой экономики и международных экономических отношений Государственного университета управления

Т 66 **Тренды глобализации** : монография / А. В. Голубев, В. И. Белов, О. Н. Мисько [и др.]. — СПб. : ИПЦ СЗИУ РАНХиГС, 2022. — 248 с.

ISBN 978-5-89781-729-0

В монографии рассматриваются тенденции мировой экономики, сложившиеся в XXI в. Дается характеристика направлениям глобализации и деглобализации и их критика. Рассматривается развитие международной торговли и региональных торговых соглашений. Обсуждается торговая, налоговая и финансовая политика. Указаны приоритеты России в современном инновационном развитии. Книга рекомендуется для студентов бакалавриата и магистрантов направления «Мировая экономика» экономических специальностей вузов, а также для преподавателей.

УДК 339.5, 339.9
ББК У52

© А. В. Голубев, В. И. Белов, О. Н. Мисько, Ю. В. Котелкин, А. В. Лабудин,
О. Ю. Трофименко, Е. В. Жиряева, Н. В. Киреенко, А. И. Погорлецкий,
Е. С. Вылкова, Д. И. Тереладзе, О. В. Рябов,
М. Ю. Елсуков, А. П. Исаев, 2022

© Северо-Западный институт управления РАНХиГС, 2022

ISBN 978-5-89781-729-0

КОЛЛЕКТИВ АВТОРОВ

Белов Валерий Игоревич — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики СЗИУ РАНХиГС, belov-vi@ranepa.ru.

Вылкова Елена Сергеевна — доктор экономических наук, профессор кафедры экономики СЗИУ РАНХиГС, vylkova-es@ranepa.ru.

Голубев Артем Валерьевич — кандидат экономических наук, доцент, директор программы «Экономика» СЗИУ РАНХиГС, golubev-av@ranepa.ru.

Елсуков Михаил Юрьевич — кандидат географических наук, доцент кафедры экономики СЗИУ РАНХиГС, elsukov-my@ranepa.ru.

Жириева Елена Васильевна — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики СЗИУ РАНХиГС, Zhiryayeva-ev@ranepa.ru.

Исаев Алексей Петрович — доктор исторических наук, профессор, декан факультета экономики и финансов СЗИУ РАНХиГС, isaev-ap@ranepa.ru.

Киреенко Наталья Владимировна — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой инновационного развития АПК Института повышения квалификации и переподготовки кадров АПК учреждения образования «Белорусский государственный аграрный технический университет», natallia_kireenko@mail.ru.

Котелкин Юрий Владимирович — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики СЗИУ РАНХиГС, kotelkin-yv@ranepa.ru.

Лабудин Александр Васильевич — доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента СЗИУ РАНХиГС, labudin-av@ranepa.ru.

Мисько Олег Николаевич — доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики СЗИУ РАНХиГС, misko-on@ranepa.ru.

Погорлецкий Александр Игоревич — доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета (СПбГУ), a.pogorletskiy@spbu.ru.

Рябов Олег Васильевич — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики СЗИУ РАНХиГС, ryabov-ov@ranepa.ru.

Тереладзе Давид Ираклиевич — кандидат экономических наук, доцент, заместитель декана факультета экономики и финансов СЗИУ РАНХиГС, tereladze-di@ranepa.ru.

Трофименко Ольга Юрьевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета, o.trofimenko@spbu.ru.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Список условных сокращений	7
Введение	9

Раздел 1

ЭВОЛЮЦИЯ РЕЖИМОВ ГЛОБАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Глава 1. <i>Голубев А. В.</i> Новая нормальность	20
Глава 2. <i>Белов В. И.</i> Экономическая глобализация и трансформационное экономическое пространство	30
Глава 3. <i>Мисько О. Н., Котелкин Ю. В.</i> Современные дезинтеграционные процессы в мировой экономике	50
Глава 4. <i>Лабудин А. В.</i> Соотношение национально ориентированных и глобалистских подходов в экономической политике ведущих мировых держав	62

Раздел 2

ИССЛЕДОВАНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ФОРМ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Глава 5. <i>Трофименко О. Ю.</i> Современные тенденции развития ВТО ..	82
Глава 6. <i>Жириева Е. В.</i> Международная торговля в XXI в.	103
Глава 7. <i>Киреенко Н. В.</i> Экспортная политика малой страны на международном рынке (на примере Республики Беларусь)...	125
Глава 8. <i>Погорлецкий А. И.</i> Международное сотрудничество в налоговой сфере	149
Глава 9. <i>Вылкова Е. С.</i> Налоговая политика государств в условиях коронакризиса	166

Раздел 3

РОССИЯ В РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Глава 10. <i>Тереладзе Д. И.</i> Роль и значение малых и средних банков для банковской системы РФ	198
Глава 11. <i>Рябов О. В.</i> Цифровая трансформация банковской деятельности	209
Глава 12. <i>Елсуков М. Ю., Исаев А. П.</i> Актуальные направления инновационного развития: отечественный и зарубежный опыт исследований	225

СПИСОК УСЛОВНЫХ СОКРАЩЕНИЙ

- АО — Апелляционный орган ВТО
ВВП — валовой внутренний продукт
ВТО — Всемирная торговая организация
ГАТС — Генеральное соглашение по торговле услугами
ГАТТ — Генеральное соглашение по тарифам и торговле
ГС — Гармонизированная система классификации и кодирования товаров
ЕК — Европейская комиссия
ЕС — Европейский союз
МВФ — Международный валютный фонд
МРТ — международное разделение труда
МСБ — малый и средний бизнес
МСП — малые и средние предприятия
НДС/VAT — налог на добавленную стоимость
НДФЛ — налог на доходы физических лиц
НИОКР — научно-исследовательская и опытно-конструкторская работа
ОЭЗ — особая экономическая зона
ОЭСР — Организация экономического сотрудничества и развития
ПИС — права интеллектуальной собственности
ППС — паритет покупательной способности
РНБ — режим наиболее благоприятствуемой нации
СИЗ — средства индивидуальной защиты
СМТК — Стандартная международная торговая классификация
СФС — Соглашение ВТО по санитарным и фитосанитарным мерам
ТБТ — Соглашение ВТО по техническим барьерам в торговле
ТНК — транснациональные корпорации
ТРИПС — торговые аспекты прав интеллектуальной собственности
ТТИП — Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство
ТПП — Транстихоокеанское партнерство
ФАО — Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН
ФНС РФ — Федеральная налоговая служба Российской Федерации
ФРС — Федеральная резервная система США
ЦУР — цели устойчивого развития

ЮНКТАД — Конференция ООН по торговле и развитию

ATAD — Директива ЕС по борьбе с уклонением от уплаты налогов

BEPS — противодействие размыванию налоговой базы и переводу прибыли в низконалоговые юрисдикции

CBAM — механизм пограничной корректировки углеродных границ

CIT — корпоративный подоходный налог

CRS — Общий стандарт отчетности, Common reporting standard

ETS — Система торговли выбросами

ETT — налог на электронные транзакции

G20 — «Большая двадцатка»

GST — налог на потребление

ИТ — информационные технологии

NOL — чистые операционные убытки

PIT — индивидуальный подоходный налог

SGD — сингапурский доллар

TISA — Соглашение по торговле услугами

ВВЕДЕНИЕ

Новые явления в глобальной экономике, возникшие после экономического кризиса 2008–2009 гг.: вялый рост прямых иностранных инвестиций, сопровождающийся реиндустриализацией в США и политикой восстановления промышленности в ряде других стран, снижение темпов роста мировой торговли ниже уровня роста мирового продукта, пересмотр отношения стран к региональным торговым соглашениям, национализм в торговой политике создают новый ландшафт мировой экономики. С другой стороны, страны развивают опыт глобального управления в борьбе с уклонением от уплаты налогов, с предотвращением банковских кризисов, стремятся совместно решать проблемы здравоохранения. Мировая торговля, построенная на заложенных ГАТТ принципах свободной торговли, существует с 1848 г. Эпизоды протекционизма, очевидно, возникают в связи с промышленными кризисами или кризисами международных отношений. Представляет ли собой ситуация в мировой экономике после 2008 г. новую траекторию, которая больше не задается глобализацией рынков, или она является затянувшимся этапом протекционизма в цикле торговой политики? Каков баланс сил глобализации и национализма? Задача данной монографии — осмыслить названные явления современности.

Первый раздел монографии посвящен эволюции режимов глобального управления.

В первой главе А. В. Голубев описывает феномен «новой нормальности», связанный с тем, что Соединенные Штаты получают все меньше выгод от глобальных тенденций последних десятилетий, а развивающиеся страны становятся их бенефициарами. Проявлениями «новой нормальности» являются антиинтеграционные процессы в ЕС на фоне того, что экономики ряда стран-членов, например Греции, до сих пор не восстановились после глобального финансового кризиса 2008–2009 гг. Происходит социальное расслоение в промышленно развитых странах. Последствием пандемии коронавируса стала высокая инфляция, продолжительность которой может оказаться неопределенно большой. Еще одной чертой новой реальности является появление криптовалют — революционного события в финансовой сфере.

Вторая глава представляет собой обширный обзор экономической глобализации в «трансформационном» экономическом пространстве. Мировой продукт за 20 лет увеличился более чем в 2,5 раза, значительно сократилась бедность. При этом во многих развивающихся странах упали темпы экономического роста, перенос производств в страны с более мягким экологическим и трудовым законодательством справедливо может считаться новой формой колониальной эксплуатации. Уязвимость развивающихся стран на мировой арене состоит в их более высокой чувствительности к экономическим кризисам, источник которых находится где-то вовне. Осуждается умышленная санкционная политика США и стран Европейского союза, направленная на сокращение экономик отдельных государств (Китая, России). Среди трендов торговли, отмеченных автором, — сокращение объемов глобальной торговли между странами, территориально далеко расположенными друг от друга, перегруппировка мирового экономического пространства по региональным блокам. Автор В. И. Белов указывает на то, что многих проблем не возникло бы, если бы каждая страна развивала сотрудничество с близкими по уровню экономического развития государствами. Участие России в мировой торговле нельзя признать успешным. За десять последних лет ее доля в международной торговле сократилась на 12,2%. Ситуацию, по мнению автора, может поправить торгово-экономическое сотрудничество России с дружественными странами.

В третьей главе дается теоретическое осмысление дезинтеграции, проявившейся после нескольких десятилетий интенсивного нарастания числа региональных торговых соглашений. В итоге пандемии пошатнулась уверенность в результативности европейской интеграции. В период президентства Дональда Трампа произошла переориентация США на двухстороннюю модель сотрудничества с попыткой сдвинуть баланс в свою пользу или отказаться от многосторонних обязательств. О. Н. Мисько и Ю. В. Котелкин указывают, что современный этап дезинтеграционных процессов связан с исчерпанием интеграционного потенциала существующих объединений, отсутствием единой долгосрочной цели у основных участников, неэффективностью управления, различиями в уровне развития между странами-участницами. Авторы обращают внимание на то, что противопоставление интеграции как положительной тенденции и дезинтеграции как отрицательного процесса оправдано в том случае, когда анализируются их последствия для экономической системы в целом. Положительные эффекты дезин-

теграции могут проявить себя в стимуляции экономической системы к новому витку развития. Авторы указывают, что при выходе страны из экономического союза меньший протекционизм может быть одним из направлений развития. В результате Brexit как Великобритания, так и ЕС снизили тарифы в отношении стран, не являющихся членами ВТО. Система региональных торговых соглашений долго рассматривалась как конкурирующая с правилами многосторонней системы ВТО. Однако в условиях, когда региональные соглашения подверглись дезинтеграции, требуется пересмотр и принципа многосторонности. Заявленное в этой главе возрастание значения принципа двухсторонности будет подтверждено в пятой главе.

Четвертая глава, заканчивающая первый раздел, представляет собой настоящий манифест национальным приоритетам в международных отношениях. Этот подход разрабатывался Фридрихом Листом, который придал экономической науке четкую государственно и национально ориентированную практическую направленность. А. В. Лабудин подчеркивает, что любой ученый-экономист принадлежит своей нации, а если нация стремится к глобальной экспансии, его экономические модели будут содержать глобалистские конструкции. Автор призывает не делать из американских экономистов гуру для России. А. В. Лабудин показывает, что в каждой стране присутствуют политические силы — сторонники национально ориентированного пути развития. Это касается и стран — бенефициаров глобализации. Президентство Дональда Трампа является хорошим тому свидетельством. Меняется и сам глобалистский вектор, все меньше опирающийся на национальные приоритеты и все больше — на корпоративные интересы многонациональных компаний. Автор видит задачу ученых-экономистов в разработке целостной и надежной концепции осуществления благотворных возрождающих процессов в нашей стране и на постсоветском пространстве в целом, которая вооружила бы государственных управленцев соответствующей методологией.

Второй раздел монографии исследует отдельные формы международных экономических отношений. В пятой главе «Современные тенденции развития ВТО» О. Ю. Трофименко описывает достижения организации, подтверждающие, прежде всего, жизнеспособность идей свободной торговли, на которых построен устав ВТО. Число участников организации, возросшее до 164, плюс 23 страны на стадии вступления, подтверждает приверженность стран идеям свободной торговли. ВТО через снижение тарифов способствовала формированию гло-

бальных производственных цепочек, а система разрешения споров снизила угрозу торговых войн. Развиваются гибкие форматы переговоров. На смену обязывающему принципу «единой сделки», который предполагал, что не согласовано ничего, пока не согласовано все, а каждая страна должна была получить труднодостижимый баланс выгод и уступок, пришли иные подходы. Появление ВТО в 1995 г. знаменовало собой воплощение идеи глобализации. Однако накопившиеся противоречия между различными категориями стран привели к тому, что выработка новых правил существенно затормозилась, а количество ограничительных мер выросло. Многосторонний формат переговоров перестал быть эффективным, страны для решения своих проблем все чаще обращаются к региональным соглашениям, а сильные игроки начинают склоняться к двухсторонним отношениям, где рычаги их воздействия более эффективны.

В шестой главе обсуждаются особенности международной торговли в XXI в. По отдельным признакам можно говорить о сжатии процессов глобального обмена. Открытость торговли в результате трех эпизодов падения за 20 лет находится на том же уровне, на каком она была в период кризиса 2009 г. — экспортная квота составляет 20%. По расчетам Е. В. Жиряевой, снижение концентрации экспорта по странам, которое наблюдалось в 2007 г. по сравнению с 2001 г., оказалось недолгосрочным, а концентрация в 2020 г. стала выше, чем была в 2001 г. С начала тысячелетия усугублялся торговый дисбаланс между США и Китаем. Соединенным Штатам удалось значительно поправить ситуацию в 2019 г. в результате торговой войны с Китаем. Снижение доли сырой нефти в международной торговле с 7,4 до 4,5% за период 2005–2019 гг. свидетельствует о том, что базовым ресурсом мировой экономики в ближайшем будущем будет альтернативная энергетика. Углеродный налог, вводимый странами ЕАЭС, очевидно, является серьезным новым торговым барьером в этом регионе. Другие тенденции говорят в пользу глобализации. Пандемия COVID-19 сделала реальностью для многих людей электронный шопинг, в том числе через зарубежные интернет-платформы. Самым значительным изменением в структуре мировой торговли было увеличение доли на мировом рынке полупроводниковых устройств, которая теперь составляет 4,7%. Это один из немногих признаков, отражающих положительное развитие экономической глобализации, поскольку торговля полупроводниками ведется в рамках международного производства.

В седьмой главе Н. В. Киреенко описывает особенности экспортной политики малой страны на международном рынке. Автор указывает, что еще не выработана система критериев отнесения стран к большим и малым. Республика Беларусь, занимая 0,15% мировой территории и имея 0,17% населения, в определенных случаях способна влиять на мировую конъюнктуру как один из ведущих экспортеров льноволокна и молокопродуктов. Интересно отметить, что, хотя модель экономики Республики Беларусь не обсуждается в главе, она содержит существенный элемент планового хозяйства — экспортная политика осуществляется в рамках государственных пятилетних программ. Высока роль государственного сектора в экономике. Так, объем экспортных поставок агропродовольственной продукции товаропроизводящих сетей с белорусским капиталом составляет 61,4%. Известно, что чем меньше ВВП страны, тем выше ее зависимость от внешней торговли. В таких странах правительство стремится создать благоприятные условия для экспортирующих предприятий. Беларусь экспортирует более 60% производимой продукции. Установлена зависимость от одного экономического партнера: экономическая ситуация 2020 г. в стране зависела от особенности проведения торговых переговоров с Россией по стоимости нефти и газа для республики; на долю Российской Федерации приходится 45% белорусского экспорта и 50% импорта. Основным предметом импорта Беларуси в 2020 г. была сырая нефть товарной позиции 2709 ГС, основным экспортным товаром — продукты нефтепереработки товарной позиции 2710. В Россию отправляется 75% агропродовольственного экспорта республики.

В восьмой главе раскрывается проблематика международного налогового сотрудничества, направленная на устранение двойного налогообложения, предотвращение уклонения от уплаты налогов, отмену налоговой дискриминации для иностранных хозяйствующих субъектов. А. И. Погорлецкий отмечает, что вопросы налоговой недискриминации близки по характеру своего решения к возможностям устранения дискриминации в торговых отношениях. Глобализация рынков и зарубежное инвестирование как результат экспансии крупных промышленных компаний эпохи начала массового производства потребовали от правительств стран установить административную взаимопомощь в части сбора налогов. Такое сотрудничество началось в 1843 г. На втором этапе налогового сотрудничества произошло его институциональное и нормативно-правовое оформление в виде модельной конвенции Финансового комитета Лиги Наций. После Второй

мировой войны налоговое сотрудничество стало приоритетом для ОЭСР. До недавнего времени «доцифровые» технологии не позволяли сделать борьбу с отмыванием налогов достаточно эффективной. Сотрудничество развивалось на двухсторонней основе и отчасти — в рамках ВТО. На следующем этапе ОЭСР сосредоточила внимание на низконалоговых юрисдикциях. После мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. группа G20 стала вторым наряду с ОЭСР важнейшим институтом международного налогового сотрудничества. И если мы в предыдущих главах говорили о снижении роли многосторонних инструментов, то в налоговой сфере наблюдается другая тенденция — переход стран от двухстороннего к многостороннему сотрудничеству. Современные цифровые технологии позволяют вести мониторинг трансграничных торговых и инвестиционных операций в режиме реального времени. Страны получили доступ к налоговому контролю за деятельностью своих резидентов за рубежом. К 2019 г. относится инициатива ОЭСР об уплате налогов на основе критерия «источника образования доходов». В период пандемии налоговые инструменты стали элементом антикризисных программ. Автор заключает, что пандемия COVID-19 инициировала новый интерес к международному налоговому сотрудничеству.

В девятой главе описывается налоговая политика отдельных стран в ситуации коронакризиса. Во-первых, эти меры различались по этапам развития пандемии. В чрезвычайную фазу пандемии налоговые меры были нацелены на помощь и решение социальных задач. В фазу затухания коронакризиса налоговые меры становятся стимулирующими восстановление и в последующем экономический рост. На выходе из пандемии увеличивается тяжесть налогообложения доходов корпораций и физических лиц. Е. С. Вылкова указывает на уязвимую позицию развивающихся стран, которые не смогли использовать в полной мере денежно-кредитную политику в ответ на кризис. Страны, введшие серьезные меры по блокированию деятельности, как правило, вводили и более широкие меры налоговой поддержки. Но реализовать такие всеобъемлющие пакеты налоговых мер могли только страны с более высокими налоговыми коэффициентами к ВВП. Передовые экономики — члены ОЭСР — могли позволить себе более щедрую поддержку в чрезвычайной фазе пандемии. В результате число банкротств во Франции, например, в период пандемии снизилось. В этой главе мы находим ответ на вопрос «как кризис повлиял на существующие тренды и не создал ли он новых направлений налоговой политики?». Имеющаяся в мире тенденция к сокращению корпоративного подоходно-

го налога с началом пандемии лишь в немногих странах привела к решению о его снижении. В частности, с 2021 г. в Российской Федерации снизилась с 20 до 3% ставка налога на прибыль организаций, применяемая к ИТ и технологическим компаниям. Заметно усилилось стимулирование НИОКР. Республика Корея, Китай, Италия, Литва, Индонезия и Индия воспользовались ситуацией в попытке привлечь на свою территорию компании ИТ-сектора.

В третьем разделе определяется место и приоритеты России в современной экономике, переживающей цифровой переход и четвертую промышленную революцию.

Две главы посвящены банковской системе. Глобализация действует на банковскую систему не самым благоприятным образом. Содержание десятой главы высвечивает тот факт, что применение стандартов Базельского комитета к малым и средним банкам России влечет за собой снижение их числа. В свою очередь, явление деглобализации — уход иностранных участников с банковского рынка — сопровождается увеличением доли государственного сектора в финансовой системе, снижая уровень конкуренции. Д. И. Тереладзе отмечает, что цифровизация является способом выживания для малых и средних банков, которые за счет перехода в дистанционный формат экономят на затратах. В основном это удастся сделать, развивая интернет-банкинг для физических лиц. Таким образом, инновации, внедряемые через цифровизацию, способны охватить самый широкий круг участников хозяйственной деятельности, включая малые предприятия, а отнюдь не являются преимуществом лидеров.

В одиннадцатой главе обсуждается цифровая трансформация банковского сектора России. Банки повсеместно превращаются в цифровые финтех-компании, расширяя перечень услуг и сокращая физическое присутствие на рынке. Популярность дистанционных форматов взаимодействия возросла в период пандемии коронавируса. Цифровая трансформация оказывает положительное действие на финансовые показатели кредитных организаций. До последнего времени побочным эффектом новых тенденций была банковская концентрация. Однако О. В. Рябов считает, что технологии блокчейна, big data, роботизации, оптического распознавания, создания чат-ботов и искусственного интеллекта могут эффективно повысить конкурентоспособность малых и средних банков. Хотя Россия не занимает первых строк в Индексе сетевой готовности Всемирного экономического форума, как представляется, банковский сектор

является лидером инновационного развития страны. Ассоциация ФинТех должна, по ожиданиям автора, стать одним из самых масштабных партнерств в стране в цифровую эпоху.

В двенадцатой главе в широком историческом охвате обсуждаются перспективы инновационного развития России. По мнению М. Ю. Елсукова и А. П. Исаева, содержание процесса специфично для каждой страны. В России инновации производятся в рамках государственных программ на специализированных предприятиях государственного сектора экономики. Крупный бизнес, сформировавшийся в сырьевых отраслях, оказался наименее заинтересованным в инновационном обновлении экономики. Полученная общая картина неутешительна. Доля затрат на исследования и разработки в России более чем в два раза меньше средних значений этого показателя для стран G7. В отличие от Китая, Россия не смогла внедрить те инновации, которые были сформированы на базе государственных научно-исследовательских институтов. Рост дохода на душу населения по теории Солоу определяется только динамикой технологического прогресса. Российская наука, к сожалению, не выступает таким драйвером роста. Сформулированные в 2008 г. ориентиры государственной политики, предполагающей переход от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста, достигнуты не были. Какую связь можно усмотреть между процессом глобализации и технологическим развитием России? «Глобализационный» подход признает существование единой «магистральной» развития мирового сообщества. Инновационное развитие оказывается одной из составляющих общей динамики заимствований стран со слабой экономикой от стран с экономикой сильной. В многочисленных работах обосновывается суждение о том, что «поезд уже ушел», а инновационное развитие может служить определяющим фактором роста только для стран-инноваторов. Остальные государства могут лишь встроиться в процессы технологического развития, которое задают страны-лидеры. Это суждение оправдано тем, что технологии неконкурентны и могут легко распространяться через границы от инноваторов к имитаторам. Авторы рассматривают возможности догоняющего развития для России через создание инновационных центров. Подобный опыт «анклавного» технологического развития имеет Индия. Выявлены зависимость этого типа развития от мер государственной поддержки, недостаточное внимание прочим отраслям экономики, отсутствие мультипликативных эффектов. Опыт стран — лидеров инновационного развития свидетельствует о том, что для продвижения

инноваций необходимо располагать ресурсом широко диверсифицированной экономики, в связи с чем авторы указывают на потребность в «новой индустриализации», основанной на передовых инновационных решениях. Ставится задача «прорывного» развития, при которой ориентиры, формируемые в настоящее время, не теряют актуальности в будущем. Соответственно, российская экономика должна определиться с «направлением главного удара» инновационного развития будущего. Для Российской Федерации, по мнению авторов, такой отраслью будет оставаться производство вооружений.

В современной мировой экономике мы наблюдаем стагнацию многосторонних и региональных торговых отношений и одновременно рост значения многосторонних конвенций в налоговом сотрудничестве. Безуспешность Дохийского раунда переговоров в ВТО не остановила роста числа членов этой организации. Кризис здравоохранения и региональная дезинтеграция дают толчки новому развитию. Таковы реалии XXI в., пока не позволяющие говорить о каком-либо реальном тренде на деглобализацию в масштабах мирового сообщества.

До последнего времени международные организации безоговорочно поддерживали то представление, что мировая экономика является глобальной, усматривая в глобализации залог мирного сосуществования наций. На сегодня поддержка не является безусловной. Приведем только два примера. Так, согласно подходу Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, продовольственное самообеспечение не считалось главным компонентом продовольственной безопасности страны, было распространено мнение, что страна, используя свое сравнительное преимущество, может купить продовольствие на мировом рынке в обмен на другой товар. В июле 2020 г. на семьдесят пятой сессии Генеральной Ассамблеи ООН специальный докладчик по праву на питание в своем докладе заявил, что чрезмерная зависимость от иностранных поставок увеличивает риски и нестабильность цен. Возможность гарантировать, что продукты питания будут доступными, зависит от способности страны производить их на своей территории. Однако успехи глобализации привели к усилению специализации во многих развивающихся странах, часто в пользу экспортных культур и в ущерб основным продуктам питания для внутреннего потребления. В результате многие развивающиеся страны стали нетто-импортерами продовольствия. С 1995 г. импорт продовольствия на душу населения в странах с низким доходом и дефицитом продовольствия вырос более чем на 500%. Было поставлено под сомнение Со-

глашение Всемирной торговой организации по сельскому хозяйству. По мнению докладчика, оно не дало адекватных результатов, его следует свернуть и заключить новые международные продовольственные соглашения. Второй пример содержится в докладе о мировых инвестициях — 2021 ЮНКТАД. Прямые иностранные инвестиции привлекательны для развивающихся стран во многих аспектах, важнейший из которых — достижение целей устойчивого развития (ЦУР). Однако многонациональные предприятия развитых стран более не являются лидерами по зарубежным инвестициям, их доля в 2020 г. упала до рекордно низкого уровня в 47%. Инвестиции с нуля, значимые для ЦУР, в развивающихся регионах сократились после начала пандемии на 33%, а международное финансирование проектов упало на 42%. COVID-19 вызвал сокращение международных частных инвестиций в области инфраструктуры и здравоохранения на 54%, производства продуктов питания и сельского хозяйства — на 49%, водоснабжения, санитарии и гигиены — на 67%, образования — на 35%. Сказанное означает, что взаимовыгодное сотрудничество развитых и развивающихся стран через прямые иностранные инвестиции является хрупким механизмом, неустойчивым к внешним вызовам. Экономисты ЮНКТАД склоняются к мысли, что в ближайшие годы будут расти преимущественно региональные инвестиции.

Авторы монографии указывают на важность для России торгово-экономического сотрудничества с дружественными странами. Страны пространства ЕАЭС, как показано на примере Республики Беларусь, тесно связаны с экономикой России. В результате коронакризиса в стране были созданы налоговые стимулы для деятельности ИТ и технологических компаний. Произошла цифровая трансформация банков. На вопрос о том, каким будет базовое направление технологического развития страны, авторы отвечают, что на сегодня это, вероятно, производство вооружений. Работа содержит призыв к отечественным ученым-экономистам разрабатывать концепции осуществления процессов возрождения для России.

Жиряева Е. В.

Раздел 1

**ЭВОЛЮЦИЯ РЕЖИМОВ
ГЛОБАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Глава 1

НОВАЯ НОРМАЛЬНОСТЬ

Современное общество переживает смену настроений в рамках мировой экономики: глобализация, являющаяся движущей силой развития экономических и социальных процессов в мире в течение полувека, теряет популярность. Все больше ведущие страны в своей внешнеэкономической политике используют не только скрытый, но и открытый протекционизм, а в идеологии все активнее звучат нотки антиглобализма.

Последствия мирового финансово-экономического кризиса 2008 г. оказали большое влияние на глобализационные процессы в мировой экономике. С одной стороны, это окончательное формирование Китая как мирового лидера не только в области экспорта продукции, но и в качестве крупнейшей на планете экономики по паритету покупательной способности (ППС). Впечатляющими выглядят и успехи Индии в росте экономики, существенно превышающие темпы роста мирового ВВП прошедшего десятилетия. С другой стороны (и, вероятно, в немалой степени из-за превосходства Китая и ряда развивающихся стран в международной торговле и роста их влияния на мировой арене), все больше набирают распространение действия антиглобалистского характера со стороны традиционных экономических держав. Причем в определенный момент возглавили это движение США после избрания Д. Трампа президентом на выборах 2016 г.

Разворот США от глобальных тенденций последних десятилетий оказался стремительным. К концу 2016 г. были свернуты переговоры по Трансатлантическому торговому и инвестиционному партнерству (ТТИП) — соглашению о свободной торговле между ЕС и США, а в январе 2017 г. США вышли из глобального торгового соглашения — Транстихоокеанского партнерства (ТТП), заключенного ранее

между 12 странами Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), включая США. И, несмотря на то, что 11 оставшихся стран позже договорились о заключении нового торгового соглашения под названием «Всеобъемлющее и прогрессивное соглашение для Транстихоокеанского партнерства», которое включает в себя большинство положений ТТП, без США былого значения такое соглашение иметь не будет.

Изменения во внешнеэкономической политике США, являющихся ранее одним из инициаторов и проводников глобальных идей в мире, были, очевидно, связаны со снижающейся выгодой для американской экономики от глобальных тенденций последних десятилетий. Дело в том, что положительный эффект от возрастающей открытости национальных хозяйств и их глубокой интеграции в мировую экономику является непостоянным: до определенного уровня он растет, после чего начинает падать¹. Кроме того, все в большей степени бенефициарами дальнейшей интеграции национальных экономик в мировую являются развивающиеся страны, создающие все большую конкуренцию традиционным мировым лидерам — США, Японии, странам ЕС. Однако и многие страны с развивающейся экономикой не испытывают больших выгод от глобализации, поскольку точки снижения отдачи от дальнейшего углубления в эти процессы страны с низким и средним доходом, как правило, достигают быстрее, чем страны с высоким доходом. В результате значительная часть стран мира в плане выгод глобализации уже достигла своего естественного предела². Во многом это объясняется тем, что общий выигрыш стран от глобализации растет быстро на начальных этапах, при снятии торговых барьеров. В дальнейшем же издержки начинают увеличиваться, а выгоды сокращаться.

Посткризисный период (после 2008 г.) оказался значимым и для Евросоюза с точки зрения происходящих событий, влияющих на мировую экономику и геополитику. Зона евро испытала проверку на прочность, когда Греция, ведомая популистами, находящимися у власти, заявляла о желании покинуть европейский валютный союз и вернуть свою национальную валюту вместе с правом ее эмиссии. Позже Великобритания после результатов референдума о членстве страны в ЕС была

¹ *Candelson B., Carare A., Hasse J.-B., Lu J.* Globalization and the New Normal // IMF Research Paper Series. — 2018. — IMF Working Paper No. 18/75. — P. 2–3.

² *Буторина О. В.* Экономическая история евро. — М. : Весь Мир ; ИЕ РАН, 2020. — С. 480.

вынуждена запустить процедуру выхода из союза. Стала складываться нетипичная картина для Европейского союза: наряду с желанием ряда стран стать членами союза и единой валютной зоны начали проявляться и нарастать антиинтеграционные процессы внутри самого ЕС.

Идеи глобализма и антиглобализма все активнее сталкиваются друг с другом, причем инициатором последних являются зачастую те страны, которые активней других еще пару десятилетий назад продвигали доктрину глобализма на мировой арене. Глобализация перестала приносить традиционным бенефициарам ту выгоду, которую они получали ранее. И наоборот, все больше выгод от глобальных процессов в экономике получают развивающиеся страны. В результате чего в настоящее время мир переживает формирующуюся **новую нормальность**.

Впервые термин «новая нормальность» (new normal) появился в США во время Великой депрессии, когда субъектам экономики приходилось приспосабливаться к новым условиям, непривычным ранее для общества.

После кризиса 2008 г. термин вновь приобрел популярность на фоне проявления болевых точек в разных областях мировой экономики, почти незаметных ранее. Упомянутый кризис по масштабам последствий был сравним, пожалуй, лишь с Великой депрессией, а потому актуальность «новой нормальности» вполне очевидна.

Пандемия коронавируса 2020–2021 гг. еще больше спровоцировала интерес научного сообщества к изучению этого вопроса и расширению самого понятия «новая нормальность». Пандемия внесла свои коррективы в это понятие. Сегодня данный термин используется для определения не столько экономических, сколько социальных последствий кризиса, вызванного пандемией COVID-19³. Эти последствия рассматриваются в разных аспектах общественной жизни с общим смыслом того, что ранее казавшееся ненормальным отныне становится обычным явлением.

После кризиса 2008 г. все более отчетливо начали проявляться элементы скрытого протекционизма в действиях правительств ведущих экономических держав при формальной приверженности политике свободной торговли. Мир стал свидетелем разгорающихся торговых и валютных войн, ставших еще одной составляющей новой нормальности.

³ Новая нормальность: образ жизни, рынки, инфраструктура и коммуникации после пандемии [Электронный ресурс] // НАФИ. — URL: https://nafi.ru/projects/sotsialnoe-razvitie/novaya_normalnost/ (дата обращения: 10.09.2021).

Наиболее серьезные действия, относящиеся к торговым войнам, предприняли США в отношении Китая в период президентства Д. Трампа. Причем торговой войне предшествовали действия обеих стран в отношении друг друга совершенно противоположной направленности: в мае 2017 г. США и КНР подписали торговое соглашение, расширяющее США доступ на рынки Китая, а Китай получал право продажи в США куриных полуфабрикатов собственного производства. Однако уже в августе того же года торговое представительство США (USTR) инициировало «расследование деятельности Китая» в области передачи технологий и интеллектуальной собственности. Иначе говоря, Китай обвинили в промышленном шпионаже.

В феврале 2018 г. США ввели пошлины на ввоз панелей для солнечных батарей и стиральных машин на общую сумму 10 млрд долл., хотя тремя месяцами ранее президент Трамп, посетив Китай, отметил потепление отношений. В марте 2018 г. США подали в ВТО жалобу на Китай, ввели высокие тарифы на импорт стали и алюминия, обложили пошлинами китайскую продукцию с высокой добавленной стоимостью и запретили китайским инвесторам вкладывать деньги в ряд наукоемких отраслей американской экономики. В апреле того же года ответный удар нанес Китай. На дополнительное введение США тарифов на продукцию из Китая примерно на 3 млрд долл. и публикацию списка будущих тарифов еще на 50 млрд долл. Китай ответил публикацией своего списка — на ту же сумму. В дальнейшем обе страны регулярно повышали ставки в торговом противостоянии, и в результате к началу октября 2019 г. пошлинами был обложен импорт из Китая в США на 550 млрд долл. в год и экспорт в Китай на 185 млрд долл. в год⁴.

Китай оказался не единственной страной, в отношении которой США развязали торговую войну. Так, в 2018 г. США ввели пошлину в размере 25% на импорт стали и 10% — на алюминий в отношении целого ряда стран, в том числе ЕС, Австралии, Мексики, Канады, России, стран Южной Америки и Китая. Примечательно, что увеличение пошлин коснулось не только стран, с которыми у США непростые политические и экономические отношения, но и традиционных союзников по таким объединениям, как НАФТА и НАТО. То есть

⁴ Как торговые войны Трампа повлияют на мировую экономику [Электронный ресурс] // Московский центр Карнеги. — URL: <https://carnegie.ru/commentary/80057#> (дата обращения: 10.09.2021).

перспектива подпортить со странами-союзницами отношения, выстраиваемые десятилетиями, не остановила администрацию Трампа в своих действиях. Более того, в октябре 2019 г. США ввели в отношении ЕС пошлины в размере 10% на самолеты и 25% — на сыр, вино и другие продукты питания, после того как ранее ВТО признала, что концерн Airbus на протяжении многих лет получал субсидии от стран Европы. Помимо авиационной отрасли европейские субсидии выделялись и ряду других производств, в том числе сельскохозяйственному комплексу ЕС⁵. Стоит уточнить, что США подали иск в ВТО на действия ЕС еще в 2005 г. и лишь к 2019 г. получили решение в свою пользу. Иначе говоря, основания для введения пошлин на импорт продукции из ЕС у США имелись. Жесткая риторика администрации США скорее говорила о переходе к прагматичной политике в отношениях с торговыми партнерами.

Однако и до прихода Трампа в Белый дом торгово-экономические отношения США и КНР не были безоблачными. Неоднократно США обвиняли Китай в манипулировании валютным курсом, направленном на поддержание слабого юаня, не позволяя ему укрепляться под действием рыночных механизмов, повышая тем самым ценовую конкурентоспособность китайских производителей. На протяжении последних десятилетий курс национальной валюты Китая имеет режим жестко регулируемого плаванья, с минимальными отклонениями в течение года, с постепенной тенденцией на ослабление.

Важной особенностью современных процессов глобализации является финансовая глобализация, в результате которой капитал перестал иметь национальную принадлежность, а многие крупные банки превратились в транснациональные. В последние годы происходит слияние финансовых и технологических компаний или развитие последними финансовых сервисов с освоением новых ниш, где ранее присутствовали лишь традиционные финансовые компании⁶. Подобная финансовая глобализация учащает кризисные явления и делает на-

⁵ ЕС и США договорились о прекращении торговой войны [Электронный ресурс] // Коммерсантъ. — URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4857021> (дата обращения: 10.09.2021).

⁶ Golubev A. and Ryabov O. Transformation of traditional financial companies into FinTech // Proceedings of the International Scientific Conference — Digital Transformation on Manufacturing, Infrastructure and Service. — 2020. — Article 17. — P. 1–7. DOI: <https://doi.org/10.1145/3446434.3446543>.

циональные экономики более восприимчивыми к экономическим и финансовым потрясениям, происходящим в разных частях планеты, отражаясь на стабильности мировой экономики. При вхождении национальной экономики в стадию стагнации наибольшие потери несут малообеспеченные слои населения. А при выходе из кризиса лицам низших слоев населения значительно сложнее улучшить свое финансовое положение (иначе говоря, выбраться из глубокой бедности), чем состоятельному человеку стать более богатым. В результате мы будем наблюдать социальное расслоение в промышленно развитых странах, которое станет заметной чертой новой нормальности.

Угроза социального расслоения наиболее остро стоит в странах ЕС, что подтверждают данные изменения размеров экономики союза. Так, объем ВВП еврозоны (в постоянных ценах) превзошел уровень 2007 г. лишь в 2015 г. При этом в отдельных странах провал оказался куда более впечатляющим. Например, в Греции объем реального ВВП за 2018 г. составил лишь 76% от уровня 2007 г.⁷ За период 2008–2016 г. в стране лишь в 2014 г. был зафиксирован рост экономики (+0,7%), в остальные годы — отрицательные темпы.

Социальные противоречия в Европе велики и по причине высоких размеров безработицы в отдельных странах ЕС. И если в Германии и Франции они невелики, то, например, в Испании уровень безработицы к середине 2021 г. превышает 15%, а на пике, в 2013 г., был выше 27%⁸. Причем среди молодежи в 2013 г. безработным был каждый второй испанец в возрасте до 25 лет. В таких условиях необходимость выплат пособий по безработице со стороны государства ложится тяжким грузом в виде налогов на работающих граждан: фактически работающие содержат безработных, среди которых немалая часть и мигрантов.

Проблеме социального расслоения стран ЕС добавляет регулярный приток мигрантов из Африки и Ближнего Востока, преимущественно крайне бедных и низкоквалифицированных. Растет доля бедного населения в относительно благополучной Европе, что вызывает неприязнь и порой агрессию бедных в отношении сравнительно богатых слоев общества. Правительства европейских стран вынуждены оказывать

⁷ Буторина О. В. Экономическая история евро. — М. : Весь Мир ; ИЕ РАН, 2020. — С. 482.

⁸ Уровень безработицы в Испании [Электронный ресурс] // Investing.com. — URL: <https://ru.investing.com/economic-calendar/spanish-unemployment-rate-526> (дата обращения: 10.09.2021).

финансовую поддержку мигрантам (в основном в виде пособий), что вызывает теперь уже непонимание у значительной части местного населения: на налоги трудящихся граждан содержатся приезжие безработные, которых никто в страну не приглашал. Все больше поддержку на выборах в европейских странах получают популисты левого толка, выступающие за увеличение налогов на богатых и рост государственных расходов на бедных. Такая политика приводит к росту государственной задолженности, сложности обслуживания огромного долга, бегству предпринимательского капитала и их обладателей от высоких налогов и в конечном счете — к еще большим экономическим проблемам. На этом фоне уже возникает запрос общества на более жесткие решения накопившихся проблем, что вполне может привести к ренессансу ультраправых взглядов и приходу к власти партий крайне правого толка.

Пандемия коронавируса, ставшая спусковым крючком в нарастающих противоречиях и экономическом противостоянии ведущих стран, во многом повлияла на ускорение многих процессов, развивающихся после кризиса 2008 г., еще четче формируя очертания новой реальности. Одним из проявлений новой нормальности после пандемии становится целый спектр изменений в поведении общества, потребностях, привычках.

В глобальном масштабе пандемия внесла существенные коррективы в образ жизни людей, а значит, и потребительского спроса. Удаленная работа, онлайн-образование, доставка товаров, электронная коммерция, финансовые сервисы в онлайн-режиме — все это получило быстрое развитие в короткие сроки на фоне увеличившегося спроса на данные услуги, при этом ряд традиционных услуг получил сильнейший удар, от которого многим фирмам оправиться уже не получится.

Одна из серьезных проблем глобального характера, которую вызвала пандемия, — нарушение логистических цепочек, в результате которого многие предприятия, работающие на сырье и комплектующих, поставляемых десятками и сотнями фирм из множества стран, не могли обеспечить нормальный производственный процесс. Неравномерность и повторяемость очагов вспышек вируса в разных районах мира и ограничения (вплоть до полного локдауна), принимаемые руководством стран, привели к сокращению производства и даже закрытию ряда фирм — производителей продукции, приостановке ее отгрузки при поставке на экспорт.

Пожалуй, самый сильный урон понесла сфера международного туризма и пассажирских авиаперевозок, а также связанный с ними

ресторанный и гостиничный бизнес, сфера развлечений. Сократился спрос на продукцию авиастроительной отрасли, морских и речных судов, пассажирских железнодорожных вагонов.

Вместе с тем отложенный в период локдаунов спрос на широкий перечень товаров и услуг со стороны населения и бизнеса, а также стимулирующие меры правительств и центральных банков привели к резкому удорожанию сырьевых товаров почти по всему спектру: нефти, газа, металлов, дерева, продовольственного сырья и др. Особенность добывающей промышленности состоит в том, что вынужденное сокращение добычи сырья полностью восстановить в краткосрочной перспективе практически невозможно. На это требуется время и капитальные вложения. В результате образовался дефицит сырья на мировом рынке, подстегнувший резкий рост цен на сырье и продукции его переработки. На динамику сырьевых цен в значительной мере повлияли и объемы биржевых спекулятивных операций с сырьевыми активами, которые заметно возросли на фоне беспрецедентной по размерам накачки ликвидности национальных экономик со стороны монетарных органов практически по всему миру.

Рост сырьевых цен и избыточная ликвидность мировой финансовой системы не могли не отразиться на темпах инфляции, которые начали резко повышаться. Есть опасность того, что всплеск инфляции в 2021 г. не будет временным и мир вступил в длительный период высокой инфляции, а значит, и высоких ставок со стороны центральных банков ведущих экономик мира. В таком случае эпоха дешевых денег, делящаяся с конца 2008 г., подходит к концу. В инфляционной экономике многие страны уже разучились жить, но отныне более высокие темпы роста потребительских цен и высокие ставки по кредитам могут стать новой реальностью.

Период высокой инфляции оказывается противоположностью предыдущему низкоинфляционному циклу. Низкая инфляция в крупнейших экономиках мира периода 2009–2020 гг. была вызвана несколькими факторами: невысокими показателями экономического роста, ростом импорта сравнительно дешевой продукции из развивающихся стран (прежде всего из стран Азии) и расширением электронной коммерции, имеющей преимущественно меньшие издержки, по сравнению с традиционной. Однако темпы роста электронной коммерции в настоящее время значительно снизились из-за увеличившейся ее доли в общем обороте, а затраты на производство продукции в развивающихся странах неуклонно растут. Кроме того, резкий всплеск темпов

экономического роста после рекордного спада экономик большинства стран мира в прошлом году спровоцировал кратный рост цен на сырьевые товары, что не могло не отразиться на себестоимости производимой продукции широкого спектра.

Маловероятно, что растущую инфляцию как проблему всей мировой экономики в скором времени удастся обуздать. Поскольку новой нормальностью, вероятно, станет проблема обеспечения стабильных темпов экономического роста, особенно для большинства промышленно развитых стран. Предельно острым может стать выбор между поддержанием экономического роста и приемлемым темпом инфляции. При неминуемом замедлении экономической активности после резкого роста экономических показателей на фоне малой базы первой половины 2020 г. большинству государств потребуется стимулирующая экономическая политика, при этом набор имеющихся у них в распоряжении инструментов является крайне скудным. Бюджетное стимулирование через рост государственных расходов и налоговые послабления ограничивается огромными размерами государственного долга (в ряде стран существенно превышающего 100% ВВП) на фоне почти постоянно растущего дефицита бюджета. За положительными явлениями в виде роста занятости и роста доходов в результате бюджетных стимулов следует рост издержек по широкому спектру видов бизнеса.

Монетарное стимулирование имеет еще больше ограничителей в виде исторически низких размеров учетной ставки центральных банков (в США — ФРС) и избыточной ликвидности через выкуп активов со стороны регуляторов. Дальнейшее снижение ставок практически невозможно, продолжение накачки ликвидностью экономик еще больше будет провоцировать рост инфляции. Даже если избыточная денежная масса не будет попадать на потребительский рынок, значительная ее часть может направляться на биржевой товарный рынок с увеличением скупки сырьевых активов, удорожание которых будет отражаться на издержках в обрабатывающих отраслях. Таким образом, мир, вероятно, на продолжительное время вошел в высокоинфляционную стадию своего развития, что в значительной степени будет отражаться на рынках сырьевой и готовой продукции, издержках производства, доходах компаний и населения, экономическом росте. Многие страны могут войти в период стагфляции, для которой характерна стагнация экономики при высокой инфляции.

На фоне роста инфляции, а значит, ускорения обесценения традиционных, так называемых фиатных⁹, денег весьма вероятно проявление еще большего интереса со стороны граждан и бизнеса к криптовалютам, широкое распространение которых в скором времени может стать таким же обычным явлением, как использование безналичных расчетов, электронных кошельков и иных составляющих жизни современного человека. И, несмотря на попытки многих государств взять под контроль использование криптовалют, сам факт появления и распространения такой альтернативы фиатным деньгам является почти революционным событием в мировой финансовой системе. Это еще одна сторона новой реальности.

Резюмируя вышеизложенное, можно выделить ряд важных аспектов. Понятие «новая нормальность», возникшее в период Великой депрессии, получило новое звучание в период кризисов 2008 и 2020 гг. В этот период происходят значительные сдвиги в мировой экономике: глобализация все чаще сменяется антиглобализмом в риторике и действиях ведущих стран мира; протекционизм и торговые войны на фоне официального следования политике свободной торговли становятся инструментом поддержания конкурентоспособности; на смену традиционным экономическим державам приходят новые игроки из развивающихся стран; заметно возрастают сепаратистские настроения в Евросоюзе с оформленным выходом из него Великобритании; период сверхнизкой инфляции в странах с развитой экономикой остается в прошлом, а на смену ему приходит высокоинфляционный период развития и угроза продолжительной стагфляции в ряде стран. Пандемия коронавируса в значительной степени изменила поведение человека и его привычки: удаленная работа, самоизоляция в период вспышек заболевания, ограничение общения с другими людьми и социальная дистанция, ношение маски на лице и иных средств личной безопасности в общественных местах, существенные ограничения на перемещение, особенно за границу. Отныне то, что казалось нам чем-то странным, во что сложно было поверить еще несколько лет назад, становится новой реальностью.

⁹ Фиатные деньги. Аналитическая записка [Электронный ресурс] // Банк России. — URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/79860/analytic_note_20190829_ddkp.pdf (дата обращения: 10.09.2021).

Глава 2

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ТРАНСФОРМАЦИОННОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО

Особенности расширения экономической глобализации в периоды кризисов и экономического давления

Экономическая глобализация, понимаемая как одна из трех основных составляющих глобализации (две других — это политическая и культурная), характеризуется не только интеграцией национальных экономических систем, но и формированием единого мирового экономического пространства. Развитые страны мира налаживают экономическое сотрудничество как с себе подобными, более тесно взаимодействуя друг с другом, так и с развивающимися странами, «втягивая» их в мировой хозяйственный оборот и распространяя на них свое влияние, стандарты производственных процессов, культуру потребления, унифицируя образ жизни в целом.

Экономическая глобализация в целом характеризуется следующими положительными моментами. Во-первых, это ускорение темпов мирового экономического роста. Так, если рассматривать глобальный валовой внутренний продукт мира, то за последние 20 лет он увеличился в 2,5–2,75 раза. Наглядная иллюстрация данных представлена на рис. 2.1.

Во-вторых, это сокращение бедности в целом по миру. По данным Всемирного банка, коэффициент численности бедного населения, рассчитанный на уровне 1,90 долл. США в день, сократился почти в 4,6 раза за 36 лет (с 42,7% в 1981 г. до 9,3% в 2017 г.). Наглядная иллюстрация данных представлена на рис. 2.2.

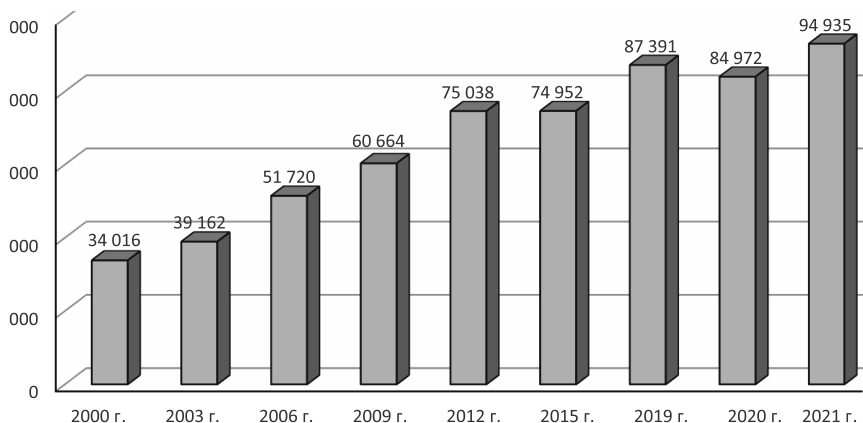


Рис. 2.1. Сравнительная характеристика мирового ВВП по годам, трлн долл. США [5]

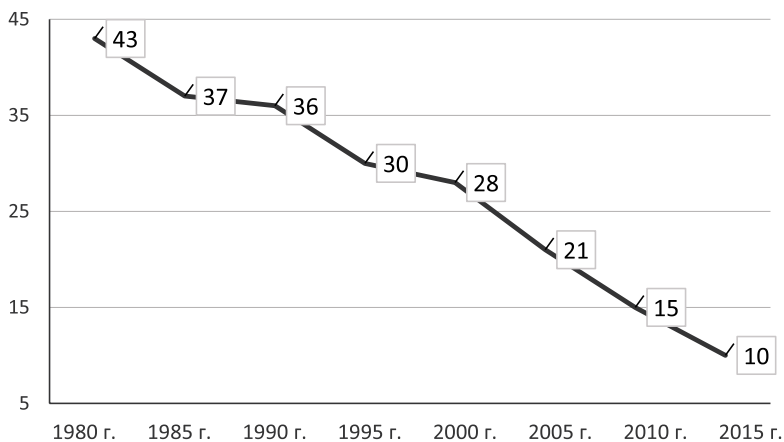


Рис. 2.2. Коэффициент численности бедного населения на уровне 1,90 долл. США в день (% населения) [2]

Наряду с очевидными положительными сторонами процесса распространения экономической глобализации в мире, имеются и некоторые негативные моменты. Влияние экономической глобализации на уровень экономического развития отдельных стран оказывается разным. При рассмотрении одного из главных макроэкономических показате-

лей — валового внутреннего продукта на душу населения — можно отметить, что в 1990-х гг. XX столетия наблюдался рост до 5% в год по сравнению с предыдущими периодами в тех странах, которые принято называть глобализирующимися (Корея, Сингапур, Китай, Индия и других, входящих в группу новых индустриальных стран). В то время как в развитых странах мира (Германия, Италия, Франция, Япония и др.) и неглобализирующихся (развивающихся) странах (большинство стран третьего мира), напротив, наблюдался спад темпов экономического роста в два и более раза [3].

Кроме того, по мнению некоторых авторов [1; 9; 10], экономическая глобализация является одной из причин ухудшения социально-экономических, экологических и прочих условий организации производства и жизни людей, что соответствует принятому выражению «гонка ко дну». Так происходит в результате сокращения со стороны производителей своих издержек, стремления акторов к минимизации затрат и себестоимости продукции, когда производитель переносит свое производство в страны с более дешевой рабочей силой, с менее строгими экологическими стандартами, с «мягким» трудовым законодательством. В свою очередь, руководители принимающей страны в целях привлечения иностранных инвестиций на свою территорию всячески способствуют созданию необходимых для бизнеса условий хозяйствования. Получается, что та страна, в которой люди живут хуже (низкие заработные платы, невысокие экологические издержки и проч.), становится более привлекательной и конкурентоспособной на мировом рынке с точки зрения приложения капитала.

Вместе с тем экономическая глобализация, порождая взаимозависимость и взаимосвязанность национальных экономик, приводит к сокращению глобального неравенства доходов ввиду более быстрых темпов экономического роста в развивающихся странах. В некоторых государствах (например, в Китае и Индии) доходы на душу населения за последние двадцать лет увеличились вдвое. Чтобы достичь такого показателя в более ранние периоды времени, Соединенным Штатам Америки потребовалось на это порядка 150 лет.

В основе распространения современной экономической глобализации лежит, во-первых, международная торговля, которая за последние несколько десятилетий демонстрирует устойчивые темпы роста. Трансграничное перемещение готовой продукции (товаров и услуг), полуфабрикатов (промежуточной продукции), факторов производства (капитала и технологий), а также оптимизация логистических цепочек

поставок, повышение эффективности международных перевозок грузов, снятие различных барьеров (тарифных, торговых, административных и проч.) в товарообороте, создание режимов наибольшего благоприятствования способствуют наращиванию объемов продаж между странами и росту торговли во всем мире. В качестве примера на рис. 2.3 приводится динамика объемов экспортных операций в мире за последние 20 лет.

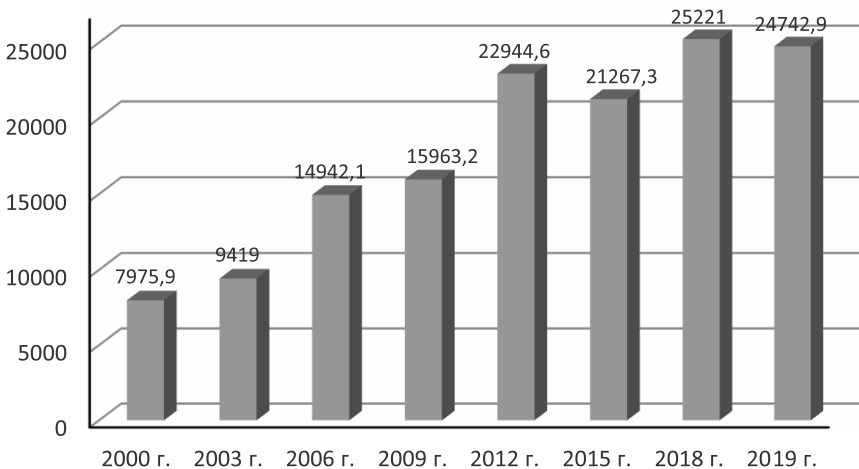


Рис. 2.3. Сравнительная характеристика экспорта товаров и услуг по годам, млрд долл. США [7]

Наблюдаемые снижения объемов экспорта товаров и услуг в отдельные периоды времени связаны с финансово-экономическим кризисом в 2008 г. (и, как следствие, снижение параметров в 2009 г.) и с кризисом международных отношений между странами в 2014 г. (и, как следствие, снижение объемов экспорта в 2015–2016 гг.).

Во-вторых, это широкое распространение информационно-телекоммуникационной сети (в том числе Интернет) и внедрение в практику хозяйствования появившихся цифровых технологий, которые, стирая границы территорий, позволяют быстро и открыто коммуницировать между различными экономическими субъектами в едином мировом пространстве. По данным мировой статистики интернета, в 2020 г. уникальных пользователей сети Интернет было около 60% от общего числа жителей на планете Земля (4,8 млрд чел. из 7,7 млрд чел.).

По мнению Джека Ма, главы международной корпорации Alibaba Group (по данным на 2020 г. крупнейшей компании по капитализации в Азии), «глобализацию нельзя остановить — никто не может остановить глобализацию, никто не может остановить торговлю ... Если торговля останавливается, то останавливается мир. Глобальная торговля — это способ предотвратить войну, а не вызвать войну» [12]. Канцлер Германии Ангела Меркель на Всемирном экономическом форуме в Давосе в 2018 г. и премьер Индии Нарендра Моди также высказывали мнение о многостороннем сотрудничестве, а не изоляции стран. По мнению доктора политических наук, профессора кафедры дипломатии МГИМО В. Ф. Прякина, «глобализация может быть остановлена только одним путем — самоуничтожением человечества вследствие обострения мировых проблем...» [11].

Определенно, остановить расширение экономической глобализации вряд ли удастся в ближайшем будущем. Обращает на себя внимание в этом отношении противоречивая тенденция: при всей важности и необходимости единения и сплочения государств и народов перед глобальными вызовами и угрозами в периоды кризисов и стагнаций наблюдается, напротив, самоизоляция и национализация стран, развязывание торговых войн и вооруженных противоборств, политическое поглощение одних государств и доминирование других (экономически развитых), лишение самостоятельности и независимости в принятии суверенных решений одними государствами и подчинение воли и самоуправления правилам другого государства. При этом политическое согласие в настоящем времени некоторых государств с политикой двойных стандартов, с распространением гегемонии одного государства, а также поддержка анахроничного однополярного мира одновременно порождают со стороны экономических субъектов внутреннее недовольство сегодняшним положением дел (ущемляются их экономические интересы). Конфликт интересов и внутренняя противоречивость будут нарастать, что, безусловно, негативно отразится в будущем.

Концепция страны-гегемона в политико-экономическом плане общеизвестна: каждому государству уже предписано определенное униженное место и малозначимая роль в системе международного разделения труда, в то время как только одна страна может и должна распоряжаться всеми благами и ресурсами, имеет право на исключительное получение экономических выгод и создание для всех своих правил игры на любом поприще. При демонстрации превосходства над другими странами и оказании на них военного и экономического

давления возникает очередная, разрушающая единое мировое экономическое пространство проблема. Ее суть заключается в том, что истинные интересы национальных государств в этом пространстве никак не учитываются, то есть осуществлять торговые сделки можно, но не по своей воле и только с теми игроками на рынке, с которыми разрешено сотрудничать, в противном случае — наложение различных экономических санкций под надуманным предлогом в отношении несогласной страны.

Более того, в периоды кризисов взаимозависимость государств друг от друга в системе международного разделения труда проявляется по-разному. Так, в развивающихся странах, более слабых экономиках, эта зависимость сильнее и кризисные ситуации являются более глубокими и продолжительными. Экономически развитые страны менее болезненно переносят внешние отрицательные эффекты и быстрее способны к восстановлению своих экономик, поскольку оказываются лучше подготовленными внутренне. Например, финансово-экономический кризис 2007–2008 гг. зародился на финансовых рынках США, но по России он «ударил» сильнее, чем по США. Если обратиться к такому показателю, как доля безработных, то, по идее, их должно было бы быть больше в США (родоначальнике кризиса), а их оказалось больше в РФ (почти 10% от экономически активного населения).

Следующее обстоятельство, на которое следует обратить внимание. В периоды кризисов рынок, как известно, не способен к саморегулированию, к достаточно быстрому выправлению ситуации и выведению ее на докризисный уровень без вмешательства государства. Но сторонники неолиберальных взглядов в развитых странах выступают за свободный рынок, беспрепятственную международную торговлю и за минимальное вмешательство государства в экономику. В развивающихся странах, напротив, роль государства очень важна и необходима, там устанавливаются собственные стандарты и правила, что в какой-то степени ограничивает бесконтрольный товарообмен и перетекание капитала из развитых стран в развивающиеся. Возникает противоречие на пути экономической глобализации между странами, которое в настоящее время разрешается либо создаваемыми надгосударственными структурами, подавляющими национальные интересы, либо грубой силой со стороны капитала (ультимативный отказ инвестировать в ту или иную страну).

В кризисные периоды времени именно реальный сектор экономики больше всего нуждается в финансовом капитале. Однако владельцы

капитала из развитых стран предпочитают зарабатывать на кризисах еще больше и потому инвестируют свои ресурсы в более привлекательные с точки зрения капитала финансовые активы и деривативы. Подобного рода спекулятивный капитал загоняет в еще большую финансовую кабалу развивающиеся страны, которые от безысходности вынуждены соглашаться с таким положением дел.

В качестве вывода можно отметить следующее. Во-первых, расширение экономической глобализации, прежде всего, для развивающихся стран необходимо ввиду очевидных экономических выгод и повышения уровня благополучия граждан, но под контролем государства, а не иностранного капитала. Во-вторых, при принятии решения об интеграции и единении с той или иной страной следует исходить из взаимовыгодности торговых операций для каждой стороны, с учетом национальных интересов и безоблачных перспектив развития государств. В-третьих, изначальный уровень развития глобализирующихся стран должен быть схожим, они должны быть равноправными партнерами во взаимовыгодной торговле, в противном случае доминирование одной страны и вассальная зависимость другой станут очередной реальностью. В-четвертых, абсолютная независимость страны и ее жесткая политика протекционизма признается большим злом, чем экономическая глобализация, поэтому идеология добрососедства и сотрудничества должна стать доминантой в торгово-экономических отношениях между странами.

Роль и значение региональных торгово-экономических организаций в глобальной экономике

Формирование мирового экономического пространства основывается на международной специализации стран по производству (изготовлению) наиболее выгодной продукции (с точки зрения реализации своего абсолютного преимущества) и ее продажи на мировом рынке (с точки зрения получения дохода на высокоприбыльных рынках), то есть в основу положен процесс международного разделения труда. Составной частью этого процесса является кооперирование, понимаемое как система производственно-технологических связей между различными субъектами хозяйствования, каждый из которых поставляет отдельные компоненты для изготовления единой продукции. Так, посредством международного разделения труда (МРТ) формируется мировое единое экономическое пространство [8].

Участие в процессе международного разделения труда обусловлено национальными интересами государств, которые для разных групп стран являются различными. Например, для развивающихся стран и государств с переходной экономикой одной из причин участия в торгово-производственных операциях является намерение решить накопившиеся внутренние социально-экономические проблемы посредством использования и продажи на мировом рынке своих запасов природных богатств, задействования в производственном процессе своей дешевой рабочей силы, выработки либерального и необременительного экологического, налогового, трудового законодательства принимающей страны.

Другой причиной участия стран в МРТ является возможность получить на мировом рынке недостающие и относительно недорогие финансовые ресурсы, а также имеющиеся у развитых стран современные и производительные технологии, которые, как правило, отсутствуют в странах третьего мира. Данные страны, участвующие в МРТ подобным образом, получают валютную выручку и частично решают свои внутренние проблемы. В то время как развитые страны, напротив, «борются» не со своими внутренними проблемами, а зарабатывают на проблемах развивающихся государств. Капиталоизбыточные развитые страны готовы инвестировать свои свободные финансовые ресурсы в развивающиеся государства с богатым природно-ресурсным потенциалом, поскольку преследуют свои интересы. Выстраиваемые отношения между странами позволяют одним вкладывать свой капитал и снижать себестоимость изготовления продукции (сырье, материалы приобретаются по более низкой цене), а другим — смириться с таким положением дел, поскольку у них просто не остается вариантов выбора нужного инвестора ввиду того, что по данной схеме («инвестиции в обмен на поставки дешевого сырья») действуют практически все обладающие свободным капиталом развитые государства.

При этом цена продажи единицы изделия не становится меньше (ввиду снижения ее себестоимости), а реализуется на мировом рынке по рыночным ценам, что и позволяет развитым странам зарабатывать еще больше за счет увеличенной маржи. На технологическом превосходстве развитые страны также хорошо зарабатывают, сбывая в страны третьего мира уже отработанные для себя, но новые для развивающихся стран и стран с переходной экономикой «современные» технологии и оборудование. Полученный доход позволяет развитым странам вкладывать имеющиеся ресурсы в наукоемкое производство, инновационные разработки, все более совершенствуя структуру своих экономик,

делая ее более продуктивной и технологически совершенной. Подобная внешняя политика со стороны развитых государств не только демонстрирует доминирование одних стран над другими, но и создает еще больший (в некоторых случаях непреодолимый) технико-технологический разрыв между развитыми и развивающимися странами, который, по оценкам некоторых специалистов, уже сейчас достигает 50–75 лет (то есть определяется не во сколько раз имеется отставание, а определяется количество лет, необходимое для достижения схожего уровня развития).

Однако такое, казалось бы, при первом приближении ущемляющее интересы некоторых государств участие в МРТ и осуществление нерентабельных торговых экспортно-импортных операций при более глубоком изучении оказывается теоретически взаимовыгодным для всех стран-участниц. Такая взаимовыгодность торговли между развивающимися и развитыми странами строится на модели общего равновесия международной торговли Хекшера — Олина [13], а также достигается путем реализации сравнительного преимущества (по Д. Рикардо) одними странами и абсолютного (по А. Смиту) — другими. Так, современное мировое экономическое пространство не только связывает экономики разных государств и становится единым, во многом безбарьерным в плане перемещения труда, капитала, информации, технологий и проч., но и позволяет реализовывать национальные интересы каждой страны на мировом рынке многополярного мира.

Сформировавшийся после окончания Второй мировой войны (в конце 1940–1950-х гг.) глобальный тренд, связанный с многократным наращиванием объемов торговых операций во всем мире, с международной экономической интеграцией разных по уровню экономического развития государств, в начале 2010-х гг. уже практически начинает демонстрировать снижение уровня экономической глобализации как развитых, так и развивающихся стран. Одной из причин сложившейся ситуации является умышленная санкционная политика некоторых стран (США, стран Европейского союза и др.), направленная на сокращение темпов роста торговли и экономики в целом в отдельных государствах (Китай, Россия).

По данным Федеральной службы государственной статистики, а также открытым данным Всемирного банка [4], в табл. 2.2 приводятся расчеты по такому показателю, как индикатор экономической интеграции, часто отождествляемому в специальной и научной литературе с глобализацией торговли. Его методика расчета довольно про-

ста: в числителе исчисляется общий объем торговли той или иной страны (как сумма экспорта и импорта), в знаменатель кладется валовой внутренний продукт, рассчитанный по паритету покупательной способности, частное есть индикатор экономической интеграции или глобализации торговли.

Проведенные расчеты глобализации торговли по анализируемым странам показывают, что почти все государства за последние 10 лет (с 2010 г. по начало 2020 г.) демонстрируют снижение по данному индикатору (исключение составляют две страны, где наблюдается рост в 1% (Азербайджан) и 2% (Мексика)). Более того, при рассмотрении доли тех же стран в мировом экспорте и импорте товаров наблюдается та же тенденция к сокращению в большинстве государств. Исключением является Мексика, где за 10 лет наблюдается рост на 0,5% в экспорте товаров (в США, к примеру, рост составил 0,4%) и на 0,4% в импорте товаров (в США — 0,3%), а также Китай, экспорт в котором вырос на 3,1%, а импорт — на 1,8% [11].

Можно констатировать, что появляется новый глобальный тренд, связанный, во-первых, с экономическим противостоянием и размежеванием торговых отношений между традиционными участниками сделок касательно прежних объемов товарооборота. Во-вторых, со смещением традиционных (главных) рынков сбыта основной продукции (европейский, американский рынки) на периферию на рынки с возрастающим спросом и потенциалом развития в ближайшем будущем (Азиатско-Тихоокеанский регион, Латинская Америка, Африканский континент) (согласно гипотезе структуры спроса С. Б. Линдера). В-третьих, с сокращением объемов глобальной торговли между странами, территориально далеко расположенными друг от друга, в себестоимости продукции которых доля транспортной составляющей велика. В-четвертых, с происходящими трансформациями мирового экономического пространства, которое уже не представляется таким единым, как раньше, а становится разгруппированным между разными странами по группам (блокам). В-пятых, с активизацией торгово-экономической деятельности в региональных центрах торговли, особенностью которых является дружественное взаимодействие с относительно близко географически расположенными и подходящими друг другу государствами — партнерами по совершению экспортно-импортных операций (согласно гравитационной модели торговли). Использование в тексте данной работы термина «региональный» рассматривается с позиций экономической географии и пространственной эко-

номики, когда под регионом понимается территориальное образование, объединяющее несколько государств мира [14].

В настоящий момент Российская Федерация состоит в более чем двадцати международных организациях, в большинстве из которых является их членом, в некоторых выступает в качестве наблюдателя. Деятельное участие во всевозможных международных организациях необходимо, прежде всего, самой России. Дело в том, что более сильные в экономическом плане государства, некоторые развитые и развивающиеся страны пытаются «вытолкнуть» Россию с мировой арены, изолировать ее от продуктивной внешнеэкономической деятельности, сделать страной-изгоем на мировом поприще. Это вызвано не только экономическими интересами зарубежных государств по завоеванию определенной доли рынка сбыта продукции, но и устойчивым желанием экономически ослабить Россию, выбить «из-под ног» фундамент ее успешного существования — лишить или значительно ограничить РФ в торговых операциях. Не секрет, что на протяжении всей новейшей истории развития Российской Федерации, с начала 1990-х гг. и по настоящее время, именно торговля является важной составляющей в повышении темпов экономического роста нашей страны.

Предпринимаемые усилия среди наших западных «партнеров», с которыми еще недавно мы поддерживали добрососедские отношения, могут не только значительно ограничить нас в торговле товарами и услугами, но и в некоторой степени изолировать страну от мировых достижений в науке и технике. Подобное развитие событий будет иметь негативные последствия для РФ. Еще ни одна страна в мире за последние несколько столетий не демонстрировала свою экономическую состоятельность и производственную мощь, будучи в изоляции.

Обращают на себя внимание некоторые факты внешнеторговой деятельности касательно России. Если рассматривать долю страны в мировой экономике через показатель «внешнеторговый оборот», то ее значение в отношении Российской Федерации за последние 10 лет сократилось на 12,2% (с 4,1 в 2010 г. до 3,6% в 2019 г.) [11]. В то время как другие страны за этот же период времени демонстрировали символические успехи: рост составил от одной сотой процента (Армения, Киргизия) до нескольких десятых процента (Азербайджан, Индия, Венгрия, Литва, Польша, Румыния, Мексика) или остались в прежних параметрах, ничего не потеряв во внешнеторговом обороте (Беларусь, Молдова, Туркмения, Таджикистан, Узбекистан, ЮАР, Дания, Аргентина). Любопытным остается и тот факт, что Бельгия почти так же,

как и Россия, сократила свою долю в мировой экономике более чем на 11% (с 5,3% в 2010 г. до 4,7% в 2019 г.), но формально имеет больший вес в мировой экономике, чем РФ (4,7 > 3,6%), и это притом, что численность населения Бельгии почти в 13 раз меньше, чем в России, а площадь территории меньше в 560 раз (!).

Это означает, что в сложившейся ситуации сотрудничество и кооперация со странами-партнерами могут способствовать достижению значительного успеха в социально-экономическом развитии в быстро меняющемся высокотехнологичном мире. Поэтому возрастает роль и имеет большое значение создание и плодотворное функционирование различного рода торгово-экономических союзов в мировой экономике, в которых принимает участие Россия. В партнерстве с другими дружественными странами РФ может и должна налаживать добрососедские отношения, увеличивать интенсивность интеграционных связей на международной арене, наращивать товарооборот между государствами на взаимовыгодной основе. В этой связи наибольший интерес представляют региональные торгово-экономические организации, которые в ближайшем будущем могут выступать центрами региональной торговли с участием России. К их числу можно отнести следующие:

- СНГ (Содружество Независимых Государств): создано 08.12.1991, членами являются: Азербайджан, Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Россия, Таджикистан, Узбекистан. Одна из целей создания — формирование и развитие общего экономического пространства. 18.10.2011 подписан договор о зоне свободной торговли (за исключением Узбекистана, отдельный протокол);

- ЕАЭС (Евразийский экономический союз): создан 29.05.2014 (дата подписания договора) на базе ЕврАзЭС (Евразийское экономическое сообщество), образованного 10.10.2000 (подписание договора). В настоящий момент членами ЕАЭС являются: Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия. Одна из целей создания — кооперация национальных экономик. В 2016 г. Президентом РФ была выдвинута идея об интеграции ЕАЭС, АСЕАН (Ассоциация государств Юго-Восточной Азии, в которую входят: Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины, Бруней, Вьетнам, Лаос, Мьянма, Камбоджа) и ШОС (Шанхайская организация сотрудничества, в которую входят: Индия, Казахстан, Киргизия, Китай, Пакистан, Россия, Таджикистан, Узбекистан);

- БРИКС (группа стран, включающая Бразилию, Россию, Индию, Китай и Южно-Африканскую Республику (ЮАР)) основана в июне

2006 г., 16.06.2009 состоялся первый саммит, всего было проведено 12 саммитов.

Рост объемов внешней торговли в данных организациях за период с 2010 по 2019 г. (суммарные экспортно-импортные операции) демонстрируют почти все страны, за исключением Украины, которая с 2014 г. начала процесс выхода из состава СНГ, а в 2019 г. окончательно закрыла представительство при уставных органах СНГ (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Динамика внешней торговли стран СНГ и БРИКС, млрд долл.

Год	2010	2017	2018	2019	2010/2019, %
Россия	626,0	585,2	689,0	668,7	106,8
Страны СНГ					
Азербайджан	28,0	24,1	31,0	33,3	118,9
Армения	4,7	6,3	7,4	8,1	172,3
Беларусь	60,2	63,4	72,3	72,5	120,4
Казахстан	91,4	78,1	94,8	97,8	107,0
Киргизия	5,0	6,3	7,1	7,0	140,0
Молдова	5,4	7,2	8,5	8,6	159,3
Таджикистан	3,9	4,0	4,3	4,5	115,4
Туркмения	17,9	18,0	17,0	18,0	100,6
Узбекистан	20,4	22,1	28,2	35,9	176,0
Украина	112,1	92,9	104,5	110,9	98,9
Страны БРИКС,					
из них:					
Бразилия	393,4	375,3	427,9	409,8	104,2
Индия	576,5	748,9	838,2	809,2	140,4
Китай	2974,5	4122,7	4635,3	4568,1	153,6
ЮАР	161,9	172,0	187,5	183,4	113,3

Источник: составлено и рассчитано автором по данным [4].

Наблюдаемые положительные изменения во внешнеторговой деятельности в группе стран в теории систем объясняются синергичностью, так называемым синергетическим эффектом, когда взаимодействие и сотрудничество двух и более государств приводит

к большему результату, нежели изолированная деятельность отдельно взятой страны.

Внешняя и взаимная торговля товарами ЕАЭС также связана с трендом на увеличение объемов совершаемых сделок. В 2016, 2017, 2018 гг. наблюдается рост экспорта и импорта товаров в страны вне ЕАЭС, схожая ситуация с экспортом и импортом в страны ЕАЭС и из стран ЕАЭС. Снижение показателей внешнеторгового оборота в 2019 и 2020 гг. объясняется в первом случае усиливающимся санкционным давлением и ограничениями на свободную торговлю со стороны так называемых западных партнеров. Во втором случае причиной является охватившая весь мир пандемия коронавирусной инфекции, приостановившая естественный ход торгового взаимодействия между странами, а также политика самоизоляции стран в целях предотвращения распространения COVID-19. Наглядная иллюстрация торговли товарами в рамках ЕАЭС представлена на рис. 2.4.



Рис. 2.4. Внешнеторговый оборот в ЕАЭС в 2015–2020 гг., млрд долл. [4]

Таким образом, глобальная торговля в ближайшем будущем может быть сконцентрирована на трансформационном мировом экономическом пространстве, представляющем собой отдельные региональные торгово-экономические центры (рынки). Интенсивность интеграционных связей, а также общий объем товарооборота между дружественными странами во многом будут определяться географической близостью друг к другу и соблюдением взаимных интересов национальных экономик.

Интернационализация внешнеэкономической деятельности как инструмент развития национальной экономики

Кризисные явления в экономике являются закономерным процессом и никогда не проходят бесследно, они оставляют свой негативный отпечаток в развитии различных отраслей хозяйства и социальной жизни общества. Данный кризис, связанный с пандемией коронавирусной инфекцией, не стал исключением: темпы роста мировой экономики в 2020 г. упали более чем на 3% по сравнению с 2019 г. (такого снижения не наблюдалось за последние 10 лет), объемы внешнеторговых сделок между странами серьезно сократились, уровень развития национальных экономик в большинстве стран мира не достиг докризисных показателей.

Одним из инструментов повышения темпов экономического роста в глобальной экономике выступает интернационализация экономических систем, которая способствует интенсификации торгово-экономических связей между странами, беспрепятственному трансграничному движению товаров, капиталов, рабочей силы, информации. Международная торговля товарами и услугами, являясь важнейшей составляющей интернационализации хозяйства, уже во второй половине XX в. доказала свою состоятельность в разные периоды времени: темпы ее роста в два раза опережали темпы роста мирового валового внутреннего продукта.

Движущей силой интернационализации в международной торговле выступают транснациональные корпорации (ТНК), которых в настоящий момент в мире насчитывается 82 000 материнских (основных) и 810 000 дочерних (филиалов) компаний. По данным ЮНКТАД [15], на их долю приходится около 60% общемирового товарооборота. Этому способствует определенная тенденция, которая наметилась к началу 2000-х гг. в глобальной экономике. Она связана с вытеснением традиционной межотраслевой торговли и преобладанием внутриотраслевой международной торговли, доля которой в общем объеме товарооборота между развитыми странами достигла почти 90%.

Одним из важнейших факторов, способствующих повышению уровня интернационализации экономических систем, является применение в практике хозяйствования ТНК новых форм разделения и комбинирования труда и производственного процесса. Усиление международной специализации и международного кооперирования в мировой практике хозяйствования приводит к формированию производственно-тех-

нологических цепочек, отдельные звенья которых размещаются в разных странах мира, что в итоге приводит к возникновению интернациональной производственно-экономической системы посредством международного разделения труда. Данные системы являются основой устойчивого функционирования транснациональных корпораций.

Доходность крупнейших ТНК исчисляется сотнями миллиардов долларов США, а прибыль — десятками миллиардов. Например, крупнейшая компания в мире Walmart в 2020 г. получила доход свыше 524 млрд долл. США, а прибыль — около 15 млрд долл. США, что сопоставимо с ВВП некоторых суверенных государств мира (Швеция, Сингапур, Австрия, Ирландия, Гонконг и многих других). Как правило, высокая доходность ТНК обеспечивается, во-первых, за счет снижения себестоимости продукции и получения экономии от масштаба производства; во-вторых, за счет вертикальной и горизонтальной интеграции; в-третьих, за счет интернализации. В первом случае положительный эффект масштаба достигается ввиду снижающихся средних издержек при наращивании объемов выпуска продукции, то есть снижается стоимость произведенной единицы продукции. Во втором случае при горизонтальной интеграции предполагается объединение нескольких компаний, производящих однотипную продукцию, в одну с целью экономии на издержках. При вертикальной интеграции происходит сосредоточение в «одних руках» нескольких производственных процессов (или полного цикла производства продукции) в тех же целях. В третьем случае речь идет о внутреннем (интернальном) рынке в границах одной компании между ее подразделениями. В целях сокращения транзакционных издержек при совершении различных сделок создается внутренний и, главное, управляемый руководством ТНК внутрифирменный рынок. Это становится выгодным до тех пор, пока транзакционные издержки не превысят издержки производства в условиях открытого рынка.

Особенностью международной торговли в XXI в. является торговля между ТНК промежуточной продукцией (полуфабрикатами) ввиду того, что производственные мощности транснациональных корпораций по созданию различных компонентов сосредоточены в разных странах мира. Так организовывается производство в виде международных цепочек добавленной стоимости, каждое звено которой добавляет ценность и стоимость к конечной продукции. В этой связи в международной торговле формируются два новых глобальных тренда, первый из которых связан с нивелированием (неопределенностью) происхож-

дения товара подобно стилю унисекс — без указывающих на происхождение продукта очевидных признаков. Второй характеризуется смещением от собственно производства продукции к оказанию услуг, связанных с разработкой и созданием, а также продвижением и послепродажным обслуживанием продукции, то есть в международной торговле все больше возрастает доля торговли услугами. Можно говорить о том, что страны все больше внимания уделяют целям и функциям бизнеса, чем производству отдельных товаров.

Таким образом, для повышения темпов экономического роста в России политика руководства страны, а также реализуемые международными акторами стратегии развития, участвующими как в международной торговле товарами и услугами, так и в производстве отдельных компонентов и готовой продукции, должны строиться с учетом формирующихся новых трендов глобальной экономики. Нарращивание темпов региональной интернационализации позволит не только определить и занять свое достойное место на глобальном рынке, но и будет способствовать устойчивому развитию страны в ближайшем будущем.

Таблица 2.2

Глобализация торговли (индикатор экономической интеграции)

Страна/ показатель	ВВП по ППС, млрд долл.				Глобализация торговли, %			
	2010	2017	2018	2019	2010	2017	2018	2019
Россия	3038,7	3818,8	4020,2	4175,0	21	15	17	16
Страны СНГ,								
из них:								
Азербайджан	135,2	139,2	144,6	150,5	21	17	21	22
Армения	21,6	35,7	38,4	42,1	22	18	19	19
Беларусь	145,8	173,6	183,4	189,4	41	37	39	38
Казахстан	313,8	448,5	478,1	508,5	29	17	20	19
Киргизия	16,8	31,3	33,1	35,2	30	20	21	20
Молдова	18,3	32,1	34,2	36,0	30	22	25	24
Таджикистан	17,5	27,4	30,1	32,9	22	15	14	14
Туркмения	49,9	81,8	88,9	96,3	36	22	19	19
Узбекистан	146,4	211,1	228,0	245,5	14	10	12	15
Украина	378,2	504,2	533,9	561,00	30	18	20	20

Окончание табл. 2.2

Страна/ показатель	ВВП по ППС, млрд долл.				Глобализация торговли, %			
	2010	2017	2018	2019	2010	2017	2018	2019
Страны БРИКС,								
из них:								
Бразилия	2798,6	3018,7	3146,3	3247,7	14	12	14	13
Индия	5160,8	8276,9	9029,4	9562,0	11	9	9	8
Китай	12 291,0	19 814,1	21 654,3	23 324,1	24	21	21	20
ЮАР	600,30	724,10	747,30	761,80	27	24	25	24
Страны ЕС,								
из них:								
Австрия	355,0	479,4	503,6	519,9	83	68	72	67
Бельгия	435,3	575,8	600,3	621,6	183	146	154	140
Болгария	110,2	151,8	160,3	169,2	42	43	44	41
Венгрия	220,4	292,0	315,2	335,5	83	74	76	71
Германия	3219,1	4401,9	4564,7	4672,0	72	59	62	58
Дания	239,1	320,1	334,9	350,6	75	61	63	59
Италия	2113,8	2529,5	2614,6	2669,0	44	38	40	38
Литва	64,0	95,7	101,8	108,1	69	65	69	64
Нидерланды	750,3	948,2	993,9	1 028,6	124	105	111	106
Польша	812,5	1145,3	1235,6	1314,8	42	41	43	40
Румыния	346,6	534,7	572,0	606,3	32	29	31	29
Великобритания	2274,2	3032,8	3144,5	3246,5	43	35	36	34
Финляндия	210,6	262,1	271,9	280,3	66	53	57	52
Франция	2345,0	2997,3	3126,5	3229,7	48	39	40	38
Швеция	400,1	530,4	553,8	571,4	77	58	61	56
Другие страны,								
из них:								
Австралия	924,3	1232,4	1297,9	1346,8	44	37	37	36
Аргентина	736,7	1039,3	1037,0	1033,5	15	12	12	11
Канада	1358,8	1776,9	1863,7	1932,3	57	48	49	47
Мексика	1806,1	2472,6	2587,5	2632,3	33	34	35	35
Норвегия	298,3	332,1	343,9	353,0	70	56	61	53
Корея	1535,4	2105,9	2219,2	2304,8	58	50	51	45
США	14 992,1	19 543,	20 611,9	21 433,2	22	20	21	19
Турция	1280,9	2282,3	2406,3	2471,7	23	17	16	15
Япония	4533,6	5248,4	5404,5	5515,8	32	26	28	26

Источник: составлено и рассчитано автором по данным [4].

Библиографический список

1. Альтернативные модели глобализации и проблемы современной глобальной динамики : коллективная монография / науч. ред.: А. У. Альбеков, Г. Г. Матишов, А. М. Старостин. — Ростов н/Д : Изд-во РГЭУ (РИНХ), 2017. — 400 с.
2. Бедность // Всемирный банк [Электронный ресурс]. — URL: <https://data.worldbank.org/topic/poverty> (дата обращения: 28.07.2021).
3. ВВП стран мира — 2020. ВВП на душу населения, по данным сайта «Мировые финансы» [Электронный ресурс]. — URL: <http://global-finances.ru/> (дата обращения: 28.07.2021).
4. Внешняя торговля // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Россия в цифрах, 2020 [Электронный ресурс]. — URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/12993> (дата обращения: 28.07.2021).
5. Глобальный ВВП мира, по данным сайта «Мировые финансы» [Электронный ресурс]. — URL: <http://global-finances.ru/> (дата обращения: 28.07.2021).
6. Доля отдельных стран в мировом экспорте и импорте товаров // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Россия в цифрах, 2020 [Электронный ресурс]. — URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/12993> (дата обращения: 28.07.2021).
7. Макроэкономические исследования. Экспорт товаров и услуг мира, 1970–2019 // Институт экономики и права Ивана Кушнера [Электронный ресурс]. — URL: <https://be5.biz/index.htm> (дата обращения: 28.07.2021).
8. Мировая экономика и мировые финансы: глобальные проблемы и перспективы : коллективная монография по материалам II Международной научно-практической конференции, посвященной 70-летию факультета международных экономических отношений (Москва, 8 ноября 2016 г.) / под общей редакцией Е. Звонова. — М. : Русайнс, 2017. — 264 с.
9. Перспективы экономической глобализации : монография / коллектив авторов ; под ред. А. С. Булатова. — М. : КноРус, 2019. — 666 с.
10. Пичурин И. И. Влияние глобализации на экономическое развитие : монография / И. И. Пичурин. — Екатеринбург : Изд-во УМЦ УПИ, 2017. — 110 с.
11. Пряхин В. Ф. Глобализация не повернет вспять // Газета «Дипкурьер» [Электронный ресурс]. — URL: https://www.ng.ru/courier/2020-05-17/9_7862_globalization.html (дата обращения: 28.07.2021).
12. Титов Д. Глобализацию не остановить // Экономика и жизнь. — 2018. — № 3(9719) [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.eg-online.ru/article/364736/> (дата обращения: 28.07.2021).
13. Хекшер Э. Ф. Влияние внешней торговли на распределение дохода / под ред. А. П. Киреева. — М. : ТЕИС, 2006. — С. 154–173.
14. Экономика и география / под ред. А. П. Заостровцева, Л. Э. Лимонова. — СПб. : Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2013. — 314 с.

15. Trade and Development Report 2020 [Electronic resource]. — URL: <https://unctad.org/webflyer/trade-and-development-report-2020> (date of application: 28.07.2021).
16. WORLD DEVELOPMENT INDICATORS // Официальный сайт Всемирного банка [Electronic resource]. — URL: <https://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/> (date of application: 28.07.2021).

Глава 3

СОВРЕМЕННЫЕ ДЕЗИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Во второй половине XX в. в Западной Европе, Северной и Южной Америке, Юго-Восточной Азии ведущей являлась интеграционная тенденция, отразившаяся в создании новых экономических пространств в форме международных экономических сообществ и торговых союзов. Уникальным интеграционным объединением стал Европейский союз, в рамках которого существует единый рынок (в котором товары, люди и капиталы имеют возможность свободно перемещаться), выработаны единые торговая и сельскохозяйственная политика, введена единая валюта (которая используется 19 странами-членами).

В отличие от предыдущих десятилетий одной из характеристик первого двадцатилетия XXI в. становится отчетливо выраженная дезинтеграционная проблематика. После нескольких десятилетий интенсивной международной интеграции наблюдается устойчивая тенденция к усилению дезинтеграционных процессов. Выход Великобритании из Евросоюза и выход США из Транстихоокеанского партнерства являются хрестоматийными примерами этой тенденции.

Нарастание дезинтеграционных процессов в мировой экономике порождает ряд вопросов, поиск ответа на которые приобретает дополнительную актуальность в условиях пандемии COVID-19, оказавшую значительное влияние на усиление тенденций. Насколько закономерен процесс дезинтеграции? Каковы причины нарастания центробежных тенденций в эффективно функционировавших на протяжении десятилетий экономических сообществах? Насколько продолжительны фазы дезинтеграции в циклическом функционировании экономических систем и каковы их последствия для сообществ и мировой экономики в целом? Учитывая большой объем публикаций, появившихся в последнее вре-

мя в экономической литературе на исследуемую тему и свидетельствующий о повышенном интересе к ней, авторы делают попытку обобщить накопленный опыт.

Согласно сформулированной А. Тойнби закономерности, и процесс дезинтеграции, и процесс интеграции опираются на «ритмы вызова и ответа» [3]. Эти ритмы выражаются в двух формулах — формуле прогрессирующего распада («вызов, на который дается безуспешный ответ, порождает другой, такой же безуспешный ответ, и так далее, вплоть до полного уничтожения») и формуле прогрессирующего роста («вызов, на который дается успешный ответ, порождает новый вызов, на который снова следует успешный ответ»).

Общество дает эффективный ответ на вызовы времени, останавливая процесс роста и порождая процесс распада или дезинтеграции.

В экономической литературе дезинтеграцию часто характеризуют как процесс нарушения взаимодействия элементов единой системы, вызванный совокупностью внутренних и внешних факторов влияния на жизнедеятельность объединения. В этой связи дезинтеграция рассматривается как негативный фактор, поскольку она нарушает стабильно выстроенную и доказавшую свою эффективность систему, которую представляет собой любое экономическое сообщество. Происходит противопоставление интеграции как положительной тенденции и дезинтеграции как отрицательного процесса. Подобный подход к оценке дезинтеграционных процессов, на наш взгляд, оправдан в том случае, когда автор анализирует их последствия для экономической системы в целом. Действительно — в большинстве случаев (но не всегда!) последствия дезинтеграции в краткосрочном периоде негативно сказываются на состоянии экономического сообщества, которое вынуждено адаптироваться к меняющейся ситуации, неся при этом дополнительные издержки. Но, даже рассматривая проблему с этой точки зрения, нельзя отрицать положительные эффекты дезинтеграции, которые проявляются в стимуляции экономической системы к новому витку развития.

Под дезинтеграцией мы понимаем рост издержек, ведущий к обособлению в пространстве отдельных рынков, выражающемуся как в разрыве динамики цен, так и в снижении потоков благ и факторов производства [6].

Дезинтеграция необязательно означает постепенный распад и дальнейшее прекращение деятельности какого-либо сообщества или его трансформацию в новые. Другим ее проявлением может быть переори-

ентация вектора деятельности этого сообщества, количественная и качественная смена его участников, выявление противоречий или усиление дифференцированного разделения акторов. Рассматривать любой процесс распада как дезинтеграцию некорректно, поскольку в результате дезинтеграции элементы распадающейся системы приобретают статус самостоятельного объекта, присущий ему в доинтеграционный период.

Дезинтеграция может проявляться в переориентации региональных экономических комплексов на государства, не входящие в интеграционную структуру; усилении дифференциации государств, составляющих сообщество; прекращении функционирования региональной или межрегиональной интеграционной структуры; приостановке членства государств в интеграционной структуре или выходе из нее; конфликтных проявлениях между национальными и наднациональными интересами.

Особенности современного этапа дезинтеграционных процессов во многом связаны с исчерпанием интеграционного потенциала существующих объединений. Так, функционирующие в течение длительного времени интеграционные группировки не могут расти за счет появления новых участников, так как это будет вести к экономическим и политическим кризисам, происходящим в рамках интеграционной структуры. В свою очередь, этот процесс будет обуславливать процесс дезинтеграции стран [10].

К процессу дезинтеграции вполне применим термин «амбивалентный». С одной стороны, для интеграционного объединения он является отрицательным фактором, сопровождаемым неминуемыми финансовыми издержками и процессами перераспределения затрат внутри системы. С другой стороны, он, как правило, способствует созданию дополнительных преимуществ для дезинтегрируемого элемента (государства или региона) и мотивирует систему на поиск новых вариантов развития.

В этой связи нельзя не согласиться с теми авторами, которые считают, что более продуктивно рассматривать, насколько это возможно, одновременно и интеграцию, и дезинтеграцию, которые представляют собой две стороны одной медали, то есть мы имеем дело с взаимосвязанными и взаимообусловленными процессами, протекающими в экономическом пространстве [2].

Действительно, с точки зрения сложности и многообразия экономических процессов такой прием наиболее эффективен — невозможно рассматривать и оценивать интеграционные процессы без учета

дезинтеграционных тенденций и наоборот. Интеграционные процессы различным образом связаны с дезинтеграционными, и если рассматривать интеграцию в качестве ведущей силы экономического развития, то следует учитывать, что она всегда связана с различными дезинтеграционными процессами, являющимися либо ее предпосылкой, либо следствием. Следует отметить, что закономерный переход от интеграции к дезинтеграции характерен не только для сообществ, сформированных на глобальном или региональном уровнях экономического пространства, — он характерен также для национального и локального уровней. Каждый новый виток интеграции (дезинтеграции), на каком бы иерархическом уровне мы ее не рассматривали, формирует новую систему экономических отношений и связей внутри этой системы [1], [10, с. 18].

Дезинтеграция возникает как результат внутреннего или внешнего кризиса интегрированной системы, который характеризуется выходом из нее составляющих отдельных элементов, которые стремятся к максимальной независимости от системы. Триггерами дезинтеграционных процессов принято считать такие события, как мировые и глобальные кризисы, военные и политические конфронтации, несправедливое распределение издержек и средств наднационального бюджета между странами-участницами; этнические проблемы.

Существует как минимум четыре причины, которые могут привести к дезинтеграции:

- рост проблем в экономической, военной или политической сферах;
- усиление политической активности;
- рост дифференциации в региональной, экономической, культурной, социальной, языковой или этнической сферах;
- кризисное состояние [11, с. 149].

Большую роль в усилении тенденций дезинтеграции играют отсутствие единой долгосрочной цели и видения будущего основными участниками сообщества, неэффективность управления на национальном и наднациональном уровнях, существенные различия в уровне политического, экономического и социального развития между странами-участницами.

Среди дезинтеграционных тенденций можно выделить также разнонаправленную динамику экономического развития стран — участниц интеграции, несоответствие участниц интеграционных структур по уровню экономического развития, значимые преобразования политических и правовых систем государств, участвующих в интеграционной

структуре. Несмотря на относительную устойчивость интеграционных образований, они подвержены влиянию дезинтеграционных тенденций, особенно усиливающихся за последние годы. Это приводит к пересмотру принципа многосторонности в международных экономических отношениях и глобального порядка в целом [12, с. 20–25].

Дезинтеграция, как и интеграция, не является монотонным единообразным процессом, одинаково протекающим во времени и пространстве. Выделяют разные типы дезинтеграции, классифицированные по различным признакам. Исследование каждого типа является фундаментальной необходимостью для изучения закономерностей развития интеграционных сообществ и определения причин, которые служат триггерами начала процесса дезинтеграции. Для описания типов дезинтеграции А. М. Либманом и Б. А. Хейфецем была предложена модель, основанная на двух основных переменных — скорости и сравнительной роли принятия решений и процессов «сверху» и «снизу» [1, с. 4–18].

Исходя из этих переменных, авторы выделяют четыре основных типа дезинтеграционных процессов: конфликтная дезинтеграция, стагнирующая дезинтеграция, шоковая дезинтеграция и дивергентная дезинтеграция.

В первом случае инициатива для дезинтеграции находится в политической системе, в то время как экономика вынуждена в той или иной степени подстраиваться под происходящие дезинтеграционные процессы. В результате возникающей цепочки конфликтов происходят существенные изменения интеграционных структур.

Главной особенностью стагнирующей дезинтеграции является вялотекущий процесс распада, связанный с постепенным нарастанием противоречий внутри системы. Ее причины видят в отсутствии реальных экономических предпосылок для объединения и навязывании интеграции более сильными партнерами более слабым.

В третьем случае — случае шоковой дезинтеграции — при сохранении политической консолидации экономическое пространство начинает фрагментироваться за счет распада связей между странами-участницами, причем эта фрагментация происходит достаточно быстро. К причинам шоковой дезинтеграции относят экстраординарные события — природные катаклизмы, обострение межнациональных конфликтов и т. п.

Дивергентная интеграция является антиподом шоковой — фрагментация сообщества связана с медленным распадом и переориентацией экономических взаимосвязей стран-участниц.

Показательным примером дивергентной дезинтеграции является реализованный 31 января 2021 г. выход Великобритании из Евросоюза — Брекзит (Britain + exit = Vrexit). Исторически Брекзиту предшествовали отказ Соединенного Королевства в 60-е гг. XX в. присоединиться к Римскому договору, который подразумевал ликвидацию всех преград на пути свободного передвижения людей, товаров, услуг и капитала; создание в 90-х гг. Партии независимости Соединенного Королевства (UKIP), одним из главных пунктов в программе которой был выход из Евросоюза; голосование в парламенте в 2011 г. по вопросу выхода и другие события. Да и сам процесс Брекзита затянулся на 4 года после проведения в 2016 г. референдума, в результате которого 52% принявших в нем участие британцев на вопрос «Нужно ли Соединенному Королевству оставаться членом Европейского союза?» ответили «Нет».

По степени влияния на систему выделяют мягкую (не влияющую существенным образом на функционирование системы), значительную (предполагающую качественное форматирование системы) и радикальную дезинтеграцию, имеющую своим последствием остановку или прекращение работы системы. Мягкая (частичная) дезинтеграция указывает на проблемные зоны интеграционного процесса, улучшая ее потенциал и адаптационные возможности [1, с. 4–18].

В соответствии с основными факторами, влияющими на дезинтеграционные процессы, выделяют этнонациональную и экономическую дезинтеграционные модели [5].

Этнонациональные факторы провоцируют следующие процессы: низкий уровень реального межэтнического согласия и культуры сосуществования различных народов, неспособность отстаивать национальные интересы в двусторонних отношениях с соседними государствами. Этнический фактор конфликтов и противоречий в Европе, имеющий длительную историю, заметно усилился с 2017 г. под влиянием референдума о независимости Каталонии и политического кризиса в Испании. На фоне испанских событий и общего мирового кризиса последних лет влияние этнонациональных факторов стало расти также и в других европейских регионах — в Шотландии, Фландрии, Северной Италии.

Следует отметить, что влияние этнонационального фактора на дезинтеграционные процессы в европейском пространстве нельзя рассматривать в отрыве от прошлых и текущих экономических и социальных проблем. Так, в случае с Каталонией этнический фактор дезинте-

грации неразрывно связан с экономическими предпосылками — Каталония, являясь движущей силой испанской экономики, не пользуется такими же экономическими преимуществами, которые центр распределяет другим регионам — Стране Басков или Наварре.

Случай с Фландрией максимально схож. С середины XX в. эта провинция превратилась в локомотив бельгийской экономики и является донором для менее богатой Валлонии. Затяжной кризис мировой экономики только усугубил противоречия между этими двумя регионами.

Шотландия несет серьезные экономические потери из-за выхода Великобритании из Евросоюза, в первую очередь — в сфере рыболовства. На собственном референдуме шотландское сообщество высказалось против Brexit, таким образом усилив противоречия с центральной лондонской властью.

Описанные события приводят к росту радикальных националистических движений, усиливая политическую нестабильность в Европе.

К политическим факторам дезинтеграции можно отнести стремление государств — участников сообщества к принятию самостоятельных решений в политической и социальной сферах, недоверие между представителями высших органов власти в разных странах и слабую компетентность наднациональных органов управления.

Серьезное влияние на дезинтеграционные процессы в европейском пространстве оказала пандемия COVID-19. Это хорошо видно на примере изменения отношений между Италией и ведущими странами ЕС, в первую очередь — Германией и Нидерландами, которые, по сути, отказались оказывать своевременную и безвозмездную экономическую помощь менее благополучным странам Южной Европы в борьбе с вирусом. В итоге уверенность в результативности европейской интеграции пошатнулась настолько, что итальянцы стали всерьез примерять Brexit к собственной ситуации.

Экономические последствия пандемии — ограничения свободного передвижения товаров, капитала и рабочей силы, снижение прямых иностранных инвестиций, общее снижение доходов населения — оказывают влияние на дезинтеграционные процессы внутри европейского пространства. Неравномерность распределения благ между странами внутри Евросоюза становится более очевидной, выгоды от самостоятельного участия в мировом экономическом пространстве представляются более предпочтительными, что усиливает дезинтеграционные настроения. Можно ли будет их изменить и в какой мере — покажет ближайшее время.

Характерной чертой современных процессов дезинтеграции является сомнение ряда государств — участников сообществ в эффективности многосторонней модели межгосударственного сотрудничества и переориентация на двустороннюю модель. Наиболее ярко эта тенденция проявилась в период президентства в США Дональда Трампа, который предпочитал везде, где это возможно, вести переговоры с партнерами в двустороннем формате. Поэтому в современных условиях, кроме уже действовавших интеграционных блоков, значимость обретают двусторонние альянсы. При этом отдельные страны пытаются отказаться от международных обязательств, которые они взяли на себя в рамках многосторонних соглашений. Характерный пример такой тенденции — выход США из Транстихоокеанского партнерства и усиление действий по развитию двухсторонних экономических отношений с Китаем.

Дополнительная проблема, приводящая в перспективе к дезинтеграции, — попытка пересмотреть существующие международные соглашения в пользу одной страны. Международное сотрудничество, как правило, устанавливается потому, что обе стороны извлекают из него выгоду, даже если выгоды от сотрудничества не всегда распределяются поровну. В то же время государства-члены все чаще пытаются изменить баланс затрат и выгод от сотрудничества в свою пользу. Пересмотр Североамериканского соглашения о свободной торговле в этом отношении служит показательным примером [10].

Последствия дезинтеграционных процессов для сообщества и для бывшего участника можно попытаться предварительно оценивать по результатам Brexit. Согласно исследованию 2017 г., уже результаты референдума по выходу Соединенного Королевства из Европейского союза повысили инфляцию в Великобритании на 1,7 процентных пункта в 2017 г., что привело к ежегодным расходам в 404 фунта стерлингов для среднего британского домохозяйства [8].

Экономические издержки по проведению референдума составили приблизительно 2–2,5% ВВП [7].

По данным Financial Times, результаты референдума о Brexit снизили национальный доход Великобритании на 0,6% и 1,3% [13].

Согласно исследованию Д. Тетлоу и А. Стояновича, британские фирмы в значительной степени начали переносить бизнес-процессы в государства Европейского союза после референдума о Brexit, в то время как фирмы Евросоюза сократили новые инвестиции в экономику Великобритании [14, с. 2–76].

При этом стоит отметить, что краткосрочные макроэкономические прогнозы Банка Англии и других банков о том, что произойдет сразу после референдума, были слишком пессимистичными и в итоге не оправдали себя [9].

Эксперты давали разные оценки экономическим последствиям Брекзита. Так, аналитический центр Open Europe оценивал потери для страны в 2,2% ВВП, но также эксперты отмечали, что Великобритания сможет возместить потери прямыми инвестициями, которые должны были прийти в страну. Показатели прироста ВВП упали с +1% до -14%, то есть на 15%. Но при этом фактически восстановились к третьему кварталу 2020 г. [4].

Согласно данным библиотеки палаты общин, объем товаров Великобритании, экспортируемых в ЕС, снизился на 40% в период с декабря 2020 г. по январь 2021 г., в то время как объем товаров, импортируемых из ЕС, упал на 29 процентных пунктов. Торговля с ЕС составила 44% от всего торгового оборота Великобритании в январе 2021 г., что является самой низкой ежемесячной долей ЕС в торговле в Великобритании с января 1997 г. [15].

Выход одной страны из экономического союза или регионального торгового соглашения может иметь масштабные последствия для существующих международных соглашений. В имеющейся взаимосвязи между государствами международные соглашения во всем мире реагируют на экономическую дезинтеграцию. Например, выход Великобритании из ЕС оказывает негативное влияние на сообщество, поскольку условия, при которых эти страны торгуют друг с другом, ухудшаются из-за Брекзита. В то же время как Великобритания, так и ЕС теперь могут свободно вести переговоры о торговых соглашениях с другими странами, например, с такими крупными акторами мировой торговли, как США и Китай. Великобритания теперь устанавливает собственную политику в отношении стран-партнеров исключительно в своих интересах. В свою очередь, это влияет на торговую политику в отношении этих стран.

В ответ на дезинтеграцию как выходящие, так и остающиеся страны-участницы углубляют свои торговые соглашения с другими странами, при этом остающиеся страны предпринимают шаги по дальнейшей интеграции друг с другом. При выходе страны из экономического союза меняются такие составляющие, как внутренняя торговая политика союза, могут затрагиваться соглашения между союзом и третьими странами, корректируется тарифная и нетариф-

ная торговая политика. Рассматривая модель выхода страны из союза, можно отметить, что страна теперь может заключать торговые соглашения вне рамок существовавшей системы одного союза, самостоятельно снижать тарифы по отношению к другим странам. Великобритания также снижает тарифы в отношении стран, не являющихся членами ВТО.

В то же время страны-члены предпринимают шаги по снижению своих внутренних нетарифных барьеров в торговле. Например, страны — члены ЕС и США, входящие в ВТО, сокращают свои двусторонние тарифы после Брекзита. Кроме того, члены ЕС вводят более низкие тарифы в отношении стран, не являющихся членами ВТО, таких как Иран. Более глубокая интеграция многосторонних институтов по всему миру и меньший протекционизм может быть одним из направлений развития при выходе страны из экономического союза.

С увеличением транснационализации и автоматизации произошло усиление конкурентной борьбы, и страны, в частности США, стали занимать более протекционистские и изоляционистские позиции. В настоящее время США активно противодействуют своему участию в ВТО. Напряженность, усиление таких тенденций, как протекционизм, регионализм, трансрегионализм, — все это приводит к определенным дезинтеграционным процессам в торговой системе. Саботирование участия в ВТО, действие стран (G20), тоже своего рода дезинтеграция на уровне предоставления более благоприятных условий среди отдельных стран на двусторонней основе, с игнорированием многосторонней торговой системы. С каждым годом ВТО все труднее сохранять статус регулятора мировой торговли. Ситуация усугубилась еще и тем, что за прошедшие годы переговорный процесс в рамках ВТО замедлился, от чего пострадали качество и темпы принятия решений. Подобные тенденции тоже несут риски дезинтеграционных процессов, попытки уже предпринимают США.

Увеличение торговых издержек отражает экономическую дезинтеграцию, подобные процессы влияют и на налоговую политику. Дезинтеграция не рассматривается в полной мере как процесс обратной интеграции. Согласно схеме, при которой дезинтеграция рассматривается как в полной мере обратная интеграция, выход страны должен сопровождаться повышением налогов, однако этого не произошло, как ожидалось, например, в случае Брекзита. Скорее всего, правительству Великобритании, наоборот, придется снизить налоги, чтобы британская экономика оставалась конкурентоспособной. В целом снижение на-

логов должно благоприятно воздействовать на экономику страны, вышедшей из экономического союза, способствуя привлечению капитала, рабочей силы и инвестиций. В свою очередь, влияние подобных издержек и дезинтеграции на налоги на бизнес определяется размерами экономического союза. При относительно большой величине союза смягчается налоговая конкуренция внутри союза, и, с другой стороны, наиболее жесткие условия налогообложения наблюдаются при относительно невеликом союзе.

В настоящее время сложно дать однозначную оценку последствий Брекзита для Евросоюза и Великобритании, поскольку для анализа необходимо больше времени и статистических данных. Экономические последствия Brexit также размываются из-за влияния пандемии COVID-19 на мировую экономику. Пандемия существенно снизила трафик товаров и рабочей силы через границу Великобритании и ЕС, и о реальном эффекте Brexit можно будет судить как минимум только после ее окончания. Однозначно констатировать можно только то, что дезинтеграция оказывает существенное влияние на такие аспекты мировой торговой системы, как торговая и налоговая политика. Выход страны из экономического союза, утрата актуальности заключения торговых партнерств для некоторых стран, кризис многосторонней торговой системы и усиление протекционизма можно рассматривать как особенности внешнеэкономической деятельности государств в рамках дезинтеграционных процессов.

Библиографический список

1. Либман А. М., Хейфец Б. А. Модели экономической дезинтеграции. Интеграция и дезинтеграция // Евразийская экономическая интеграция. — 2011. — № 2(11). — С. 4–18.
2. Минакир П. А., Демьяненко А. Н., Прокапало О. М., Горюнов А. П. Интеграция и дезинтеграция в экономическом пространстве России: методологический аспект // Ойкумена. Регионоведческие исследования. — 2018. — № 4(47) [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/integratsiya-i-dezintegratsiya-v-ekonomicheskom-prostranstve-rossii-metodologicheskii-aspekt> (дата обращения: 22.05.2021).
3. Тойнби А. Дж. Цивилизация перед судом истории : сборник / А. Дж. Тойнби ; пер. с англ. — М. : Рольф, 2002. — 592 с.
4. Фадеева И. А. Влияние выхода Великобритании из ЕС на характер развития экономических отношений между сторонами // Теория и практика общественного развития. — 2021. — № 1(155) [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-vyhoda-vel-vel> (дата обращения: 24.05.2021).

5. *Фадеева И. А.* Модели дезинтеграции на примере стран СНГ // *Kant*. — 2018. — № 2(27). — С. 146–161.
6. Экономическая история : учебник для бакалавров / О. Н. Мисько, Н. Л. Дружинин ; под ред. О. Н. Мисько. — М. : Юрайт, 2019. — 591 с. — (Бакалавр. Академический курс) // ЭБС Юрайт [Электронный ресурс]. — URL: <https://urait.ru/bcode/426115> (дата обращения: 23.05.2021).
7. *Born B., Müller G., Schularick M., Sedlacek P.* The Costs of Economic Nationalism: Evidence from the Brexit Experiment, 2018 [Electronic resource]. — URL: https://cepr.org/active/publications/discussion_papers/dp.php?dpno=12454 (date of application: 04.08.2021).
8. *Breinlich H., LeroMAIN E., Novy D., Sampson T.* The consequences of the Brexit vote for UK inflation and living standards: First evidence, 20 November 2017 [Electronic resource]. — URL: <https://voxeu.org/article/consequences-brexit-uk-inflation-and-living-standards-first-evidence> (date of application: 04.08.2021).
9. Central bank of the year: Bank of England — Central Banking, 16 February 2017 [Electronic resource]. — URL: <https://www.centralbanking.com/central-banking-journal/feature/2481625/central-bank-of-the-year-bank-of-england> (date of application: 04.08.2021).
10. *Copelovitch M., Hobolt B. S. & Walter S.* Challenges to the contemporary global order. Cause for pessimism or optimism? // *Journal of European Public Policy*. 2019. — Vol. 27, Issue 7. — P. 1114–1125. doi: 10.1080/13501763.2019.1678666.
11. *Parkhomenko N.* National economy in terms of disintegration: state and development of economic cooperation // *Journal of International Relations*. — 2018. — Vol. 16, Issue 2. — P. 149.
12. *Petrakos G., Sotiriou A.* Grexit and Brexit: Incidents, accidents and wake-up calls on the bumpy road of European (dis)integration // *European Urban and Regional Studies*. — 2021. — 28(1). — P. 20–25. doi:10.1177/0969776420970613.
13. *Savage M., McKie R.* Britain's bill for Brexit hits £500m a week — and rising // *The Guardian*, 29 September 2018 [Electronic resource]. — URL: <https://www.theguardian.com/politics/2018/sep/29/britain-bill-brexit-hits-500-million-pounds-a-week> (date of application: 01.08.2021).
14. *Tetlow G., Stojanovic A.* Understanding the economic impact of Brexit. United Kingdom, Institute for government, 2018. — P. 2–76.
15. *Ward M.* Economy in March 2021: Post-Brexit trade data and consumer confidence Insight, 26 March, 2021 [Electronic resource]. — URL: <https://commonslibrary.parliament.uk/economy-in-march-2021-post-brexit-trade-data-and-consumer-confidence/> (date of application: 02.08.2021).

Глава 4

СООТНОШЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ И ГЛОБАЛИСТСКИХ ПОДХОДОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ ДЕРЖАВ

В современный период противоречия национально ориентированных и глобалистских подходов в политике стали — и уже достаточно давно — неотъемлемым элементом и внутрисоциальной, и мировой политики, которая, как известно, есть концентрированное выражение экономики. И такие противоречия возникли не сегодня. Они являются выражением двух объективных тенденций в экономическом и в целом общественном развитии. Первая, очевидно, более ранняя по времени возникновения тенденция — к образованию национальных хозяйственных комплексов и на этой основе — национальных государств. Ее корни уходят в средневековый период мировой истории, когда из отдельных племен и племенных союзов возникали нации, стремившиеся к формированию своих национальных государств. В Европе ранее всех других возникли Английское, Французское, Испанское, Португальское, Датское, Шведское, Австрийское, Венгерское, Польское, Сербское, Румынское, Черногорское, Российское национальные государства. Позже, через череду национально-освободительных и национально-объединительных войн создать свои национальные государства удалось голландцам (середина XVI в.), затем грекам (начало XIX в.), еще позже — немцам и итальянцам (середина XIX в.). Правда, у немцев и итальянцев были многочисленные разделенные друг с другом государства, объединенные железной волей прусского канцлера О. фон Бисмарка и вождя итальянской унитаристской революции Дж. Гарибальди, опиравшегося на экономическую и военную мощь Сардинского королевства. Лишь в конце XIX в. добились создания, точнее, воссоздания, после трех столетий тяжелого османского ига — национального государства

болгары. Наконец, завершающим этапом формирования национальных государств в Европе явился XX в. Стали независимыми государствами Норвегия, начавшая «парад суверенитетов» XX в. разрывом в 1905 г. унии со Швецией; Чехия, Словакия, на протяжении 1918–1939 и 1945–1992 гг. объединенные в Чехословакию (Чехо-Словакию в 1938–1939 и 1990–1992 гг.); Финляндия, постепенно институционализировавшаяся в нацию в 1809–1917 гг. в качестве Великого княжества Финляндского в составе Российской империи; добившаяся независимости от Великобритании в результате тяжелой войны 1919–1921 гг. Ирландия; Исландия (1918); балканские народы: албанцы (1912), хорваты, словенцы, боснийцы-мусульмане и македонцы, объединившиеся в 1918 г. вместе с сербами и черногорцами в Королевство сербов, хорватов и словенцев (с 1929 г. — Югославию) и вновь разделившиеся в 90-е гг. XX в. Восстановила в 1918 г. свою государственную независимость Польша, утратившая ее в 1795 г. в результате разделов Польши между Россией, Австрией и Пруссией. Впервые появились в 1918 г. независимые Эстонская, Латвийская и Литовская Республики — Великое княжество Литовское, существовавшее в 1219–1569 гг., было славяно-литовским государством. Практически все народы Европы к настоящему времени обладают своими национальными государствами. Исключения составляют баски, каталонцы и галисийцы, проживающие в Испании и систематически напоминающие, особенно каталонцы и баски, о своих устремлениях к независимости; образующие вместе с англичанами Великобританию (Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии) шотландцы, уэльсцы и северные ирландцы (ольстерцы). И в Великобритании, как и в Испании, вопрос о возникновении независимых национальных государств не снят с повестки дня. Он периодически вспыхивает, особенно в периоды «бурных потрясений», таких как, например, Brexit. Не имеют своих национальных государств и некоторые весьма небольшие по численности народы: лужицкие сербы, проживающие на территории Восточной Германии; гагаузы, проживающие на территории Молдовы; караимы, проживающие в Крыму, а также в Белоруссии и Литве; проживающие в балканских государствах аромуны; жители северных регионов Финляндии, Швеции, Норвегии и Кольского полуострова Российской Федерации саамы; русины, проживающие в Закарпатской области Украины, а также в Восточной Словакии, Юго-Восточной Польше, Северо-Восточной Венгрии, Северо-Западной Румынии, ряде регионов Сербии и Хорватии.

В Азии и Африке процессы формирования национальных государств и, соответственно, национальных хозяйственных комплексов еще далеки от завершения. Пожалуй, только Китай, Вьетнам и особенно Япония представляют собой законченные в этническом отношении государства. В Китае при этом достаточно много неханьских народов (хуэйцзу, уйгуры, тибетцы, монголы, маньчжуры, и, мяо, яо, чжуаны, туцзя, бай, хани, дун, буи, дайцы, ли, казахи, корейцы и другие, названы только народы-миллионники), хотя китайцы (хань) затмевают их своей численностью, составляя 92% численности населения. В Корее на повестке дня стоит объединение возникших по чисто политическим причинам Корейской Народно-Демократической Республики и Республики Корея, то есть Северной и Южной Кореи. Особенно взрывоопасна грядущим переделом границ Африка, где национальные границы были установлены по произвольно проведенным бывшими колонизаторами линиям разграничения колониальных владений. Это относится и к искусственно разделенным арабским государствам. Не случайно такой выдающийся деятель арабского национально-освободительного движения, как президент Египта Гамаль Абдель Насер, считал объединение арабских государств важнейшей институциональной задачей национального развития. Кстати, при его правлении с 1958 г. и даже в течение года после его кончины, по 2 сентября 1971 г. Египет именовался Объединенной Арабской Республикой.

Следует отметить, что имманентная тенденция стремления к образованию национальных государств в той или иной форме свойственна всем без исключения этносам, то есть народам в этническом смысле этого слова. В период интенсивного становления национальных государств в Европе, пришедшийся на XIX — первую половину XX в., понятия «этническая нация» и «политическая нация» практически двигались к совпадению. Конечно, это не отменяет такого закономерного явления, как переплетение этносов и образование на этой основе гетерогенных этносов. Так, в основе английской нации лежат кельтский, германский и латинский этносы. В основе французской — кельтский, латинский и германский этносы, но со значительно большим влиянием латинского и значительно меньшим — германского. В основе немецкой нации — германский и славянский этносы, причем славянской нацией на территории Германии остаются лужицкие сербы, потомки многочисленных полабских славян, заселявших в раннем Средневековье не менее трети территории современной Германии.

В основе русской (великорусской) нации лежат славянский, угро-финский и тюркский этносы. В основе украинской (малороссийской) нации — славянский, тюркский и — в меньшей степени — аланский (протоосетинский) этносы. В этом плане от малороссов, основной части современных украинцев, отличаются карпатороссы (червонороссы), в основе которых лежит именно славянский этнос без существенных вкраплений других этнических начал. В основе белорусской нации — славянский и балтский (протолитовско-латышский) этносы. При этом преобладание славянского начала, историческая и культурная близость делает возможным и даже политически необходимым считать современных русских (великороссов), украинцев (малороссов и червонороссов) и белорусов субэтносами в рамках единого восточнославянского (русского, если вести его происхождение от Древней — Киевской, Новгородской и Полоцкой — Руси, что соответствует исторической правде) этноса, о чем неоднократно говорил президент В. В. Путин. Критерий тут один — представители субэтносов, говоря каждый на своем языке (который в этом случае рассматривается как диалект единого языка), понимают друг друга без помощи переводчиков. Ясно, что великороссам, белорусам, малороссам, даже червонороссам в общении друг с другом переводчики не нужны.

Но сформировавшись на основе, как правило, нескольких этнических начал, этническая нация начинает стремиться к собственному политическому, а значит, и экономическому бытию. Задача государственных руководителей — определить применительно к каждой этнической нации, какой должна быть форма этого политического бытия. В этой связи не следует огульно критиковать и тем более шельмовать концепцию и политическую практику государственного строительства в советский период отечественной истории. Исходя из исторического опыта, степени и характера этнического развития, численности и социальной структуры каждого из этносов Российской империи, получившей «реинкарнацию» в лице вначале Российской Социалистической Федеративной Советской Республики, а в конце 1922 г. — Союза Советских Социалистических Республик, была определена форма государственного существования этнических наций. Наиболее крупные из них и обладавшие опытом государственного строительства получили форму союзной республики: Российская, Украинская, Белорусская, Грузинская, Армянская и Азербайджанская (три последних в 1922–1936 гг. образовывали Закавказскую Социалистическую Федеративную Советскую Республику, что было сделано по инициативе

центрального руководства для преодоления тяжелых межэтнических противоречий, имевших давнюю историю, но с особой силой вспыхнувших в период независимых Грузинской, Армянской и Азербайджанской Республик). Государственные традиции России не подлежат сомнению, их трудно переоценить. В 1917–1920 гг. были попытки сформировать независимые Украинское и Белорусское государства на враждебных Советской России началах, что нельзя было не учитывать в практике государственного строительства: у этих государств было немало сторонников в самих Советской Украине и Советской Белоруссии, особенно среди образованных слоев населения. Кроме того, в результате распада Российской империи и Австро-Венгерской империи и Гражданской войны Западная Украина и Западная Белоруссия оказались в составе возрожденного в 1918 г. Польского государства. Это делало необходимым формирование у жителей этих областей Польши привлекательного облика Украины и Белоруссии, входивших в состав Советского Союза, в том числе в части обретения ими государственности, ее институционализации, укрепления и развития. Грузия, Армения и Азербайджан существовали в форме независимых государств в 1918–1920 гг., а Грузия — до марта 1921 г. Естественно, что сторонников независимого государственного строительства в этих республиках было достаточно много, чего центральная советская власть не могла не учитывать. В 1924 г. были образованы Узбекская и Туркменская Социалистические Советские Республики на территориальной основе Бухарской Социалистической (до сентября 1924 г. Народной) Советской Республики и Хорезмской Социалистической (до октября 1923 г. Народной) Советской Республики, созданных в 1920 г. в результате ликвидации вооруженным путем Бухарского эмирата и Хивинского ханства, а также части территории Автономной Туркестанской Социалистической Советской Республики в составе РСФСР. В 1924–1936 гг. статус союзной республики получили Таджикская ССР (декабрь 1929 г., в 1924–1929 гг. — Автономная Социалистическая Советская Республика в составе Узбекской ССР); Казахская ССР (декабрь 1936 г., до этого — в 1920–1925 гг. Киргизская, а в 1925–1936 гг. Казакская (Казахская) Автономная Социалистическая Советская Республика в составе РСФСР) и Киргизская ССР (декабрь 1936 г., до этого в 1924–1927 гг. Киргизская (Кара-Киргизская в 1924–1925 гг.) автономная область, а в 1927–1936 гг. Киргизская Автономная Социалистическая Советская Республика в составе РСФСР). Понятно, что в ходе национально-государствен-

ного строительства были и ошибки, и перегибы. Например, руководствуясь стремлением повысить роль и долю рабочего класса в численности населения, территории, населенные в основном великороссами, но где проживали также и малороссы, и казахи, включали в состав Украинской ССР и Казахской ССР. В то же время в 1919 г. в состав Белорусской ССР вошли только шесть из девяти уездов Минской губернии, что потребовало в 1924–1926 гг. расширения территории Белорусской ССР более чем в два раза, а численности населения — более чем в три раза, поскольку за ее пределами оставалась основная часть белорусов. Это, естественно, контрпродуктивно воздействовало на западных белорусов, для привлечения которых на сторону Советской России и СССР в значительной степени и институционализировалась Советская Белоруссия.

Одновременно с созданием союзных республик была выстроена система автономных республик, автономных областей, национальных (с 1977 г. — автономных) округов, в период до 1937 г. — также и национальных районов, уездов, волостей и даже сельсоветов. Они были предусмотрены для небольших по численности народов, прежде всего, тех, которые практически не имели традиций национальной государственности, а также для представителей тех или иных этнических наций, проживающих компактно на территории, преимущественно населенной представителями другого этноса. Конечно, данная система, особенно экстравагантная в части национальных районов, уездов, волостей и сельсоветов, была очень сложной, иерархичной и мало способствовала взаимному переплетению и смешиванию различных этнических наций, что постоянно имелось в виду в качестве перспективной цели Советского государства — формирования единого советского народа или, как писал В. В. Маяковский, «чтобы в мире без России и Латвии жить единым человечьим общежитьем» («Товарищу Нетте, пароходу и человеку»). Она содержала в себе и потенциальную угрозу дезинтеграции и даже распада страны, которая вполне могла стать — и стала в начале 90-х гг. XX в. — реальной в условиях критического ослабления государственной власти. В то же время сложная система административно-территориального деления по этническому признаку в полной мере позволяла удовлетворить реальные и даже потенциальные стремления этнических наций к самоопределению, усилившиеся в ходе революционных потрясений 1917–1922 гг. (период Революции и Гражданской войны). Опыт формирования «многоуровневой» Советской федерации подробно проанализирован в статьях

профессоров В. А. Шамахова и М. Н. Межевича в журнале «Управленческое консультирование» [17; 18]. Поэтому в той или иной форме советская модель федерализации была взята на вооружение и в других многонациональных государствах, например в Югославии, правда, как показала жизнь, державшаяся как единое целое исключительно железной волей маршала Йосипа Броз Тито; Индии; Китае. Китай, очевидно, не распадается, и его руководство даже не мыслит о распаде Китая. Тем не менее там успешно развиваются административно-территориальные единицы, построенные по этническому признаку: приравненные по статусу к провинциям с очень широкими полномочиями Гуанси-Чжуанский автономный район, автономный район Внутренняя Монголия, Нинся-Хуэйский автономный район, Синьцзян-Уйгурский автономный район, Тибетский автономный район, имеющие окружной статус Боро-Тала-Монгольский автономный округ в составе Синьцзян-Уйгурского автономного района, Хайси-Монголо-Тибетский автономный округ в составе провинции Цинхай, Дэхун-Дай-Качинский автономный округ в составе провинции Юньнань, бывшие в первые годы существования КНР автономными районами, а также всего 30 автономных округов, 117 автономных уездов и 3 автономных хошуна (в составе автономного района Внутренняя Монголия), 985 национальных волостей и один национальный сомон в автономном районе Внутренняя Монголия. Практически все этнические национальные меньшинства КНР имеют свои административные национально-территориальные единицы.

Успешно, что бы ни говорили некоторые критики, функционирует система национальных республик (республик в составе Российской Федерации) и автономных области и округов в Российской Федерации. Она юридически и в основном и экономически обеспечивает как сохранение и укрепление государственного единства Российской Федерации, так и осуществление стремления к самоопределению и институционализации этнических наций, проживающих в России. В настоящее время сколько-нибудь заметных сепаратистских тенденций и тем более движений в России нет. Это — результат грамотной и взвешенной национальной политики российского руководства во главе с президентом В. В. Путиным, включая серьезную экономическую поддержку национальных республик, области и округов. Это — результат самоотверженной и очень точной, хирургически точной работы российских спецслужб, прежде всего, Федеральной службы безопасности, Службы внешней разведки, Министерства внутренних дел. Это — без-

условно, результат напряженной и компетентной работы региональных руководителей, соратников и учеников В. В. Путина, таких как Герой Российской Федерации Р. А. Кадыров, настоящий патриот России и Чечни, на своих плечах, при поддержке федерального руководства, во главе поверившего в своего лидера чеченского народа вытягивающий свою многострадальную республику на уровень в полном смысле слова современной высокоразвитой страны. Но сказанное, безусловно, ни в коей мере не означает призыва почивать на лаврах, притупить бдительность. Всевозможные дезинтеграционные тенденции инспирируются вероятным противником и внутри страны не имеют какой-либо объективной основы. Но питательную среду для них создают ошибки в региональной политике, прежде всего, в финансово-экономической области, а также в культурной политике, в политике в области образования. На социально значимых отраслях экономить ни в коем случае нельзя. В том числе и прежде всего в национальных регионах.

В каждой стране присутствовали и присутствуют сторонники национально ориентированного пути развития. В первую очередь это касается тех стран, которые являются «аутсайдерами» процессов глобализации, начавшихся еще в период Великих географических открытий, когда люди поняли, что Земля представляет собой единое целое, и соответственно этому стали планировать и организовывать свою хозяйственную деятельность. В XIX в. в такой роли выступала Германия, где период феодальной раздробленности продлился вплоть до 60-х гг. столетия. К началу XIX в. уже сложилась единая немецкая этническая нация, институционализируемая в десятках различных государств, самым крупным из которых была Пруссия. Сложилась единая и весьма развитая немецкая литература и вообще культура. Развитой и все более продвигающейся вперед немецкой нации для ее дальнейшего развития требовалось единое централизованное государство. Многие представители немецкой интеллектуальной элиты выступили носителями идеи объединения Германии и формирования единого германского государства. В части экономической науки и идеологии в таком качестве на первое место выдвинулся Фридрих Лист (1789—1846). Он не только стал наиболее выдающимся немецким экономистом первой половины XIX в., что оценили такие совсем не последние немецкие экономисты и вообще обществоведы, как Карл Маркс и Фридрих Энгельс, но и явился основоположником экономического национализма как одного из магистральных направлений в экономической науке и политике. Лист одним из первых выдвинул тезис,

согласно которому именно нация должна стоять в центре внимания экономической науки и экономической политики. Это обусловлено наличием у нации экономических интересов, стремления к национальному единству и суверенитету (самоопределению) и вытекающих из ее исторического опыта и условий проживания, прежде всего, природных особенностей экономического поведения. Руководство государства и национальная элита, даже в том случае, когда нация еще не обзавелась своим государством в той или иной его конкретной форме (которые могут быть разными), должны — на основе рекомендаций науки — формулировать и воплощать в практической политике национальные интересы. Таким образом, Ф. Лист — и в этом заключается его историческая заслуга — придал экономической науке четкую государственно и национально ориентированную практическую направленность. Одновременно он подверг резкой критике «английскую классическую буржуазную политическую экономию» (характеристика, данная этому направлению экономической мысли К. Марксом) не только за чрезмерную абстрактность рассуждений, но и за «химический космополитизм», с помощью которого невозможно адекватно оценить реально происходящие в мировой экономике процессы. Более того, Лист оценил абстрактные космополитические конструкции классической школы, прежде всего, Д. Рикардо и его учеников как обоснование глобалистских интересов английской буржуазии, заинтересованной в поддержании и укреплении господства английского капитала в мировой экономике, а Великобритании — в мировой политике. В значительной мере это напоминает в наши дни столь же космополитические глобалистские конструкции американских экономистов, рисующих экономику в масштабах мира в терминах «продавец-покупатель» и «производитель-потребитель». Графики, формулы и схемы, выдаваемые американскими экономистами и их адептами, в том числе в нашей стране, за обязательные атрибуты современной экономической науки, на деле задушевывают реальную картину мира, прежде всего объективно существующие и усугубляющиеся национальные и социальные противоречия. Цель та же самая, что и у ученых, а их, безусловно, надо признать настоящими учеными, стремящимися к раскрытию — по мере возможности — истины в изучаемом ими обществе, «английской классической буржуазной политической экономии», «школы», по выражению Листа. Эта цель — обоснование с помощью якобы абстрактной экономической теории ведущей роли самой развитой капиталистической страны в мире, как в экономике, так и в политике. Только

в XIX в. в этом качестве выступала Великобритания, а во второй половине XX в. и (пока еще) в начале XXI в. — Соединенные Штаты Америки. Безусловно, тут налицо объективное противоречие. Оно отражало столь же объективно существовавшие противоречия между уже давно и устойчиво сложившейся, институционализировавшейся Великобританией, «владычицей морей» и «мастерской мира», над владениями которой «никогда не заходит солнце», и только-только формирующейся как единое государство Германией, ищущей свое место под солнцем. Великобритании совершенно был не нужен новый мировой конкурент в лице единой Германии [2; 12]. Как говорится, ничего личного. Фридрих Лист был немецким патриотом, но такими же патриотами, только британскими, были Дэвид Рикардо [14], Джеймс и Джон Стюарт Милль [13], Джон Мак-Куллох. Точно так же не стоит отказывать в американском патриотизме Полу Самуэльсону, бывшему многолетним консультантом Комитета начальников штабов Вооруженных сил Соединенных Штатов Америки [15], или Милтону Фридману, советнику по экономике Президента США Рональда Рейгана [16]. Только не стоит делать из них и других американских экономистов гуру для России и следует помнить об их нахождении на страже американских национально-государственных интересов. Эти интересы никто не отменял и отменить не может. Чистой экономической науки нет и быть не может, даже если те или иные ее представители об этом с напускной серьезностью заявляют. Об этом необходимо постоянно помнить, в том числе в преподавании и развитии экономических дисциплин в стенах Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.

В связи с вышеизложенным следует предположить, что в настоящее время национально ориентированная и не стесняющаяся этого экономическая мысль и политика сосредоточены, прежде всего, в тех странах, которые — подобно Германии XIX в. — ищут себе места под солнцем. Это в первую очередь страны третьего мира, как их определил в 1964 г. председатель Мао Цзэдун, или — иначе — страны «новорастущих сил», по определению «Вечного Президента» Корейской Народно-Демократической Республики Ким Ир Сена. Говоря конкретнее, это — страны Азии, Африки и Латинской Америки. После распада (точнее — развала) Советского Союза и Совета экономической взаимопомощи в эту славную категорию можно смело записывать практически любую бывшую советскую республику и страну Восточной

Европы. Когда-то тот же Мао Цзэдун рассматривал Советский Союз как «сверхдержаву», наряду с США, а страны Восточной Европы относил к развитому «второму миру», наряду со странами Западной Европы. Как говорится, яркий, очевидный и выпуклый результат «бархатных» и не очень «бархатных» революций и «радикальных социально-экономических реформ».

Экономисты и политики развивающихся стран (более точное и неполитизированное определение) озабочены поиском путей развития своих стран, становления национальной экономики, достижения реального, а не формального, юридически-бумажного суверенитета. Не случайно в мусульманских странах в качестве ориентира пути развития выбираются идеалы ислама как традиционной религии, имеющей глубокие корни в истории народов этих стран и объективно противостоящей западному глобализму, далекому от какой-либо религиозной первоосновы вообще. Тем более у мусульманских богословов имеются и четко сформулированные концепции экономического развития, основанные на постулатах и нормах Корана. В числе ключевых это — нестяжательство, ориентация предпринимательства на достижение реальных производственных результатов, отрицание финансовых спекуляций вплоть до отказа от банковского процента («Аллах разрешил торговлю, но запретил рост») и переход на строго целевое финансирование, в том числе и банковское кредитование по принципам «исламских банков», где банк и заемщик отказываются от процента и залога в качестве обеспечения возврата кредита. На смену этим греховным, с точки зрения ислама, да и христианства тоже, институтам приходят заключение договора (агда) о строго целевом финансировании — со стороны банка — обоснованного заемщиком, точнее, партнером проекта с заранее определенным участием обеих сторон в прибылях и возможных убытках. Точно так же строго целевой характер имеют и выпускаемые согласно исламскому финансовому праву ценные бумаги — облигации, приобретая которые инвестор заранее знает, на какие цели пойдут его деньги. Такая система, очевидно, более консервативная, нежели европейская, но одновременно и значительно более устойчивая, что весьма важно в условиях нестабильной и, прямо скажем, очень неустойчивой современной экономики с ее бесконечными конъюнктурными колебаниями под влиянием чисто спекулятивных действий и факторов типа действий международного афериста Дж. Сороса.

Но сторонники национально ориентированного развития имели и имеют место и в странах — бенефициарах глобализации. Это объяс-

няется тем, что и в этих странах далеко не все удовлетворены влиянием переплетения национальных экономик и культур в единую мировую экономику и культуру. Так, в период пика британского могущества с призывами сосредоточиться на национальных интересах в узком смысле этого слова, следовать вековым традициям и не стремиться к чрезмерной внешнеэкономической и внешнеполитической экспансии выступил видный британский ученый и политический деятель Эдмунд Бёрк (1729–1797). Он очень опасался, что тогдашняя глобализация может привести к распространению на Великобританию влияния Великой Французской революции 1789–1794 гг. В наши дни в явно в целом выигрывающих от участия в глобализационных процессах Соединенных Штатах Америки не только вышел на высший уровень политической элиты, но и четыре года (2017–2021) проработал на высшем государственном посту президент Дональд Трамп, открыто обосновывающий и продвигающий политику возврата к изоляционизму, характерному для США XIX в. Он выразил интересы тех американских предпринимателей и наемных работников, которые не выдерживают конкуренции с китайскими производителями, заваливающими весь мир, в том числе и Америку, своими гораздо более дешевыми товарами. Дело ведь дошло до того, что американские автомобилестроители терпят поражение в конкурентной борьбе с китайскими автомобилестроителями, предлагающими американским организациям и автолюбителям значительно более дешевые, хотя и гораздо менее долговечные китайские автомашины. Этому способствует развитая система утилизации старых автомобилей, созданная и действующая в Соединенных Штатах. И такая ситуация наблюдается и в других отраслях. Еще ранее с резкой критикой глобализма и подчинения американских национальных интересов интересам транснациональных финансовых компаний выступили такие американские ученые и политические деятели, как Линдон Ларуш (1922–2019) [3]–[11] и Патрик Бьюкенен (р. 1938) [1]. Возникло такое направление общественной мысли, как палеоконсерватизм, понимаемый как возврат к традиционным ценностям, в том числе к изоляционизму в большей или меньшей степени.

В Европе сторонники национально ориентированного развития имеют существенное влияние в каждой стране. В Великобритании это проявилось в движении за выход страны из Европейского союза, куда она вступила еще в стадии Европейского экономического сообщества в 1972 г. Brexit, осуществленный в 2020 г. на основе и по итогам ре-

ферендума о пребывании Великобритании в Европейском союзе, состоявшегося 23 июня 2016 г., стал серьезным потрясением как для самой Великобритании, так и для всего Европейского союза. Нарастает евроскептицизм и антиглобализм во Франции. В его авангарде идет партия «Национальное объединение» (в 1972–2018 гг. — «Национальный фронт»), созданная консервативным французским политиком Жаном-Мари Ле Пенем и ныне руководимая его дочерью Марин Ле Пен. Партия выступает против наднациональных органов власти в Европейском союзе и призывает к созданию «Европы ста флагов», где будут сохранены и упрочены национальные государства. Характерно, что по очень многим вопросам, прежде всего, связанным с защитой национальных интересов Франции, укреплением ее реальной независимости, «Национальное объединение» занимает позиции, аналогичные позициям левого движения, а с 2016 г. — партии «Непокоренная Франция», возглавляемой харизматичным лидером Жан-Люком Меланшоном. Это доказывает то, о чем уже говорили в 60–70–80-е гг. XX в. такие лидеры коммунистического движения в Западной Европе, как Энрико Берлингуэр (Италия), Жорж Марше (Франция), Сантьяго Каррильо (Испания), Алваро Куньял (Португалия), а еще раньше Пальмиро Тольятти (Италия), Морис Торез (Франция), Долорес Ибарури (Испания), что в наше время противостояние идет уже не столько по линии социальных интересов различных классов и слоев, сколько по линии защиты или сдачи национальных интересов. В феврале 2013 г. в Германии была создана правоконсервативная партия «Альтернатива для Германии», также занимающая антиглобалистские и евроскептические позиции. Она уже второй раз по итогам последних выборов, состоявшихся 26 сентября 2021 г., представлена в бундестаге ФРГ. В Италии серьезные позиции занимает правоконсервативная партия «Лига Севера», придерживающаяся антиглобалистских и евроскептических позиций. Национально ориентированных позиций придерживаются правящие партии Польши («Право и справедливость») и Венгрии («Фидес — Гражданский союз»). В Венгрии и Финляндии важное место в раскладе политических сил занимают консервативные националистические партии «Йоббик» («За лучшую Венгрию») и «Истинные финны». Обе эти партии в важнейших странах финно-угорского мира занимают вторые места в парламентах. Правая консервативная Австрийская партия свободы занимает в австрийском парламенте по общему числу депутатов третье место, причем в Национальном совете, избираемом исключительно по пропорциональной системе по

партийным спискам и, соответственно, отражающем партийно-политические предпочтения избирателей, занимает второе место. Ее также отличают антиглобализм и евроскептицизм. Подобные влиятельные партии существуют практически во всех европейских странах. В Европейском парламенте в июне 2015 г. представители правых консервативных национально ориентированных партий создали фракцию под самим за себя говорящим названием «Европа наций и свобод». В нее вошли представители соответствующих партий из Франции («Национальное объединение»), Италии («Лига Севера»), Австрии (Австрийская партия свободы), Нидерландов (Нидерландская партия свободы), Бельгии («Фламандский интерес»), Польши («Конгресс новых правых») и Великобритании (Партия независимости Соединенного Королевства). К ним примыкают и независимые депутаты Европарламента. В 2019 г. по результатам выборов в Европарламент было создано более широкое объединение «Партия идентичности и демократии», куда вошли представители правых национально ориентированных партий из двенадцати стран, кроме того, партии из четырех стран сотрудничают с этим объединением на ассоциативной основе. Это — «Альтернатива для Германии», «Истинные финны», Датская народная партия и Нидерландская партия свободы. Из бывших союзных республик в новом объединении представлена Эстонская консервативная народная партия.

В основе европейского национально ориентированного движения лежит такой фактор, который практически не играет существенной роли в Соединенных Штатах Америки, во всяком случае, на нынешнем этапе их развития. Речь идет о миграции. Сама по себе она представляется естественным атрибутом глобализации. Совершенствуются транспортные средства, сокращаются расстояния между странами и континентами. Там, где ранее был необходим для перемещения месяц, а то и больше, теперь достаточно нескольких часов. Кроме того, сближаются стереотипы одежды, питания, проведения досуга, воспитания детей, жизни в целом. Создаются межэтнические семьи. В рамках таких многонациональных государств, как Советский Союз и Югославия, процессы взаимного переплетения и в конечном счете слияния наций поощрялись федеральным руководством. Концепция «единого советского народа» стала, начиная с конца шестидесятых годов XX в., магистральной в национальной политике советского руководства. Она была подробно обоснована в главном партийном документе «брежневского» периода отечественной истории, посвященном национальной политике: докладе Л. И. Брежнева на торжественном заседании ЦК

КПСС, Верховных Советов СССР и РСФСР, посвященном пятидесятилетию СССР (декабрь 1972 г.), а затем в докладе Ю. В. Андропова на аналогичном торжественном заседании, посвященном шестидесятилетию СССР (декабрь 1982 г.). Аналогичную политику в Социалистической Федеративной Республике Югославии проводило руководство Союза коммунистов Югославии и государства во главе с Иосипом Броз Тито. Там было введено в оборот такое понятие, как национальность «югослав». Людей стимулировали относить себя именно к югославам. И в Советском Союзе, и в Югославии поощрялись межнациональные браки, особенно в Вооруженных силах и других силовых структурах. Не столь настойчиво, но не менее последовательно такая же интеграционная политика проводится и в Европейском союзе.

Однако массовая миграция порождает и многочисленные проблемы, вызывающие общественный резонанс и противодействие. Во-первых, речь идет о чрезмерной скученности населения. Плотность населения в европейских странах и так чрезмерно высока, и любой приток населения извне повышает антропологическую нагрузку на территорию. А это — объективный показатель, динамика которого в сторону увеличения вызывает неблагоприятные последствия, в том числе экологические и санитарно-эпидемиологические. С природой шутки плохи, что показывает, в частности, и нынешняя пандемия коронавирусной инфекции. Во-вторых, притирка людей, относящихся к разным культурам, это — тяжелый и длительный процесс. И он не всегда завершается взаимным привыканием и тем более установлением отношений «любви и дружбы». Часто бывает обратное. Возникает и принимает хронические формы, становится застарелой болезнью взаимной нетерпимости и даже ненависти. Вспоминается такой случай из отечественной истории шестидесятых годов XX в. На заседании Президиума (так при Н. С. Хрущеве называлось Политбюро) ЦК КПСС отчитывался первый секретарь ЦК Компартии Литвы Антанас Снечкус. Ему, как положено, задавались многочисленные вопросы о развитии промышленности, сельского хозяйства, культуры — «национальной по форме, социалистической по содержанию». И среди вопросов возник один, вызвавший дискуссию. Речь пошла о том, что в Литве очень трудно прописаться (а это был обязательный атрибут поселения в том или ином городе или регионе) людям «со стороны», нелитовцам. Особенно это вызывало многочисленные жалобы демобилизованных офицеров. Вел заседание Первый секретарь ЦК КПСС Н. С. Хрущев. И, обращаясь к нему, А. Ю. Снечкус сказал довольно жестко: «А ты,

Никита Сергеевич, хочешь, чтобы у меня в республике снова появились лесные братья?» — имелись в виду антисоветские партизаны послевоенных лет. И Хрущев, подумав быстро, согласился с позицией литовского руководителя. Тот знал, что говорил. Литовцы встретили бы наплыв приезжих, что называется, «в штыки». Аналогичным образом обстоит дело в европейских странах в наши дни. Концепция «мультикультурализма», согласно которой на территории стран Европы возможно параллельное существование различных, в том числе и некомплементарных, культур, явно оказалась несостоятельной. Межнациональные отношения в европейских странах предельно обострились, и каждый новый мигрант из африканской или азиатской страны усиливает эту напряженность. Поэтому усиливается и национально ориентированный вектор во внешней и внутренней политике и общественной жизни европейских стран, включая и так называемую новую Европу, то есть восточноевропейские страны и прибалтийские республики. Это требует от российских государственных деятелей, политиков и обществоведов большего внимания к этому национально ориентированному консервативному вектору и институционализирующим его политическим силам. В известной мере продвижение в соответствующем направлении происходит, но его нужно интенсифицировать.

Не следует сбрасывать со счетов и глобалистский вектор. В XXI в. он опирается уже не столько на национальные интересы тех стран, которые выигрывают от глобализации мировой экономики (этот выигрыш становится все более иллюзорным, что видно на примере Соединенных Штатов Америки), сколько на корпоративные интересы транснациональных корпораций. Это — очень опасная сила, намного превосходящая силу любого, даже самого серьезного государства. Более того, монстры глобального бизнеса подминают под себя сами государства. Об этом, в частности, выражают глубокую озабоченность и представители национально ориентированных сил в Соединенных Штатах Америки. Д. Трамп прямо связывает свое поражение на выборах 2020 г., которое он до сих пор не признает, с деструктивной деятельностью глобальных финансовых корпораций, «оседлавших» Америку. Поэтому следует активно взаимодействовать с национально ориентированными консервативными силами и в США. И столь же решительно следует давать отпор отечественным глобалистам, внедренным мировым финансовым капиталом и спецслужбами вероятного противника, теснейшим образом взаимодействующими с ним, в российскую политическую и экономическую «элиту». Стремление

российского крупного бизнеса ассоциироваться с транснациональными корпорациями (самый известный, но далеко не единственный пример — «Юкос» М. Ходорковского) в сегодняшней сложной международной обстановке может рассматриваться как движение в направлении столь ясно квалифицируемого уголовного преступления, как измена родине. Так же следует рассматривать в условиях резко обострившихся международных отношений и вывоз капитала за рубеж, в том числе в офшорные зоны, что способствует напрямую укреплению финансовой, а значит, и военной мощи вероятного противника. Непонятны и контрпродуктивны с точки зрения национально-государственных интересов и попытки крупных российских компаний привязывать внутренние цены на свою продукцию к растущим внешним ценам, что проявляется сейчас, например, на рынке металла и лесоматериалов. То, что это раскручивает инфляцию по всей длинной технологической цепочке и вызывает социальную напряженность в обществе, владельцев и высокопоставленных менеджеров этих компаний не слишком волнует. Спрашивается, в чьих интересах действуют эти, с позволения сказать, бизнесмены? Только ли в интересах своих компаний и максимизации их прибыли? Или также в интересах мировой финансовой олигархии и вероятного противника? И не пора ли к ним посылать, как это однажды выразительно сформулировал В. В. Путин, докторов из таких компетентных медицинских учреждений, как Федеральная служба безопасности и Следственный комитет? Те предостережения, которые в начале XIX в. выдвигал и обосновывал великий немецкий мыслитель Фридрих Лист в отношении британского капитала и его негативного влияния на объективные процессы объединения Германии, вполне актуальны и в наши дни применительно к современной России и тем более интеграционным процессам на постсоветском пространстве. Ведь эти процессы, начиная с образования и укрепления Союзного государства России и Белоруссии, Евразийского экономического союза, попыток вдохнуть новую жизнь в Содружество Независимых Государств, имеют столь же объективный характер, что и интеграционные процессы на «общегерманском пространстве» в XIX в. И столь же объяснимы и закономерны всевозможные разветвленные действия «мировой финансовой олигархии» и вероятного противника по парализации объективных интеграционных процессов на постсоветском пространстве и по торпедированию не менее востребованного и объективно необходимого воссоздания и укрепления экономического и военного могущества России. Задача ученых-эко-

номистов и обществоведов в целом — разработать целостную и надежную концепцию осуществления благотворных возрождающих процессов в нашей стране и на постсоветском пространстве, вооружить государственных управленцев соответствующей методологией и методическими приемами. И одновременно — раскрыть всю человеконенавистническую суть современного глобализма и выработать надежные приемы его преодоления, прежде всего, на отечественной почве.

Библиографический список

1. *Бьюкенен П. Дж.* Смерть Запада : пер. с англ. — М. : АСТ, 2003. — 444 с.
2. *Витте С. Ю., Менделеев Д. И., Лист Ф.* Национальная система политической экономики. — М. : Лань, 2013. — 372 с.
3. *Ларуш Л.* Будущее без Америки [Электронный ресурс] : пер. с англ. — М. : Алгоритм, 2014. — URL: <https://royallib.com/author/larush-lindon> (дата обращения: 13.02.2022).
4. *Ларуш Л.* Вы на самом деле хотели бы все знать об экономике? [Электронный ресурс] : пер. с англ. — М. : Шиллеровский институт, Украинский университет в Москве, 1992. — URL: <https://royallib.com/author/larush-lindon> (дата обращения: 13.02.2022).
5. *Ларуш Л.* Место России в мировой истории [Электронный ресурс] : пер. с англ. — М. : Шиллеровский институт науки и культуры, 1996. — URL: <https://royallib.com/author/larush-lindon> (дата обращения: 13.02.2022).
6. *Ларуш Л.* Научные основания принципов физической экономики Линдона Ларуша [Электронный ресурс] : пер. с англ. — М. : Шиллеровский институт науки и культуры, 1996. — URL: <https://royallib.com/author/larush-lindon> (дата обращения: 13.02.2022).
7. *Ларуш Л.* Новая роль России в современной политике США [Электронный ресурс] : пер. с англ. — М. : Шиллеровский институт науки и культуры. — URL: <https://royallib.com/author/larush-lindon> (дата обращения: 13.02.2022).
8. *Ларуш Л.* Нынешнюю систему ничего не спасет [Электронный ресурс] : пер. с англ. — М. : Шиллеровский институт науки и культуры, 1996. — URL: <https://royallib.com/author/larush-lindon> (дата обращения: 13.02.2022).
9. *Ларуш Л.* О сущности стратегического метода [Электронный ресурс] : пер. с англ. — М. : Шиллеровский институт науки и культуры, 1996. — URL: <https://royallib.com/author/larush-lindon> (дата обращения: 13.02.2022).
10. *Ларуш Л.* Перспективы развития народного хозяйства России [Электронный ресурс] : пер. с англ. — М. : Шиллеровский институт науки и культуры, 1996. — URL: <https://royallib.com/author/larush-lindon> (дата обращения: 13.02.2022).
11. *Ларуш Л.* Физическая экономика [Электронный ресурс] : пер. с англ. — М. : Научная книга, 1997. — URL: <https://royallib.com/author/larush-lindon> (дата обращения: 13.02.2022).

12. *Лист Ф.* Национальная система политической экономии : пер. с нем. — М. : Европа, 2005. — 382 с.
13. *Милль Дж. Ст.* Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии : пер. с англ. — М. : Эксмо, 2007. — 1040 с.
14. *Рикардо Д.* Сочинения. В 5 томах : пер. с англ. — М. : Госполитиздат, Соцэкгиз, 1955–1961.
15. *Самуэльсон П. А., Нордхаус В. Д.* Экономика : пер. с англ. / под ред. проф. Л. С. Тарасевича и проф. А. И. Леусского. — М. : Бином, Лаборатория базовых знаний, 1997. — 800 с.
16. *Фридман М.* Капитализм и свобода : пер. с англ. — М. : Новое издательство, 2016. — 288 с.
17. *Шамахов В. А., Межевич М. Н.* Почему причины распада СССР следует искать до формирования СССР. Статья первая // Управленческое консультирование. — 2020. — № 10. — С. 10–17.
18. *Шамахов В. А., Межевич М. Н.* Почему причины распада СССР следует искать до формирования СССР. Статья вторая. Стратегическая ошибка советской федерализации как рефлексия в отношении имперского устройства // Управленческое консультирование. — 2020. — № 12. — С. 10–23.

Раздел 2

**ИССЛЕДОВАНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ФОРМ
МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ОТНОШЕНИЙ**

Глава 5

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВТО

Всемирная торговая организация (ВТО) — одна из самых молодых международных организаций планеты (существует менее 30 лет), хотя история ее образования восходит корнями к середине XX в. Давая оценку современным проблемам и перспективам развития организации, следует принимать во внимание следующие обстоятельства. Во-первых, ряд соглашений, вошедших в состав «пакета» ВТО, имеют так называемую встроенную повестку. Это связано с тем, что перед созданием организации страны не были готовы договариваться о целом ряде конкретных мер регулирования, а также с тем, что переговоры могли бы продолжаться еще довольно долго. Во-вторых, детально прописать все возможные ситуации часто не представляется возможным, поэтому в соглашениях остались «серые зоны», точная трактовка которых возможна в рамках механизма урегулирования споров ВТО. Это вполне согласуется с идеями теории неполных контрактов, когда при заключении соглашений будущие непредвиденные обстоятельства не могут поддаваться описанию. В-третьих, в некоторых случаях страны специально обходились общими формулировками, которые на стадии заключения соглашений могли трактоваться каждой из сторон в свою пользу и позволяли ускорить процесс достижения договоренности (однако впоследствии различия в трактовке соглашений приводили к конфликтам). В-четвертых, в современном стремительно развивающемся мире постоянно возникают новые вызовы, о которых не могла идти речь несколько десятилетий или даже лет назад (такие как цифровая трансформация, пандемия и проч.). Поэтому переговоры продолжаются как по существующим соглашениям, так и по новым направлениям. В-пятых, усиливается влияние развивающихся стран в переговорах, организуются коалиции, направленные на отстаивание тех или иных позиций. И, наконец, количество членов организации

постоянно увеличивается. Если у истоков создания ВТО стояло 123 страны, то в настоящее время их уже 164, и каждое новое присоединяющееся государство в той или иной степени влияет на формирование переговорной повестки.

В настоящее время страны-члены участвуют в так называемом Дохийском раунде переговоров¹. В Декларации четвертой министерской конференции ВТО в Дохе, Катар, в ноябре 2001 г. был сформулирован мандат для переговоров по ряду направлений и другой работы, включая вопросы, касающиеся выполнения соглашений организации. Примечательно, что в тексте Министерской декларации прямо указывается необходимость «...в свете глобального экономического спада, продолжать процесс реформ и либерализации торговой политики, обеспечивая тем самым, чтобы система в полной мере играла свою роль в содействии восстановлению, росту и развитию» [6]. В этой связи страны еще раз подтвердили свою приверженность принципам и целям, изложенным в Марракешском соглашении об учреждении Всемирной торговой организации, и обязались отказаться от протекционизма. Такая позиция продиктована основными постулатами фритрейдерства, в соответствии с которыми международная торговля может играть важную роль в содействии экономическому развитию и сокращению масштабов нищеты. В этой связи страны определили, что формируемая система регулирования должна привести к росту доли развивающихся стран в международной торговле. Также было признано, что региональные торговые соглашения могут играть важную роль в содействии либерализации и расширению торговли и в стимулировании развития. Кроме того, в декларации уделяется особое внимание достижению целей устойчивого развития (ЦУР) в целом и защите окружающей среды в частности. Либерализация мировой торговли сельскохозяйственной продукцией стала краеугольным камнем повестки дня. Действительно, многие из беднейших стран мира зависят от экспорта основных сельскохозяйственных продуктов, но им было очень сложно конкурировать с более богатыми странами, которые предоставляли субсидии своим сельхозпроизводителям.

¹ На министерской конференции 2001 г. в Дохе, Катар, члены ВТО начали новый раунд переговоров, пообещав поставить развивающиеся страны в центр внимания. Это стало известно как Дохийская повестка в области развития, или Дохийский раунд.

Установленная переговорная повестка включала широкий спектр вопросов, начиная от снижения тарифных и нетарифных барьеров, переговоров по услугам, сельскохозяйственным вопросам, защите прав интеллектуальной собственности, так называемые Сингапурские вопросы², правилам применения антидемпинговых, защитных и компенсационных мер, деятельности региональных торговых соглашений, электронной торговле и реформированию системы регулирования споров.

Изначально оптимистично предполагалось, что на завершение раунда потребуется всего три года. Однако многие вопросы, сформулированные в декларации, остаются нерешенными до настоящего времени, а раунд продолжается. Нельзя констатировать, что организация сталкивается только с вызовами и проблемами, есть и весьма существенные достижения.

Среди успехов, которых удалось достичь организации, можно выделить следующие. Во-первых, это расширение состава участников. Как уже отмечалось, более 40 стран стали членами ВТО, включая Китай и Россию. Несмотря на многочисленные вызовы и проблемы, с которыми столкнулась организация (и о которых речь пойдет далее), 23 страны находятся в состоянии присоединения, так как видят для себя преимущества такого шага [25]. Сегодня нормами ВТО регулируется более 98% международной торговли. Важно отметить, что вступление и членство в ВТО потребовало от стран реализации реформ с целью приведения национальных мер регулирования в соответствие с нормами организации. Таким образом, создавались более прозрачные и предсказуемые условия для ведения бизнеса.

Более того, так как соглашения ВТО представляют единый пакет, включающий в себя не только правила торговли товарами, но и услугами, защиту прав интеллектуальной собственности, меры защиты внутреннего рынка, санитарные и фитосанитарные меры, вопросы технического регулирования и многие другие, можно отметить, что правилами организации регулируется довольно широкий круг вопросов. По оценке генерального директора ВТО Нгози Оконджо-Ивеалы, за

² Сингапурские вопросы — направления переговоров, которые были сформулированы на министерской конференции ВТО в Сингапуре в 1996 г. Они включали взаимосвязь торговли и иностранных инвестиций, торговли и антимонопольной политики, прозрачность при проведении правительственных закупок и упрощение процедур торговли.

первые 25 лет деятельности организации долларова стоимость мировой торговли увеличилась почти в четыре раза, в то время как реальный объем мировой торговли увеличился в 2,7 раза. Это может быть в определенной степени следствием мер либерализации, вытекающих из соглашений ВТО. За тот же период мировой ВВП вырос примерно в два раза. Среди достижений можно выделить снижение среднего уровня тарифной защиты с 10,5 до 6,4%. Это, равно как и рост прозрачности и предсказуемости в международной торговле, привело к формированию глобальных производственных систем, на долю которых до пандемии приходилось почти 70% от общего объема торговли товарами [21]. Таким образом, за время своего существования ВТО способствовала снижению барьеров для торговли как товарами, так и услугами и сформировала систему разрешения споров, которая, по словам ее сторонников, снизила (хотя и не предотвратила полностью) угрозу торговых войн.

Несмотря на то, что переговоры по повестке Дохийского раунда далеки от завершения, определенный прогресс можно проследить по решениям и декларациям, принятым в ходе министерских конференций. Так, «Пакет Найроби» (2015) содержал решения по поддержке более глубокого участия наименее развитых стран в международной торговле, некоторые меры по хлопку и ряд решений по сельскому хозяйству, касающихся специального защитного механизма для развивающихся стран-членов, государственных запасов для целей продовольственной безопасности. Решение об отмене субсидий на экспорт сельскохозяйственной продукции было радостно воспринято теми развивающимися странами-экспортерами, которые сталкивались на мировом рынке с конкуренцией со стороны производителей, получающих такие субсидии. На конференции в Найроби также завершились переговоры о расширении Соглашения об информационных технологиях, отмене тарифов на ряд товаров в этом секторе. Странами также было достигнуто временное соглашение о «государственных запасах», продолжающихся исключениях, которые позволяют развивающимся странам накапливать резервы сельскохозяйственной продукции для защиты от нехватки продовольствия. Развивающимся членам ВТО подтвердили право прибегать к специальному защитному механизму при импорте сельскохозяйственной продукции в случае превышения объемов импорта триггерных уровней или снижения импортных цен ниже установленных триггерных уровней на определенные товары [11; 19].

Конференция в Буэнос-Айресе (2017) завершилась принятием целого ряда министерских решений, в том числе по субсидиям на рыболовство и пошлинам на электронную торговлю. Страны — члены ВТО подтвердили свои намерения продолжать переговоры во всех областях, добавив новые инициативы, в том числе содействие инвестициям и участию микро-, малых и средних предприятий (ММСП) в международной торговле. Были также поставлены более амбициозные цели в либерализации электронной торговли.

В условиях пандемия COVID-19 электронная торговля приобрела существенно большую значимость, чем когда-либо. Поэтому регулирование этого вопроса представляет важность для всех стран мира. Однако гораздо раньше, в 1998 г. странами-членами была принята рабочая программа «для изучения всех связанных с торговлей вопросов, касающихся глобальной электронной торговли». Тогда же стороны договорились о моратории на электронную торговлю, определив, что пошлины не должны применяться к трансграничным потокам данных [8].

В 2019 г. более 75 членов ВТО выступили с инициативой по установлению глобальных правил электронной торговли. Но и здесь наблюдаются проблемы. Например, Индия не присоединилась к переговорам, несмотря на то что является одним из самых быстрорастущих рынков электронной коммерции. Кроме того, китайский подход к регулированию интернета сильно отличается от позиций США и ЕС, что затрудняет достижение полного соглашения по электронной торговле.

Однако в 2020 г. мораторий был поставлен под сомнение Индией и ЮАР с точки зрения последствий для получения доходов. Примечательно, что они же предлагали обсудить масштабы и определение электронной коммерции, вопросы технической возможности введения таможенных пошлин на электронную коммерцию и влияние моратория на торговлю и индустриализацию и любые другие вопросы, связанные с соблюдением моратория.

Процесс достижения компромисса по электронной коммерции усугубляется тем, что почти половина населения мира не имеет доступа к интернету. И этот факт тесно пересекается с проблемами, которые внесла пандемия. Только 35% жителей в развивающихся странах могут подключаться к Сети по сравнению с 87% в развитых. Наименее развитые страны более уязвимы к последствиям пандемии и отстают в плане готовности к цифровым технологиям: только каждый

пятый человек в этой группе государств пользуется интернетом. В большинстве развивающихся стран менее 5% населения в настоящее время покупают товары или услуги в интернете. В результате страны не смогли даже предоставить основную информацию о борьбе с COVID-19 там, где это было больше всего необходимо [24].

Большие надежды на прогресс в переговорах были связаны с министерской конференцией, которую планировали провести в 2020 г. в Казахстане, но из-за пандемии мероприятие было отменено. В декабре 2021 г. в Женеве в рамках 12-й конференции министров планируется обсудить тексты деклараций и соглашений, к которым страны пришли за прошедшее время. В частности, уже сейчас стороны рассматривают влияние торговой политики на изменение климата и прочие экологические проблемы. По мнению переговорщиков, внимание к этим вопросам должно приблизить достижение целей устойчивого развития [15].

Также еще до начала конференции сторонами признается, что торговля сельскохозяйственной продукцией остается сильно искаженной и защищенной, несмотря на ее быстрый рост за последние 25 лет, формирование более интегрированных рынков и повышение продовольственной безопасности, которое стало результатом роста средних доходов за этот период. При этом ощущается влияние негативных факторов (COVID-19, изменение климата) на развитие сельского хозяйства, которые усугубляют существующие препятствия, связанные с низкой производительностью сельского хозяйства в отдельных странах, устойчивым дефицитом инвестиций, стагнацией доходов в сельских районах и устойчивой бедностью [3]. Для решения этих проблем делаются попытки принять такие новые подходы к регулированию, которые могли бы работать на решение обозначенных проблем, но при этом учитывали слишком далекие в целом ряде случаев позиции отдельных стран.

Однако, несмотря на указанные достижения, с момента начала Дохийского раунда переговоров до настоящего времени странам-членам не удалось заключить новый пакет соглашений, как это было сделано по итогам Уругвайского раунда ГАТТ. Дело в том, что основной принцип достижения договоренностей, положенный в основу переговоров в ВТО, — «единая сделка» (single undertaking). Этот принцип предполагает, что ничего не согласовано до тех пор, пока все не согласовано. Такой подход учитывает, что практически каждый пункт переговоров является частью единой и неделимой повестки и не может быть со-

гласован отдельно. Основным преимуществом данной концепции является то, что она позволяет сбалансировать выгоды и потери, связанные с реализацией заключенных соглашений, например увязать либерализацию доступа на рынок сельскохозяйственной продукции в развитых странах с усилением защиты прав интеллектуальной собственности в развивающихся. Однако, принимая во внимание обширную повестку современного раунда переговоров и широкий состав участников, несложно предположить, что окончательная сделка является труднодостижимой.

Хорошо осознавая, что принцип единого пакета при организации переговорного процесса существенно ограничивает возможность достижения компромиссов, стороны в некоторых случаях согласились на применение двух других принципов: стратегии «чернильных пятен» и «раннего урожая». Первый подход предполагает, что более широкие обязательства по тому или иному вопросу принимают на себя только те члены ВТО, которые к этому готовы. Остальные члены организации могут присоединяться к таким договоренностям постепенно, по мере формирования объективных и субъективных потребностей, или будут готовы в принципе на гармонизацию внутренних правил в той или иной сфере с международными нормами. По такому принципу строятся так называемые плюрилатеральные, или многосторонние, соглашения с ограниченным кругом участников, в которых принимают участие не все члены ВТО.

Второй подход призывает не ждать, когда все члены ВТО при заключении новых соглашений сбалансируют выгоды и убытки либерализации по всем направлениям переговорной повестки. Вместо этого он предполагает, что имеет смысл заключать соглашения в том случае, если они принесут существенную пользу всем членам ВТО. В этой связи из принципа единой сделки были исключены некоторые вопросы. Изначально это была Договоренность о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров. Затем — переговоры, направленные на формирование соглашения по упрощению процедур торговли и соглашения по правительственным закупкам³. И если первое удалось заключить в многостороннем формате (оно является действующим для

³ Соглашение по упрощению процедур торговли было заключено по итогам министерской конференции 2013 г. на Бали (Индонезия). Оно было направлено на ускорение таможенных процедур и упрощение, облегчение и удешевление торговли.

всех членов ВТО), то второе является обязательным лишь для ограниченного круга участников. Таким образом, из четырех Сингапурских вопросов договоренности были получены только по двум⁴.

Заключение многосторонних соглашений с ограниченным числом участников хоть и позволяет продвинуть выработку новых правил на новый уровень, тоже является достаточно непростым выходом из ситуации. И противоречия между участниками соглашения могут быть довольно острыми. В ВТО такие соглашения заключаются в соответствии с двумя подходами. Первый состоит в формировании так называемых открытых соглашений, которые предполагает предоставление безусловного режима наиболее благоприятствуемой нации (РНБ). В этом случае преимущества распространяются на всех членов ВТО на основе РНБ, вне зависимости от того, являются они участниками соглашения или нет. Однако такой подход создает проблему «безбилетников», поскольку преимущества распространяются на страны, которые не приняли на себя обязательств по либерализации, но извлекают выгоду от соглашения. Это может вызывать недовольство стран, производители которых такие преимущества не получают на рынках членов ВТО, остающихся за рамками договоренности. По такому пути должно было пойти заключение инициированного в 2014 г. Соглашения ВТО об экологических товарах. Идея 46 членов ВТО, среди которых были США, ЕС и Китай, обсуждавших этот вопрос, сводилась к отмене пошлин на ряд товаров, связанных с защитой окружающей среды. Однако открытый характер соглашения привел фактически к провалу переговоров [17].

Не всегда открытый характер договора приводит к срыву его подписания. По такому принципу стороны приняли Соглашение об

⁴ Связь торговли и инвестиций так же, как и торговли и антимонопольной политики, были исключены из переговорной повестки под давлением развивающихся стран. Однако новые попытки включить инвестиции в ВТО были предприняты в 2017 г. Более 70 членов ВТО начали «структурированные обсуждения с целью разработки многосторонних рамок содействия инвестициям в целях развития». В 2019 г. 98 членов ВТО подтвердили свою приверженность этому процессу. В качестве основной цели переговоров было заявлено содействие более широкому участию развивающихся и наименее развитых стран-членов в глобальных инвестиционных потоках. Стороны сразу же серьезно ограничили сферу охвата нового возможного соглашения. Обсуждения не касаются доступа к рынку, защиты инвестиций и урегулирования споров между инвестором и государством [11].

информационных технологиях. Оно было принято в 1996 г. на министерской конференции в Сингапуре и предусматривает постепенное снижение вплоть до обнуления таможенных тарифов на товары, попадающие под действие соглашения с 1 января 2000 г., а также нацеливает страны-члены на устранение нетарифных ограничений в этой области. Если изначально в него входило только 29 участников, то к настоящему времени их число выросло до 82, что составляет около 97% мировой торговли ИТ-товарами. На конференции министров в Найроби в декабре 2015 г. более 50 членов договорились о расширении соглашения, которое дополнительно включило торговлю 201 товаром на сумму более 1,3 трлн долл. в год [12].

Второй подход — «клубный», предполагающий, что при заключении такого соглашения преимущества получают не все члены ВТО, а только его участники. Такие договоренности, однако, создают риск фрагментации правил, поскольку различные договоренности между подписавшими и не подписавшими сторонами могут привести к расхождению в применяемых мерах регулирования торговли [17]. Упомянутое выше Соглашение по правительственным закупкам относится именно к этому типу.

Несмотря на значительные достижения, без преувеличения можно сказать, что сегодня ВТО сталкивается с серьезным грузом проблем. Переговоры по всеобъемлющей повестке дня в области развития провалились из-за разногласий по поводу сельскохозяйственных субсидий и прав интеллектуальной собственности. Так, в 2008 г. многосторонние переговоры зашли в тупик из-за разногласий по поводу сельскохозяйственных субсидий и предложенного специального защитного механизма, который позволил бы развивающимся странам временно повышать тарифы для защиты своих фермеров. В связи с тем, что в многостороннем порядке решить многие вопросы не удастся, страны-члены все чаще прибегают к решению накопившихся вопросов через систему региональных торговых соглашений. Дополнительные проблемы возникают из-за последствий пандемии COVID-19, ограничительные меры вызвали резкий спад в международной торговле и создают неопределенность в отношении дальнейшего экономического развития. Вопросы защиты объектов прав интеллектуальной собственности на фоне необходимости обеспечения жизни и здоровья людей обострились еще сильнее.

В настоящее время существует несколько незакрытых вопросов, связанных с соглашением ТРИПС. Основная часть из них сформулирована в самом соглашении, некоторые темы для обсуждения прояви-

лись позднее, в ответ на вызовы, с которыми сталкивается мировое сообщество. Переговоры в рамках соглашения ТРИПС проходят по следующим ключевым направлениям:

- защита ПИС и общественное здравоохранение;
- передача технологий;
- исключения из патентуемых объектов и патентование биотехнологий, в том числе в контексте взаимосвязи с конвенцией о биологическом разнообразии⁵;
- географические указания⁶ и др.

В области авторского права и смежных прав стороны рассматривают возможность увеличения срока защиты авторских прав создателей литературных и художественных произведений; защиты прав на программное обеспечение через авторское право или другую систему; использования доменных имен в интернете; борьбы с несанкционированной записью фильмов в кинотеатрах.

В сфере выдачи патентов в разных странах — членах ВТО действуют различные подходы. На переговорах осуществляются попытки сближения принципов, на которых основываются эти процедуры. Сюда относится определение критериев патентоспособности, в том числе определение понятий «неочевидный» и «полезный» и смешение их с терминами «изобретательский уровень» и «возможность промышлен-

⁵ Патентование биотехнологий — возможные варианты патентоспособности в национальных законодательствах:

- исключать растения из числа патентуемых объектов;
- исключать сорта растений из числа патентуемых объектов;
- исключать из числа патентуемых объектов растения и сорта растений;
- допускать патентование растений;
- исключать по существу биологические процессы выращивания растений из числа патентоспособных объектов или допускать их патентование.

⁶ Эти вопросы могут включать:

- определение понятия географических указаний (например, позиция США может состоять в изменении определения понятия «географическое указание», что может привести к смешению понятий «географическое указание» и «товарный знак»: any sign or combination of signs, in any form what so ever, shall be eligible to be a geographical indication);

- усиление защиты для вин и крепких спиртных напитков;
- расширение перечня географических указаний, подлежащих усиленной защите;
- формирование международного органа, осуществляющего контроль за охраной географических обозначений.

ного применения» соответственно; возможность патентования диагностических, терапевтических и хирургических методов лечения; патентование технологий, связанных с искусственным интеллектом; условия патентования, в том числе то, насколько ясно и полно должно раскрываться изобретение, предоставление компенсации за необоснованно долгую выдачу патента.

Защита товарных знаков — еще одно направление переговорной повестки. Сюда относятся вопросы, связанные с созданием/усилением механизмов защиты прав владельцев торговых марок, борьба с контрафактом; определение форм обозначений, которые могут быть зарегистрированы в качестве товарных знаков, т. е. требований визуального восприятия обозначений в качестве условий регистрации товарных знаков, включая вопросы регистрации звуков, запахов, дизайна 2D/3D, движущихся обозначений, невизуальных знаков.

Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности продолжает подвергаться критике. Так, правила по защите запатентованных лекарств ограничивают доступ к ним в бедных странах. С другой стороны, обеспечение патентной защиты необходимо для компенсации вложенных в разработку новых препаратов инвестиций и для расширения мировой торговли. Горячо обсуждалось предложение ряда развивающихся стран во главе с Индией и ЮАР отказаться от применения ТРИПС в отношении вакцин и лекарственных средств для лечения COVID-19. Интересы Индии вполне понятны. Население страны огромно, а проблема заболеваемости стоит очень остро. Кроме того, имея достаточно хорошо развитую фармацевтическую промышленность, страна в состоянии быстро наладить производство дженериков. Эти идеи натолкнулись на серьезное сопротивление развитых стран, прежде всего США, ЕС и Швейцарии, не без определенных оснований утверждающих, что существующая система защиты прав интеллектуальной собственности не препятствует получению доступа к лечению от COVID-19. Вместе с тем генеральный директор ВТО призывает стороны применить более гибкие подходы к правилам выдачи принудительных лицензий для производства препаратов, имеющих первостепенное значение для сохранения жизни [16].

Многие страны — члены ВТО в 2020 г. ввели временные ограничения на экспорт определенных медицинских товаров. Целью этих мер было первостепенное обеспечение внутреннего рынка. Такая практика также вызвала критику стран, столкнувшихся с недостатком этих видов продукции. Параллельно со сдерживанием экспорта страны сни-

жали или отменяли импортные пошлины на товары, необходимые в борьбе с пандемией, ускоряя процесс таможенного досмотра критически важных товаров. Эти и другие разнонаправленные меры побудили ряд стран предложить заключение многостороннего соглашения по медицинским товарам. Основными драйверами этого процесса стали Сингапур, Новая Зеландия, Канада [18].

Многосторонние переговоры по услугам не продемонстрировали большого прогресса. Однако более одной трети (64) членов ВТО в настоящее время работают над установлением новых правил в отношении лицензионных и квалификационных требований и процедур для поставщиков услуг, а также технических стандартов. Ранее попытки достичь договоренностей проходили в процессе обсуждения Соглашения по торговле услугами (The Trade in Services Agreement, TISA), начатые в 2013 г. 23 странами, не желавшими ждать, пока будут достигнуты результаты по уточнению и расширению норм Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС). Стороны планировали устранить дискриминационные барьеры для трансграничной торговли услугами, обеспечить более предсказуемую инвестиционную среду для поставщиков услуг и повысить их мобильность. Стороны переговоров рассматривали вопросы прозрачности, внутреннего регулирования, финансовые услуги, телекоммуникации, электронную торговлю, перемещение физических лиц, международные морские услуги, услуги воздушного транспорта, государственные предприятия и службы экспресс-доставки. Несмотря на то, что эти переговоры велись за рамками ВТО, отправной точкой стало соглашение ГАТС [22]. Примечательно, что Китай, выразивший желание принять участие в обсуждениях, не был включен в этот процесс.

Противоречия между странами — членами организации довольно ярко проявились в отношении постоянно действующего Апелляционного органа (АО) ВТО, деятельность которого регулярно подвергалась критике со стороны США. В частности, не все решения, принятые Органом по разрешению споров ВТО на основании докладов АО, устраивали администрацию бывшего президента США Д. Трампа. Одной, но не единственной претензией к АО стало то, что он якобы выходит за рамки своей юрисдикции, создавая новые правила и предаваясь «судебной активности». Согласно США, АО создает новые правила, на что у него нет полномочий, поскольку рекомендации и решения «не могут добавлять или уменьшать права и обязанности, предусмотренные в охватываемых соглашениях» [17]. С одной стороны, в соответствии со статьей 3.2 Договоренности о правилах и процедурах,

регулирующих разрешение споров (ДРС), «[ч]лены признают, что система урегулирования споров имеет целью охранять права и обязательства членов по охваченным соглашениям и вносить ясность в отношении действующих положений этих соглашений в соответствии с обычными правилами толкования международного публичного права». С другой стороны, США считают, что любая попытка АО исправить пробел в соглашениях ВТО нарушает статью 19.2, которая требует: «[в] соответствии с пунктом 2 статьи 3 третьей группа и Апелляционный орган в своих выводах и рекомендациях не могут расширять или сужать объем прав и обязательств, предусмотренных охваченными соглашениями» [1]. То есть возможность изменять правила регулирования существует в рамках решений, принятых на министерских конференциях или в рамках работы Генерального совета.

Справедливости ради следует отметить, что члены апелляционного органа всегда были достаточно аккуратны в принимаемых ими решениях и формулировках их докладов, удерживаясь от нормотворчества. За весь период работы АО не было ни одного скандала, который поставил бы под сомнение беспристрастность судей. Кроме того, США всегда приветствовали те доклады АО, по которым позиции страны признавались правильными с точки зрения права ВТО. По всей видимости, в целом негативное отношение к работе АО продиктовано тем, что США довольно часто проигрывали споры, что ставило под сомнение легитимность применяемых ими мер регулирования.

С 2017 г. страна начала намеренно подрывать деятельность АО, несмотря на то, что страна является одним из наиболее активных участников системы урегулирования споров⁷. Это привело к невоз-

⁷ В соответствии со ст. 17 Договоренности о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров, Постоянный апелляционный орган учреждается Органом по разрешению споров (ОРС) ВТО. Также ОРС назначает лиц для выполнения функций Апелляционного органа на четырехлетний срок, и каждое лицо может быть назначено повторно еще на один срок. США блокировали назначение новых членов (АО), заявляя, что не одобряют назначение новых лиц на вакантные позиции. Это привело к тому, что срок полномочий действующих членов АО истек и некому стало рассматривать апелляции (последнего из них — 30 ноября 2020 г.). Администрация Байдена продолжает блокировать новые назначения, ссылаясь на смену президента. Несмотря на то, что работа АО остается парализованной, стороны продолжают подавать апелляции в надежде, что данный вопрос разрешится. Примечательно, что апелляции подаются в том числе Соединенными Штатами Америки [3].

возможности исполнения его решений и поставило под сомнение будущее правил глобальной торговли. Нынешний американский президент Д. Байден дал понять, что он будет придерживаться менее воинственного подхода к реформированию механизма разрешения споров ВТО [14], хотя складывающаяся вокруг АО ситуация позволяет думать, что это не так.

Приоритетом ЕС, в отличие от США, остается разрешение нынешнего тупика Апелляционного органа ВТО в рамках более широкой реформы организации. Ряд стран — членов ВТО, желая найти выход из сложившейся вокруг АО ситуации, сформировал Многосторонний промежуточный апелляционный механизм (Multi-party interim appeal arrangement, MPIA). MPIA действует с 30 апреля 2020 г. Сегодня ЕС и 22 других члена ВТО являются участниками этого соглашения с ВТО, которое обеспечивает функционирующую и независимую двухуровневую систему урегулирования споров между ними. Предполагается, что этот механизм будет применяться до тех пор, пока Апелляционный орган ВТО снова не сможет функционировать [20]. Такой же позиции, надо полагать, придерживается и Россия, хотя страна и не входит в соответствующее соглашение, несмотря на то, что доступ к нему открыт.

Возможно, США в настоящее время занимают одну из самых жестких позиций в отношении ВТО. Бывший президент США Дональд Трамп критиковал организацию за слабость в противостоянии торговым злоупотреблениям Китая и ограничение суверенитета США. Страна «атакует» и другие сферы деятельности ВТО. Например, в 2019 г. США пригрозили наложить вето на принятие бюджета ВТО, а в 2020 г. сенатор Джош Хоули внес в сенат резолюцию о выходе США из организации. Также в стране обсуждается возможность выхода из Соглашения по правительственным закупкам и пересмотр ставок таможенных пошлин в сторону увеличения по сравнению со связанными тарифами [18]. Оставляя за рамками данной главы дискуссию о последствиях таких шагов для экономики США, следует отметить, что в случае осуществления это приведет к углублению кризисных явлений многосторонней торговой системы.

Некоторые исследователи полагают, что «глубоко укоренившаяся неприязнь администрации США к многосторонности» основана на ожидании того, что эта страна всегда будет иметь больше рычагов воздействия, когда они сталкиваются с одним, а не с большим числом партнеров по другую сторону стола [23]. По всей видимости, поэтому

делаются попытки подорвать существующую систему и добиваться своих целей через двусторонние и региональные соглашения.

Несмотря на то, что и нормы, и правила, и сам дух ВТО направлены на создание недискриминационного режима для всех членов организации, нельзя не признать, что сильные игроки используют свою мощь для формирования более благоприятных условий для своих производителей. Это можно проследить на примере торговой войны между США и Китаем. Повышение ставок таможенных пошлин на китайскую продукцию со стороны США является нарушением правил организации⁸. Не вдаваясь в хронологию и причины конфликта, отметим, что между двумя странами 14 февраля 2020 г. было подписано торгово-экономическое соглашение. Кроме различных вопросов, посвященных правилам регулирования (например, предоставление патентной защиты, борьба с контрафактом, использование платформ электронной коммерции, трансфер технологий, признание стандартов американской Службы безопасности пищевых продуктов и инспекции для целей импорта переработанного и не переработанного мяса из США и др.), Китай согласился увеличить закупки определенной сельскохозяйственной продукции и услуг в США в общей сложности на 200 млрд долл. с 1 января 2020 г. по 31 декабря 2021 г. Например, Китай должен был приобрести продукцию американского приборостроения за два года на 77,7 млрд долл., сжиженного природного газа и нефтепродуктов — на 52,4 млрд долл. Также страна взяла на себя обязательства по импорту сельскохозяйственной продукции [7]. Эти меры должны были увеличить экспорт американских товаров в Китай по сравнению с 2017 г., который был выбран в качестве базового для установления целей соглашения, и улучшить для США состояние торгового баланса. По своей сути это соглашение не соответствует духу ВТО, так как предоставляет преимущества в доступе на китайский рынок американским товарам. Примечательно, но данная сделка была довольно слабо раскритикована другими членами ВТО. Возможно, это связано с нежеланием ссориться с таким крупным партнером, как США, представляющим собой крупный рынок сбыта [10].

⁸ Пошлины были увеличены не только на продукцию, происходящую из Китая, но и из других стран. Это вызвало недовольство стран — членов организации. Так, в отношении американских мер в отношении стали и алюминия жалобы в ОРС инициировали Европейский союз, Россия, Швейцария, Канада, Норвегия [24].

Европейский союз также пытается изменить свое регулирование в интересах внутренних производителей без того, чтобы сначала внести соответствующие изменения в правила ВТО. Например, это касается энергетических корректировок при проведении антидемпинговых расследований, «в целях обеспечения надлежащего и прозрачного применения правил Соглашения ВТО по антидемпингу» [9]. Ключевым в новых условиях является принцип, в соответствии с которым вопрос о рыночном статусе экономики страны-экспортера теряет свою актуальность, как это прописано в соглашении. При антидемпинговых разбирательствах Европейская комиссия (ЕК) будет решать, прежде всего, искажаются ли издержки производителей вследствие государственного вмешательства страны происхождения товара в экономику. ЕК может определить, что, если внутренние цены и издержки будут искажены в результате вмешательства государства, будут применяться другие критерии, отражающие так называемые неискаженные издержки производства и продажи. Они могут включать контрольные показатели или соответствующие затраты на производство и продажу, в том числе в соответствующей репрезентативной стране с аналогичным уровнем экономического развития страны-экспортера. Использование обширных формулировок дает органу расследования широкие возможности для обнаружения «значительных искажений для рассматриваемого продукта», причем как в стране в целом, так и в отдельном секторе [2].

Еще один вопрос, важный для ЕС, — это введение экологических корректировок при импорте продукции. И это тоже не вполне укладывается в существующие правила ВТО. Кроме экологических, ЕС пытается внедрить и трудовые стандарты. Если такое произойдет, это будет серьезным барьером для доступа на рынок союза. Однако в данный момент это дискуссионный вопрос.

Вопрос предоставления искажающих торговлю субсидий также остро стоит на повестке дня для переговорщиков в ВТО. Например, несмотря на то, что страны должны были отказаться от экспортных субсидий, по состоянию на 31 декабря 2020 г. их действовало 429 [4].

Кроме указанных вопросов, большую озабоченность вызывают и ограничения, связанные с применением технического регулирования, санитарных и фитосанитарных мер, которые вводились странами — членами организации. Стороны также работают над новыми правилами, такими как электронная торговля, содействие инвестициям, внутреннее регулирование в сфере услуг, которые направлены на то, что-

бы сделать торговлю более эффективной и предсказуемой в передовых секторах экономики. Кроме того, в последнее время уделяется внимание участию малых и средних предприятий в международной торговле, а также влиянию торговли на занятость и доходы женщин.

Еще одной проблемой в ВТО на сегодняшний день является вопрос определения статуса развивающейся страны. В организации отсутствует определение развитых и развивающихся стран: страны вольны самостоятельно определить свой статус⁹. Тем не менее другие члены организации могут попытаться поставить под сомнение желание той или иной страны отнести себя к категории развивающихся. Во-первых, развивающиеся страны могут претендовать на техническую поддержку от ВТО. Она включает в себя образовательные программы, содействие реформам и проч. Во-вторых, для этой категории членов предусмотрены более длительные переходные периоды для внедрения положений соглашений, принятых в рамках организации. В-третьих, для них действуют более мягкие условия членства, например в области сельского хозяйства эти страны могут использовать более высокий уровень поддержки национальных производителей, не учитываемый при расчете общего уровня такой поддержки. В-четвертых, для этой категории членов предусмотрены исключения из одного из основных принципов ВТО — режима наиболее благоприятствуемой нации в рамках так называемой Генеральной системы преференций¹⁰. Стороны с пониманием идут на предоставление преференций, сознавая, что развивающимся странам сложно участвовать в современной системе мирохозяйственных связей без дополнительной поддержки. Однако проблемы возникают, когда страны с довольно высоким уровнем развития продолжают претендовать на этот статус. Многие члены ВТО утверждают, что Китай, например, входящий в G20, давно перерос свой статус развивающейся экономики, с которым он присоединился к организа-

⁹ Это в полной мере не касается присоединяющихся к ВТО стран. Россия, например, изначально предполагала войти в состав организации именно в статусе развивающейся страны, но под давлением была вынуждена вступать как развитая.

¹⁰ Следует отметить, однако, что отнесение страны самой себя к категории развивающихся отнюдь не означает, что она попадет в схемы Генеральной системы преференций развитых стран и будет пользоваться всеми проистекающими из них преимуществами. Развитые страны сами определяют, в отношении каких развивающихся членов ВТО и в отношении каких товаров, происходящих из их территории, они будут предоставлять преференции.

ции в 2001 г. На него оказывается мощное давление со стороны США, чтобы он отказался от преимуществ так же, как это добровольно сделали Бразилия, Республика Корея, Сингапур и Тайвань, которые в 2019 г. заявили, что они больше не будут добиваться особого и дифференцированного режима, предусмотренного для развивающихся стран в ВТО. Китай же настаивает на том, что ему еще предстоит пройти большой путь для формирования сбалансированной и успешной экономики. Одним из аргументов является то, что до сих пор около 30 млн китайцев живет в бедности.

Кризисные явления, связанные с институциональным устройством в организации, были связаны не только с ОРС. Так, в течение длительного времени ВТО оставалась без первого лица. Свой пост нынешний генеральный директор, представитель Нигерии Нгози Оконджо-Ивеала заняла 1 марта 2021 г., тогда как ее предшественник Роберто Азеведо покинул кабинет 31 августа 2020 г., не ожидая окончания второго срока своего пребывания на посту. Члены организации рассматривали восемь кандидатур на пост нового главы ВТО, но существующие между ними противоречия мешали сделать выбор на основе консенсуса. В течение полугода руководство организацией находилось в руках четырех заместителей генерального директора. Не умаляя достоинств и достижений нынешней главы организации, которая добилась высоких позиций и в правительстве своей страны, и в международных структурах, можно предположить, что неслучайно на высокий пост была избрана женщина, представитель африканской развивающейся страны. Это позволило дополнительно продемонстрировать, что интересам этой группы государств будет уделяться серьезное внимание.

Из-за проблем, связанных с заключением многосторонних переговоров, страны все чаще обращаются к двусторонним или региональным соглашениям о свободной торговле. В настоящее время действует более 300 двусторонних и региональных соглашений о свободной торговле по сравнению с менее чем 60 в 1995 г. Действительно, такие соглашения существенно упрощают процесс принятия решений и облегчают доступ на рынок. ВТО посредством своих новых инициатив стремится сохранить лидерство в формировании глобальной экономической политики и разблокировать процесс заключения новых договоренностей.

Нынешний генеральный директор ВТО Нгози Оконджо-Ивеала предлагает рассматривать созданную в рамках ВТО систему регулирования в качестве общественного блага, которое стоит сохранять и

укреплять. При всех уязвимых точках организации в мире не существует другого подобного многонационального органа, который регулировал бы такой широкий круг вопросов, пытаясь, хоть и не без труда, создавать предпосылки для недискриминационных условий взаимодействия в международной торговле. Вместе с тем, как было отмечено выше, по очень многим позициям существует запрос по реформированию правил ВТО. Новые глобальные вызовы также требуют учета в переговорной повестке. При этом скорость, с которой страны — члены организации готовы выработать, принимать и изменять новые правила, остается разной.

Для достижения успеха в переговорах странам — членам ВТО, скорее всего, придется проявлять большую гибкость, т. е. добиваться прогресса на переговорах путем достижения соглашений с ограниченным числом участников, которые готовы принять на себя дополнительные обязательства по либерализации доступа на рынок или упрощения правил торговли в той или иной сфере в тех областях переговоров, где консенсус между всеми странами — членами организации невозможен. При этом излишняя увлеченность плюрилатеральными инициативами приведет к тому, что фрагментация правил международной торговли будет усиливаться. Однако такой подход неизбежно будет встречать противодействие со стороны приверженцев идеи балансирования обязательств.

Многосторонние соглашения, если таковые будут достигнуты, скорее всего, будут менее амбициозными, чем это планировалось перед началом Дохийского раунда. И мы уже наблюдаем за тем, что из многосторонних инициатив исключаются наиболее болезненные вопросы.

Библиографический список

1. Договоренность о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=INT&n=23213#Zx6BtkSYLKAek9xR1> (дата обращения: 29.08.2021).
2. *Трофименко О. Ю.* Изменения в методологии Европейского союза определения нормальной стоимости товара при проведении антидемпинговых расследований: возможные последствия для России // Экономическая теория и хозяйственная практика: глобальные вызовы : материалы международной конференции «Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы — 2018», 25–27 октября 2018 г. — СПб. : Изд-во СПбГУ, 2019. — С. 104–111.

3. Agriculture negotiations chair introduces draft text for ministerial outcome on farm trade. 29 July 2021 [Electronic resource]. — URL: https://www.wto.org/english/news_e/news21_e/agng_29jul21_e.htm (date of application: 29.08.2021).
4. All WTO member countries: number of measures [Electronic resource]. — URL: <https://i-tip.wto.org/goods/Forms/GraphView.aspx> (date of application: 29.08.2021).
5. Appellate body [Electronic resource]. — URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/appellate_body_e.htm (date of application: 29.08.2021).
6. Doha WTO Ministerial 2001: Ministerial Declaration. WT/MIN(01)/DEC/1 20 November 2001 [Electronic resource]. — URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.htm (date of application: 01.09.2021).
7. Economic And Trade Agreement Between The Government Of The United States Of America And The Government Of The People's Republic Of China [Electronic resource]. — URL: <https://ustr.gov/countries-regions/china-mongolia-taiwan/peoples-republic-china/phase-one-trade-agreement/text> (date of application: 01.09.2021).
8. Electronic commerce [Electronic resource]. — URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/ecom_e/ecom_e.htm (date of application: 01.09.2021).
9. European Commission, 2017. Fact Sheet. The EU's new trade defence rules and first country report. Brussels, 20 December 2017 [Electronic resource]. — URL: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-17-5377_en.htm (date of application: 01.09.2021).
10. Europe's position in the US-China trade conflict: It's the exports, stupid. May 25, 2020 [Electronic resource]. — URL: <https://mericus.org/en/short-analysis/europes-position-us-china-trade-conflict-its-exports-stupid> (date of application: 03.09.2021).
11. Hong Kong Ministerial Declaration Adopted on 18 December. Para 7. 2005 [Electronic resource]. — URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min05_e/final_text_e.htm (date of application: 03.09.2021).
12. Information Technology Agreement [Electronic resource]. — URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/inftec_e/inftec_e.htm (date of application: 03.09.2021).
13. Joint Ministerial Statement on Investment Facilitation for Development WT/L/1072/Rev. 1. 22 November 2019 [Electronic resource]. — URL: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/L/1072R1.pdf&Open=True> (date of application: 03.09.2021).
14. *McBride J., Chatzky A., and Siripurapu A.* (2021). What's Next for the WTO? [Electronic resource]. — URL: <https://www.cfr.org/background/whats-next-wto> (date of application: 03.09.2021).
15. Members advance work on trade and environmental sustainability ministerial declaration. 17 September 2021 [Electronic resource]. — URL: https://www.wto.org/english/news_e/news21_e/tessd_21sep21_e.htm (date of application: 03.09.2021).
16. Members chart course for autumn negotiations on fisheries subsidies, other issues ahead of MC12. 23 July 2021 [Electronic resource]. — URL: https://www.wto.org/english/news_e/news21_e/tnc_23jul21_e.htm (date of application: 03.09.2021).

17. *Rathore A., Bajpai A.* The WTO Appellate Body Crisis: How We Got Here and What Lies Ahead? JURIST — Student Commentary, April 14, 2020 [Electronic resource]. — URL: <https://www.jurist.org/commentary/2020/04/rathore-bajpai-wto-appellate-body-crisis/> (date of application: 03.09.2021).
18. *Schneider-Petsinger M.* (2020). Reforming the World Trade Organization. Prospects for Transatlantic Cooperation and the Global Trade System [Electronic resource]. — URL: <https://www.chathamhouse.org/2020/09/reforming-world-trade-organization/02-wto-reform-and-COVID-19> (date of application: 03.09.2021).
19. Special safeguard mechanism for developing country members. Ministerial decision of 19 December 2015 [Electronic resource]. — URL: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/MIN15/43.pdf&Open=True> (date of application: 03.09.2021).
20. The WTO multi-party interim appeal arrangement gets operational [Electronic resource]. — URL: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2176> (date of application: 03.09.2021).
21. The WTO's 25 years of achievement and challenges. 1 JANUARY 2020 [Electronic resource]. — URL: https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/dgra_01jan20_e.htm (date of application: 03.09.2021).
22. Trade in Services Agreement (TISA) [Electronic resource]. — URL: <https://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/topics-domaines/services/tisa-acs.aspx?lang=eng> (date of application: 03.09.2021).
23. *VanGrassstek C.* (2017). Back to the Future: US Trade Policy under the Trump Administration. In *Future of the Global Trade Order* / edited by Carlos A. Primo Braga and Bernard Hoekman. — 2nd Edition. — European University Institute. — P. 49–79.
24. Work Programme on Electronic commerce — Moratorium on customs duties on electronic transmissions: Need for a re-think, Communication from India and South Africa, 13 July 2018 [Electronic resource]. — URL: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/GC/W747.pdf&Open=True> (date of application: 05.09.2021).
25. WTO accessions [Electronic resource]. — URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/acc_e.htm (date of application: 05.09.2021).
26. WTO Disputes [Electronic resource]. — URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm (date of application: 15.09.2021).

Глава 6

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ В XXI В.

Гиперглобализация превратилась за последние четыре десятилетия в организующий принцип международных отношений [2]. Глобализация мировой торговли характеризуется превышением темпов роста торговли над темпами роста мирового продукта. Этот феномен объясняется тем, что благодаря такому проявлению глобализации, как формирование глобальных производственных цепочек, возрастает доля промежуточных товаров в обороте, которые пересекают границу несколько раз. В торговле они учитываются по полной стоимости, а в валовом продукте — по добавленной стоимости, что дает указанное отклонение.

Рост международного производства в первые два десятилетия современного этапа глобализации (с середины 1980-х гг.) был обусловлен политикой (волной либерализации и ростом с опорой на экспорт), экономикой (снижением затрат на рабочую силу и торговых издержек) и технологиями (возможностями координировать сложные цепочки поставок в разных странах). Эти же факторы стали действовать в противоположном направлении после глобального финансового кризиса, повлекшего возвращение протекционистских тенденций. Рост технологий привел к сокращению капиталоемкости зарубежного производства, произошло снижение нормы прибыли на прямые иностранные инвестиции [1].

В результате после 2010 г. рост международного производства замедлился. Авторы «Доклада о мировых инвестициях — 2020» указывают, что в развитых странах средние темпы роста в 2010–2019 гг. колебались вокруг среднего значения в 2% в год по сравнению с 2,4% в 2001–2007 гг. Темпы роста в развивающихся странах снизились с 7,9% в 2010 г. до 3,5% в 2019 г. при среднегодовом уровне всего в 5,0% по сравнению с 6,9% в 2001–2007 гг. (или соответственно 3,4% и 4,9% без учета Китая) [2].

В результате такое замедление отразилось на торговле: рост мирового экспорта товаров и услуг на протяжении десятилетий, более чем в два раза опережавший рост ВВП, значительно замедлился по сравнению с экономическим ростом. Зстой зарубежных инвестиций в производственные мощности стал главным фактором торможения мировой торговли и, в частности, торговли в рамках глобальных производственных цепочек [1].

Нарушения в глобальных цепочках, ведущие к выравниванию темпов роста торговли и ВВП, можно расценивать как признаки деглобализации. Первый в XXI в. эпизод деглобализации наблюдался в 2009 г., когда мировая торговля сократилась на 22,7%, а мировой продукт только на 2%. Следующим таким моментом был 2012 г., показавший довольно низкий рост объемов торговли после взрывного посткризисного роста в 2010 и 2011 гг. Продолжительный период отставания роста торговли от мирового продукта пришелся на 2014–2016 гг. и совпал с моментом, когда многие страны, начиная с США, обратились к промышленной политике, начав возврат производственных мощностей в национальные границы. Новый эпизод начался в 2019 г., несколько раньше того момента, когда разразилась пандемия COVID-19 (рис. 6.1).

Спад, вызванный COVID-19, последовал за несколькими годами снижения, или зстоя; как таковой он усугубляет долгосрочную понижающую тенденцию [1].

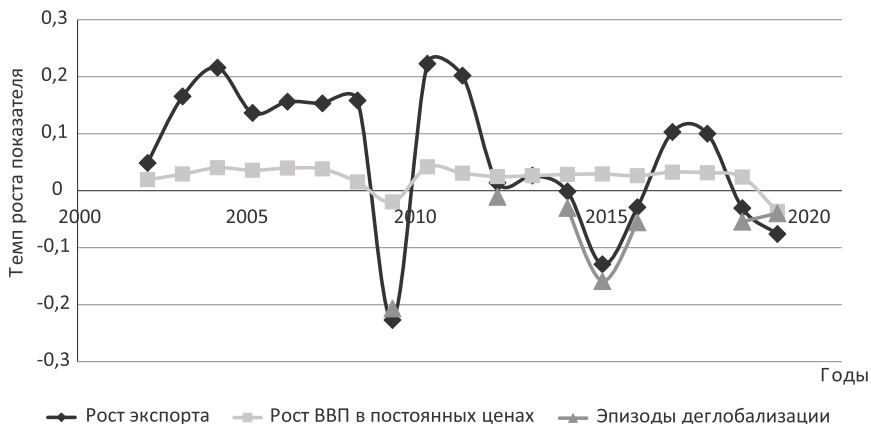


Рис. 6.1. Темпы роста мирового продукта и мировой торговли, доли к предыдущему году

Источник: составлено автором по данным МВФ и Международного торгового центра.

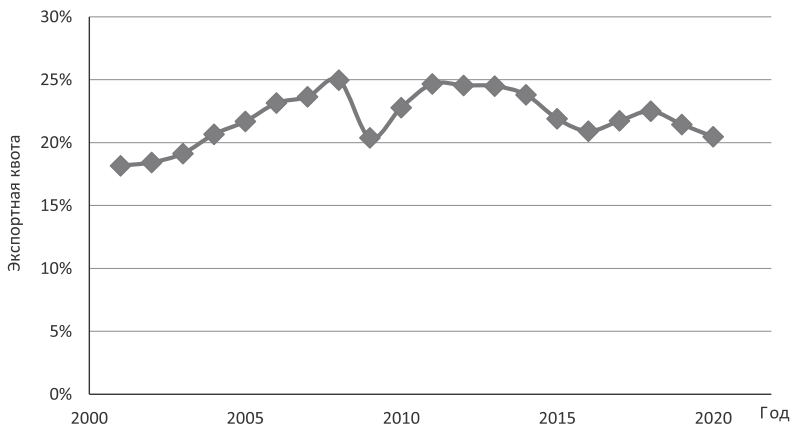


Рис. 6.2. Открытость мировой торговли, экспортная квота

Источник: составлено автором по данным Международного торгового центра.

Открытость мировой торговли, оцененная по отношению экспорта к мировому продукту [12], выросла за исследуемый период с 18 до 20% в целом. Максимального значения в 25% экспортная квота достигла в 2008 г. Кризисные потери 2009 г. были быстро восстановлены в 2011 и 2012 гг., после чего понижательная тенденция стала стабильной. По результатам 2020 г. открытость мировой торговли являлась такой же, какой она была в 2009 г., на пике мирового финансового кризиса (рис. 6.2).

Начало XXI в. для торговли ознаменовалось вступлением в ВТО Китая. По результатам 2001 г. Китай был шестым по величине экспортером, США находились на первом месте (рис. 6.3). Экспорт первой десятки стран охватывал более половины (56%) международной торговли, это означает, что мировой экспорт был довольно сильно сконцентрирован.

2007 предкризисный год — это период расцвета современной мировой экономики. Концентрация экспорта снижается, хотя первой десятке все еще принадлежит более половины мирового экспорта. Германия и Китай вытесняют США с первого места (рис. 6.4).

В качестве следующей точки можно рассматривать 2010 г., отражающий посткризисные изменения. Китай становится первым экспортером, Республика Корея попадает в десятку лидеров (рис. 6.5).

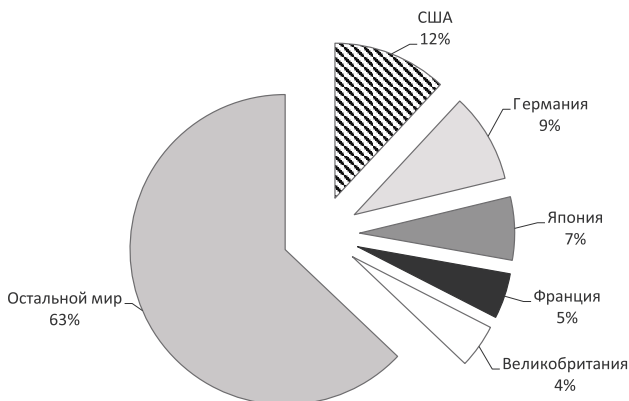


Рис. 6.3. География экспорта, 2001 г., процент первых пяти экспортеров в мировой торговле

Источник: составлено автором по данным Международного торгового центра.

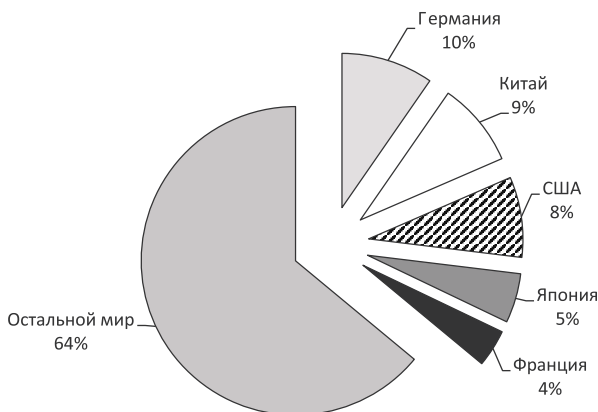


Рис. 6.4. География экспорта, 2007 г., процент первых пяти экспортеров в мировой торговле

Источник: составлено автором по данным Международного торгового центра.

Второе десятилетие XXI в. ЮНКТАД называет «потерянным». После глобального экономического кризиса торговля стагнировала. 2020 г. характеризовался падением объемов торговли, разрывом глобальных производственных цепочек. Китай нарастил свою долю в мировой торговле до 15% (на 2% за один год) (рис. 6.6).

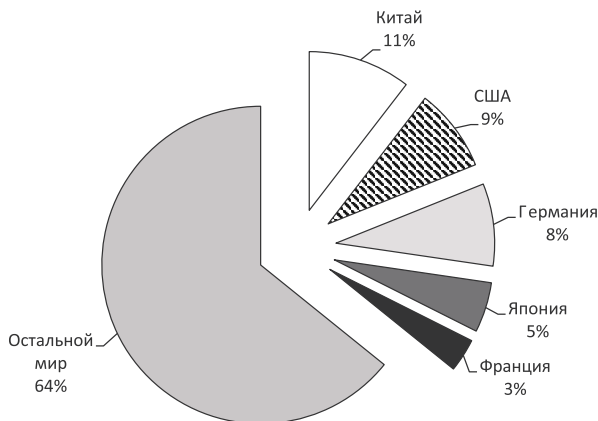


Рис. 6.5. География экспорта, 2010 г., процент первых пяти экспортеров в мировой торговле

Источник: составлено автором по данным Международного торгового центра.

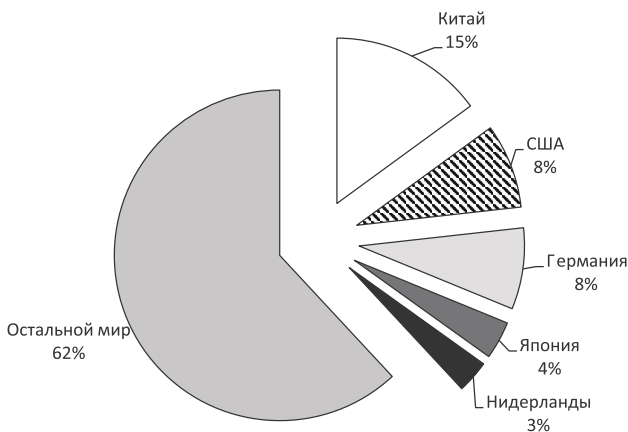


Рис. 6.6. География экспорта, 2020 г., процент первых пяти экспортеров в мировой торговле

Источник: составлено автором по данным Международного торгового центра.

Рассмотрим концентрацию экспорта. В США и некоторых других странах индекс Херфиндаля — Хиршмана используется для оценки уровня монополизации. Он рассчитывается как сумма квадратов процентных долей каждого участника рынка. До значения, равного 1000,

рынок рассматривается как свободный. При значении индекса, превышающем 1800, рынок считается высокомонополизированным¹. Для оценки географической концентрации мирового экспорта применим модифицированный индекс Херфиндала — Хиршмана. «Воспользовавшись указанными пределами для оценки значений, с учетом того, что рекомендуемый ЭСКАТО индекс выражается не в процентах, а в долях единицы, представляет собой не сумму квадратов, а корень из нее, будем считать, что до значения 0,316 концентрация отсутствует, а при значении выше 0,42 рынки являются высококонцентрированными» [3]. В антимонопольном регулировании рынок считается свободным, если значение показателя не превышает 0,316.

С 2001 до 2007 г. географическая концентрация мирового экспорта снижалась, с 2010 г. она росла, превысив в 2020 г. уровень 2001 г. (табл. 6.1). Можно заключить, что географическое разнообразие мировой торговли сократилось.

Таблица 6.1

Географическая концентрация мирового экспорта

Год	Индекс Херфиндала — Хиршмана	Процент к 2001 г.	Комментарий
2001	0,2146	-	Концентрация отсутствует
2007	0,2010	94%	Концентрация снизилась
2010	0,2019	94%	Концентрация незначительно возросла
2019	0,2110	98%	Концентрация возросла
2020	0,2197	102%	Концентрация выше, чем в 2001 г.

Источник: составлено автором по данным Международного торгового центра.

С точки зрения импорта наибольший интерес представляет ввоз США как основного мирового импортера. В течение первых двух десятилетий XXI в. импорт США рос высокими темпами. Его объем в 2020 г. по сравнению с 2001 г. вырос в 2,11 раза, импорт из Китая вырос в 4,47 раза, доля Китая в импорте США увеличилась с 9 до 19% по результатам 2020 г.

¹ Индекс Херфиндала — Хиршмана. Profmeter [Электронный ресурс]. — URL: <https://profmeter.com.ua/Encyclopedia/detail.php?ID=1022> (дата обращения: 01.07.2021).

В ходе торговой войны наиболее значительное снижение импорта из Китая произошло в 2019 г. (на 84%), в 2020 г. этот тренд продолжился. Выборочные данные по годам представлены в табл. 6.2.

Таблица 6.2

Доля Китая в импорте США и темп роста импорта США из Китая

Год/ показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Доля Китая	9%	11%	13%	14%	15%	16%	17%	16%	19%	19%
Темп роста	—	131%	122%	129%	123%	118%	111%	105%	87%	124%
Год/ показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Доля Китая	18%	19%	20%	20%	22%	21%	22%	22%	18%	19%
Темп роста	109%	106%	103%	106%	104%	96%	109%	107%	84%	97%

Источник: составлено автором по данным Международного торгового центра.

Импорт Китая из США в абсолютном выражении рос гораздо медленнее (рис. 6.7).

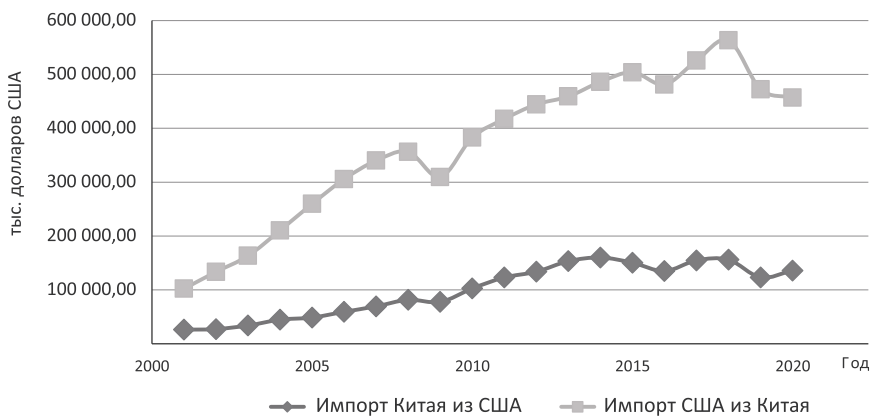


Рис. 6.7. Импорт США из Китая и Китая из США

Источник: составлено автором по данным Международного торгового центра.

В результате доля США в импорте Китая сократилась с 11% в 2001 г. до 7% в 2020 г. Это усугубило торговый дисбаланс между двумя крупнейшими торговыми нациями. Он вырос с 70 млрд долл. в 2001 г. до 407,2 млрд долл. в 2018 г., после чего, очевидно, как следствие торговой войны, началось сокращение разрыва (рис. 6.8).

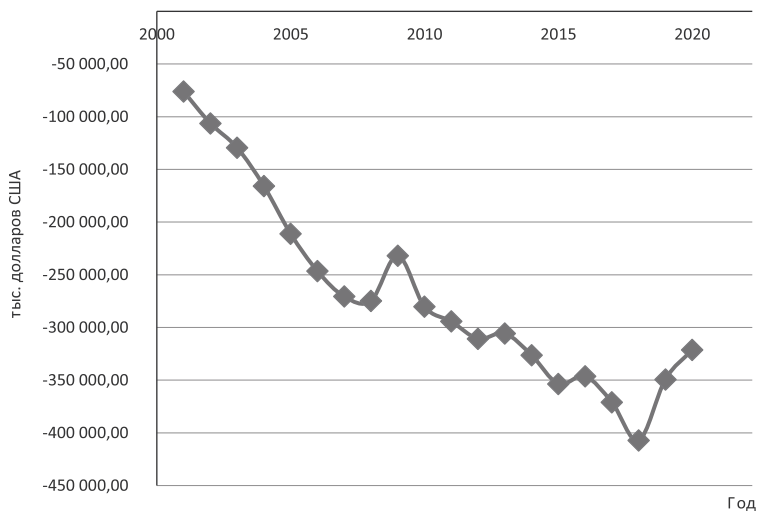


Рис. 6.8. Дисбаланс в торговле США — Китай

Источник: составлено автором по данным Международного торгового центра.

Последствием этого длительного торгового дисбаланса явилось то, что в международной морской торговле фрахтовые ставки в направлении Северной Америки являются более высокими, чем в обратном направлении — в Азию, поскольку суда туда возвращаются порожними. С распространением пандемии COVID-19 ситуация усугубилась. В период локдауна из каждых ста контейнеров, доставленных в Америку из Азии, обратно возвращались только сорок. В 2020 г. импорт США из Китая составил 457 млрд долл., а импорт Китая из США только 136 млрд долл., что эксперты называют одной из основных проблем контейнерного кризиса. Контейнеры скопились в Северной Америке и не могли вернуться в порты отгрузки частично из-за остановки фабрик, частично из-за стремления линейных компаний к сокращению расходов через сокращение судов в море. Доставка товаров контейнерами из Китая в США подорожала более чем вдвое. В конце августа 2020 г. Shanghai Freight Index показал рост

на 16% с июля, +40% с мая и +53% по сравнению с предыдущим годом, при этом самый высокий рост пришелся на транстихоокеанский маршрут.

Сведения о структуре торговли собираются таможенными администрациями стран на базе национальных тарифных номенклатур, основанных на Гармонизированной системе классификации и кодирования товаров Всемирной таможенной организации (ГС). Система, вступившая в силу с 1988 г. пересматривается каждые пять лет. Она включает только те товары, международная торговля которыми составляет значительные объемы — свыше 100 млн долл. для включения товара в товарную позицию и 50 млн долл. — для включения в субпозицию. Однако те товары, которые регулируются международными конвенциями, учитываются в номенклатуре максимально подробно. Так, о большинстве изменений редакции 2017 г. заявляла ФАО. Тогда же была пересмотрена классификация веществ, охваченных Конвенцией о химическом оружии, Роттердамской и Стокгольмской конвенциями, Монреальским протоколом по озоноразрушающим веществам. Были введены новые субпозиции для автомобилей, мотоциклов и велосипедов, приводимых в движение электрическим двигателем.

В 2022 г. выходит в свет новая Гармонизированная система. Обращают на себя внимание, прежде всего, качественные изменения в составе пищевых продуктов. Если раньше они могли быть только животного и растительного происхождения, то теперь также микробного. В категорию продуктов из мяса и рыбы добавлена продукция из насекомых. Изменения в группе 44 отражают возросшее разнообразие строительных древесных плит в мировой торговле. Развивается классификация дисплеев, телефонов, цифровых камер, автомобилей с электродвигателями, появились беспилотные летательные аппараты.

Стандартная международная торговая классификация (СМТК) позволяет рассмотреть структуру мировой торговли по широким экономическим категориям. Ежегодник международной торговой статистики ООН за 2019 г.² приводит следующие сведения: наибольшую долю в структуре мировой торговли составляют машины и оборудование (более 30%), на втором месте — прочие готовые изделия (более 20%), примерно по десять процентов приходится на химикаты и ископаемое топливо, менее 10% — на пищевые продукты и напитки.

Детальный анализ структуры торговли приведен в табл. 6.3 и 6.4.

² 2019 International trade statistics yearbook. Vol. II. Trade by product. UN, 2020 [Electronic resource]. — URL: <https://comtrade.un.org/pb/downloads/2019/VolII2019.pdf> (date of application: 28.07.2021).

Таблица 6.3

**Категории товаров, доля которых в структуре мировой торговли возросла
за период 2005–2019 гг.**

Раздел СМТК	Группа СМТК	Как % от мировой торговли	
		2005	2019
0 Пищевые продукты, живые животные	057 Фрукты и орехи	0,5	0,7
3 Минеральное топливо, смазочные масла, аналогичные материалы	321 Уголь	0,4	0,6
	334 Нефтяные масла, нефтепродукты	3,7	4,0
5 Химические вещества	541 Медицинская и фармацевтическая продукция (кроме медикаментов)	0,6	1,3
	553 Препараты для парфюмерных, косметических целей и туалета	0,4	0,6
7 Машины, транспортное оборудование	728 Прочие машины и оборудование для конкретных отраслей промышленности	0,9	1,3
	776 Диоды, транзисторы и аналогичные полупроводниковые устройства	3,1	4,7
8 Различные готовые изделия	831 Сундуки, чемоданы, сумки	0,2	0,4
	851 Обувь	0,6	0,8
	893 Изделия из пластмасс, в другие категории не включенные	0,8	1,0
	897 Ювелирные изделия, изделия из драгоценных материалов	0,4	0,7
	872 Медицинские, хирургические, зубоврачебные или ветеринарные инструменты и приборы	0,5	0,7
	899 Не включенные в другие категории готовые изделия	0,4	0,6
9 Товары, не включенные в другие категории	971 Золото немонетарное	0,4	1,6

Источник: 2019 International trade statistics yearbook. Vol. II. Trade by product. UN, 2020 [Electronic resource]. — URL: <https://comtrade.un.org/pb/downloads/2019/VolII2019.pdf> (date of application: 28.07.2021).

Таблица 6.4

Категории товаров, доля которых в структуре мировой торговли сократилась за период 2005–2019 гг.

Раздел СМТК	Группа СМТК	Как % от мировой торговли	
		2005	2019
3 Минеральное топливо, смазочные масла, аналогичные материалы	333 Нефтяные масла, сырые, и сырая нефть, полученная из битуминозных минералов	7,4	4,5
	343 Природный газ	1,4	1,0
6 Промышленные товары, классификация которых выполнена по материалу	641 Бумага и картон	0,9	0,6
	652 Хлопчатобумажная ткань	0,3	0,1
	667 Драгоценные и полудрагоценные камни	0,9	0,7
7 Машины и транспортное оборудование	673 Плоский прокат из чугуна или нелегированной стали	0,6	0,4
	713 Поршневые двигатели внутреннего сгорания	1,1	0,9
	723 Машины и оборудование для гражданского строительства	0,7	0,5
	752 Машины для автоматической обработки данных	2,6	2,1
	763 Звукозаписывающие или звуковоспроизводящие устройства	0,6	0,2
	764 Оборудование для электросвязи	3,4	2,7
8 Различные готовые изделия	781 Автомобили для перевозки пассажиров	4,7	4,1
	881 Фотографическая аппаратура	0,2	0,0
	892 Печатная продукция	0,4	0,2
	898 Музыкальные инструменты	0,5	0,1

Источник: 2019 International trade statistics yearbook. Vol. II. Trade by product. UN, 2020 [Electronic resource]. — URL: <https://comtrade.un.org/pb/downloads/2019/VolII2019.pdf> (date of application: 28.07.2021).

По данным табл. 6.3 можно судить о значительно возросшей доле готовых нефтепродуктов, фармацевтической продукции, полупроводников, ювелирных изделий, медицинских инструментов, немонетар-

ного золота. Доля угля возросла на два процентных пункта до 0,6%, в связи с чем экологические инициативы ЕС и других стран, направленные на снижение добычи угля, вызывают понимание, если только они не сопровождаются ростом его ввоза. По сведениям, полученным из данных Международного торгового центра³, Австралия выступает первым в мире экспортером каменного угля товарной позиции 2701 ГС. На втором и третьем местах находятся Индонезия и Российская Федерация. Китай, Япония и Индия лидируют как страны ввоза. Можно отметить снижение как экспорта, так и импорта указанных стран в 2020 г. Является ли это последствием коронавирусного торможения экономики или экологической политики, пока трудно сказать. Доля немонетарного золота в структуре торговли возросла в четыре раза. Швейцария выступает первым по величине экспортером и вторым импортером золота необработанного или полуобработанного товарной позиции 7108 ГС⁴. Основным импортером является Соединенное Королевство.

Сегодня меньшее значение в мировом экспорте играют природный газ, хлопок, стальной прокат, музыкальные инструменты. Развитие безбумажных технологий, распространение цифровых носителей привели к потере рынка для таких товаров, как бумага и печатная продукция, фотоаппараты, звукозаписывающие устройства.

Сокращение на рынке доли сырой нефти в 1,6 раза при росте торговли нефтепродуктами, драгоценных камней при росте торговли ювелирными изделиями свидетельствует о смещении структуры мировой торговли в сторону товаров с более высокой добавленной стоимостью. Однако в тех секторах, где распространены глобальные цепочки добавленной стоимости, можно наблюдать рост в торговле определенными частями оборудования (экспорт полупроводников вырос в 1,5 раза, но экспорт двигателей внутреннего сгорания сократился) при сокращении торговли готовыми компьютерами, телефонами и автомобилями.

Произошло относительное сокращение торговли природным газом. В экспорте природного газа лидируют США. Россия в 2020 г. находилась на шестом месте. Большинство стран-экспортеров выступают производителями природного газа, однако Германия, опережающая

³ Trade Map. ITC. 2021 [Electronic resource]. — URL: <https://www.trademap.org> (date of application: 04.07.2021).

⁴ Там же.

Россию по объемам экспорта, сама является покупателем этого товара, выступая третьим в мире импортером после Китая и Японии.

Вступление в эпоху цифровых технологий делает неизбежным развитие электронной торговли. Будущее электронной коммерции как одной из самых динамично развивающихся отраслей в XXI в. многообещающе⁵. Интернет-магазины — одно из самых популярных онлайн-занятий во всем мире. По мнению многих экспертов, интернет-торговля превратится в основной инструмент продажи товаров и услуг.

По результатам 2018 г. ЮНКТАД оценивала глобальный объем электронных продаж бизнесу и потребителям в 26 трлн долл. США, рост по сравнению с 2017 г. составил 8%. При этом продажи, предназначенные для бизнеса, составили 21 трлн долл. США — 83% электронной торговли. В расчет включались транзакции через онлайн-платформы и электронный обмен данными. Остальной объем продаж приходится на потребительский рынок, выросший за год на 16%. Около 330 млн онлайн-покупателей совершили в 2018 г. международные покупки. Тремя ведущими странами по объемам интернет-продаж для конечных потребителей были Китай, США и Соединенное Королевство [6].

Онлайн-платформы приобретают все большее значение в мировой экономике, дополняя, а иногда и вытесняя более традиционные способы ведения бизнеса. Доминирующими глобальными платформами являются американская Amazon с 14% рынка и китайские компании Alibaba и JD.com. Amazon преобладает в Соединенных Штатах и Соединенном Королевстве, китайский покупатель охвачен сервисами Tmall от Alibaba, JD.com и Pinduoduo. Lazada, принадлежащий Alibaba, и Shopee используются в Юго-Восточной Азии, Mercado Libre — в Латинской Америке. Арабские веб-сайты популярны на рынках электронной торговли Саудовской Аравии и Египта [6]. Среди тенденций, влияющих на развитие отрасли, можно назвать следующие [10]. Во-первых, ожидается, что искусственный интеллект в ближайшем будущем позволит выстраивать рыночные модели и проводить сегментацию клиентов. Доходы розничных продавцов уже значительно выросли после того, как они внедрили стратегии персонализации на его основе. Следующая технология, применяемая в электронной торговле, это допол-

⁵ What is the role and importance of E commerce Development Companies. June, 6, 2018 [Electronic resource]. — URL: <https://www.tekshapers.com/blog/What-is-the-role-and-importance-of-E-commerce-Development-Companies> (date of application: 01.07.2021).

ненная реальность, дающая клиентам полное представление о том, как приобретаемая вещь будет выглядеть в реальной жизни. Вдобавок к существующим технологиям поиска по меню и ключевым словам все шире используется голосовой поиск. Автоматизация маркетинга позволяет планировать публикации в социальных сетях, создавать удобные корзины для покупок и настраиваемые целевые страницы, использовать историю покупок людей для отображения новых рекламных акций. Было сделано несколько улучшений в сфере доставки, таких как бесплатная доставка. Amazon в США тестирует доставку дронами. Примечательной тенденцией электронной торговли стали модели на основе подписки. Наконец, среди тенденций упоминаются платежи через социальные сети. Сегодня почти все основные платформы социальных сетей представили свои версии платежных платформ: ApplePay, WhatsAppPay, GooglePay, FacebookPayments и TwitterBuy. Эти способы оплаты работают так же, как электронный банковский счет.

Большая часть международной электронной торговли состоит из транзакций с товарами, которые заказываются в цифровом виде, но доставляются по традиционным транзитным маршрутам. Нарушение цепочек поставок прерывает и электронную торговлю, для которой основополагающее значение имеет логистика. Ограничения на трансграничный транзит во время пандемии отрицательно сказались на межконтинентальной и внутрирегиональной электронной торговле, связанной с товарами. Ограничения имели форму карантинного закрытия границ и сокращения числа рейсов. Эти факторы повлияли на торговлю как для бизнеса, так и для конечного потребителя [6]. Оставив в стороне проблемы логистики, мы можем утверждать, что COVID-19 стал поворотным моментом в развитии электронной коммерции. В будущем «мы будем оглядываться на 2020 год как на момент, который все изменил»⁶. Ни в одном другом секторе не наблюдалось такого беспрецедентного роста, как в секторе электронной коммерции, которая расцвела в условиях кризиса пандемии. Ускорилась цифровая трансформация мирового сообщества.

Этому феномену ЮНКТАД посвятила специальное исследование [6]. В 2020 г. как результат изоляции, вызванной пандемией, объем глобальной электронной коммерции продолжил рост, составив

⁶ Global e-commerce jumps to \$26.7 trillion, fuelled by COVID-19. May 3, 2021 [Electronic resource]. — URL: <https://news.un.org/en/story/2021/05/1091182> (date of application: 28.07.2021).

26,7 трлн долл. Доля сектора электронной торговли в общем объеме розничных продаж в 2020 г. резко выросла с 16 до 19%. Доля электронной коммерции в мировой розничной торговле увеличилась с 14% в 2019 г. до примерно 17% в 2020 г. Отчет ЮНКТАД свидетельствует об активном росте электронной торговли во всех регионах, что особенно заметно в отношении потребителей из развивающихся стран. Ежедневные продажи на латиноамериканской платформе Mercado Libre, например, во втором квартале 2020 г. были в два раза выше, чем годом ранее. За первую половину 2020 г. скачок транзакций на африканской платформе Jumia составил 50%. Наибольший рост наблюдался в Республике Корея, где продажи через интернет увеличились примерно с одной из пяти транзакций в 2019 г. до более чем одной из четырех в 2020-м. Объем онлайн-продаж тринадцати крупнейших мировых интернет-компаний конечному потребителю в 2020 г. составил 2,9 трлн долл. Прибыль Shopify за 2020 г. выросла более чем на 95%, Walmart — на 72,4%. Среди этих ведущих компаний, большинство из которых базируются в Китае и США, пострадали те, которые предлагают услуги по вызову автомобилей, и туристические.

Рассматривая мировую торговлю в широких временных рамках, Паскаль Лами [7] в своей лекции в Центре стратегических и международных исследований в Джакарте в 2011 г. отмечал, что массовое снижение импортных тарифов с момента возникновения ВТО с 40% до 6% выявило «более глубокие структурные различия между экономиками», породившие новые «системные трения». Вопросы экологической устойчивости и дефицита ресурсов, которым никогда не уделялось особого внимания при создании ГАТТ, стали определяющими во взаимозависимом мире, но в значительной степени выходят за рамки существующих торговых правил.

Целый ряд международных природоохранных соглашений позволяет странам вводить торговые ограничения. Среди них:

- Конвенция о международной торговле видами дикой фауны и флоры, находящимися под угрозой исчезновения (СИТЕС);
- Соглашение ООН по рыбным запасам (UNFSA);
- Соглашение о мерах государства порта (СМГП);
- Международное соглашение по тропической древесине (ИТТА);
- Международная конвенция по защите растений (ИРПС);
- Конвенция о биологическом разнообразии (СБД);
- Нагойский протокол регулирования доступа к генетическим

ресурсам и совместного использования на справедливой и равной основе выгод от их использования к Конвенции о биологическом разнообразии;

- Картахенский протокол по биобезопасности к Конвенции о биологическом разнообразии;
- Нагойско-куала-лумпурский дополнительный протокол об ответственности и возмещении к Картахенскому протоколу по биобезопасности;
- Монреальский протокол и Венская конвенция о веществах, разрушающих озоновый слой;
- Рамочная конвенция ООН об изменении климата, Киотский протокол и Парижское соглашение;
- Базельская конвенция о контроле за трансграничной перевозкой опасных отходов и их удалением;
- Роттердамская конвенция о процедуре предварительного обоснованного согласия в отношении отдельных опасных химических веществ и пестицидов в международной торговле;
- Стокгольмская конвенция о стойких органических загрязнителях;
- Минаматская конвенция о ртути.

Комитет по торговле и окружающей среде ВТО уделяет особое внимание воздействию экологических мер на доступ к рынкам, особенно для развивающихся стран.

Правительства стран — членов ВТО считают защиту окружающей среды и здоровья законными целями политики, признавая, что такие меры могут препятствовать экспорту. Принцип 11-й Декларации по окружающей среде и развитию 1992 г., принятой в Рио-де-Жанейро, предполагает, что экологические стандарты должны применяться в конкретных контекстах: экологическом и контексте развития. Это означает, что экологические стандарты, применяемые некоторыми странами, могут вызвать неоправданные экономические и социальные издержки для других стран, препятствуя их экспорту.

Около 10% всех разрабатываемых странами нормативных актов, о которых они уведомляют ВТО в рамках соглашений по техническим барьерам в торговле (ТБТ) и санитарным и фитосанитарным мерам (СФС), указывают в качестве цели защиту окружающей среды, охватывающую широкий спектр секторов: автотранспортные средства, электрическое оборудование, управление лесным хозяйством, упаковку, растительные продукты, изделия из дерева. Экологические меры представляют собой процедуры оценки соответствия продукции стан-

дартам, требования к характеристикам продукции, к маркировке, карантинные, дезинфекционные и санитарные требования, анализ фитосанитарного риска для природной среды и иногда запреты или ограничения. По информации ВТО [11], количество предлагаемых нормативных актов, связанных с окружающей средой, за последние десять лет неуклонно увеличивалось. Наиболее часто упоминаемые экологические цели подпадают под категории борьбы с загрязнением почвы и воды, энергосбережения, сохранения растений и лесов, информации для потребителей, защиты растений или территорий от вредителей или болезней.

Приблизительно 20% конкретных торговых проблем, обсуждаемых на встречах Комитета по техническим барьерам в торговле, касаются мер, связанных с охраной окружающей среды. Из тридцати двух таких вопросов, поднятых в Комитете с 1998 г., десять связаны с контролем над опасными веществами, химическими соединениями и тяжелыми металлами. Самым известным примером является Европейская директива REACH (Регистрация, оценка и авторизация химических веществ в ЕС). Десять вопросов были связаны с транспортными средствами и контролем над загрязнением воздуха; пять относились к энергоэффективности оборудования и электроприборов; пять — к управлению ресурсами, отходам, повторному использованию и переработке транспортных средств, электрических и электронных продуктов. Отдельные вопросы касались древесины, рыболовства и продуктов, полученных от промысла тюленей. Некоторые из поднятых вопросов были связаны с реализацией международных природоохранных соглашений (СИТЕС, Киотский протокол, Стокгольмская и Роттердамская конвенции).

К числу конкретных торговых проблем, поднятых в Комитете по санитарным и фитосанитарным мерам, относятся меры по борьбе с вредителями, которые могут нанести ущерб местной среде обитания, такими как золотистая нематода.

За пределами ВТО обсуждается вопрос сертификации биотоплива. ЮНКТАД выпустила публикацию под названием «Как заставить сертификацию работать в интересах устойчивого развития: пример биотоплива». Отмечено, что сертификация биотоплива может быть сильным рыночным инструментом и критерием, используемым правительствами для предоставления налоговых льгот или достижения целевых показателей в отношении биотоплива. Однако производители из развивающихся стран могут столкнуться как с общими трудностями, связанными с сертификацией (например, стоимость, многократное

тестирование и признание сертификатов), так и с проблемами, характерными для самого биотоплива (например, продовольственная безопасность, истощение водных ресурсов, социальные причины и трудности с количественной оценкой некоторых критериев устойчивости). ЕС признал существование риска непрозрачности и сегментации рынка, вызванного распространением схем сертификации в этой сфере [8].

В последние годы несколько европейских стран приняли меры по сокращению выбросов углерода, используя экологические нормы, систему торговли выбросами (ETS) и налоги на выбросы углерода. В 1990 г. Финляндия стала первой страной в мире, которая ввела налог на выбросы углерода. С тех пор 16 европейских стран последовали этому примеру⁷. Все государства — члены Европейского союза (плюс Исландия, Лихтенштейн и Норвегия) являются частью Системы торговли квотами на выбросы ЕС (EU ETS), рынка, созданного для торговли ограниченным количеством разрешений на выбросы парниковых газов. Следующим шагом в борьбе ЕС с изменениями климата стало введение нового налога на импорт. В декабре 2019 г. Европейская комиссия объявила о Европейском зеленом курсе. Основные меры включают предложение о механизме пограничной корректировки углеродных границ (СВАМ) для отдельных секторов, запланированном на 2021 г. [5]. Парламентский комитет по окружающей среде, общественному здоровью и безопасности пищевых продуктов подготовил отчет, озаглавленный «На пути к совместимому с ВТО механизму корректировки углеродных границ ЕС». В отчете, принятом 5 февраля 2021 г., содержится призыв к введению СВАМ в рамках более широкой промышленной стратегии ЕС с целью снижения риска утечки углерода. 10 марта 2021 г. Европейский парламент принял резолюцию о совместимом с ВТО механизме регулирования углеродных границ ЕС⁸. В резолюции подчеркивается, что возросшие амбиции ЕС в отношении изменения климата не должны приводить к «утечке углерода», поскольку глобальные климатические усилия не при-

⁷ *Asen E.* Carbon Taxes in Europe. October 8, 2020 [Electronic resource]. — URL: <https://taxfoundation.org/carbon-taxes-in-europe-2020/> (date of application: 28.07.2021).

⁸ MEPs: Put a carbon price on certain EU imports to raise global climate ambition. News European Parliament. Mar 10, 2021 [Electronic resource]. — URL: <https://www.europarl.europa.eu/news/en/press-room/20210304IPR99208/meps-put-a-carbon-price-on-certain-eu-imports-to-raise-global-climate-ambition> (date of application: 28.07.2021).

несут пользы, если производство ЕС просто переместится в страны, не входящие в ЕС, с менее амбициозными правилами выбросов. Депутаты Европарламента подчеркнули, что механизм должен быть совместим с ВТО и не будет использоваться в качестве инструмента усиления протекционизма. Механизм будет связан с реформированной Системой торговли квотами на выбросы EU ETS. Новый механизм, как часть более широкой промышленной стратегии ЕС, уже к 2023 г. должен охватывать сектор энергетики и энергоемкие промышленные сектора, такие как производство цемента, стали, алюминия, бумаги, стекла, химикатов и удобрений, а также нефтепереработку, которые по-прежнему получают значительные ассигнования, давая 94% промышленных выбросов ЕС.

Одно исследование, проведенное в 2016 г.⁹, показало, что приграничный налог на выбросы углерода в ЕС снизит импорт на 0,3% для товаров из Бразилии и на 1,3% для товаров из США. По оценке аудиторской компании KPMG¹⁰, введение углеродного налога в ЕС приведет к удорожанию экспорта из Российской Федерации газа, черных и цветных металлов, продуктов нефтехимии, минеральных удобрений и электроэнергии.

Пограничный налог на выбросы углерода, как показывает исследование Т. Гамильтона, важен только для таких отраслей, как сталелитейная, текстильная, горнодобывающая, цементная и химическая, которые являются углеродоемкими, вносят большой вклад в экономику и циркулируют в международной торговле. В своей политике ценообразования на выбросы углерода ЕС имеет специальные исключения для некоторых из этих отраслей. Подобные льготы могли бы заменить пограничный налог. Автор указывает, что приграничные налоги на выбросы углерода не решают всей проблемы. Когда климатическая политика в нескольких крупных странах снижает спрос на ископаемое топливо, это может снизить мировые цены на него, что приведет к увеличению потребления в других странах. Именно

⁹ The EU wants a carbon tax on imports — would it be an effective climate solution? April 26, 2021 [Electronic resource]. — URL: <https://www.greenbiz.com/article/eu-wants-carbon-tax-imports-would-it-be-effective-climate-solution> (date of application: 28.07.2021).

¹⁰ KPMG оценила ущерб для России от введения углеродного налога в ЕС, 7 июля, 2020 [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.rbc.ru/business/07/07/2020/5f03339a39a79470b2fdb51be> (дата обращения: 28.07.2021).

здесь необходимы международные соглашения¹¹. Как было показано выше в этой главе, за 15 лет с 2005 г. мировая торговля опасным для «зеленой экономики» углем действительно возросла.

С начала 2020 г. в связи с дефицитом медицинских товаров и резким ростом цен на них правительства не менее чем 54 стран ввели ограничения на экспорт медицинских товаров. В нормальном функционировании рынков произошел сбой, подорвавший доверие к глобальным производственно-сбытовым цепочкам и усиливший скептицизм в отношении глобализации [4]. По мнению экспертов ООН, если глобальная интеграция будет восприниматься лишь как угроза здоровью населения, не создавая при этом защиты от неожиданных потрясений, то многие страны отступятся от глобализации.

На периодической основе ВТО проводит две серии обзоров торговой политики стран:

- 1) обзор, охватывающий всех членов организации и наблюдателей;
- 2) совместный обзор с ОЭСР и ЮНКТАД торговых и инвестиционных мер, предпринятых странами «Большой двадцатки».

Период пандемии сделал обстоятельства, в которых ведется торговля вакцинами и медицинскими товарами, аспектом торговой политики. Представляя второй из указанных обзоров от 28 июня 2021 г., генеральный директор ВТО Нгози Оконджо-Ивеала сказала, что восстановление торговли не будет устойчивым, если не будет обеспечена справедливость в распределении вакцин: «Политика в отношении вакцин — это торговая политика, и мы должны сделать все от нас зависящее, чтобы предотвратить повторение пандемии, которая может значительно поставить под угрозу восстановление мировой экономики». В отчете о торговых мерах G20 указывается, что во время пандемии торговля была силой, открывшей доступ к медицинским товарам. Несмотря на то, что в 2020 г. объем мировой торговли товарами сократился более чем на 8%, торговля товарами медицинского назначения выросла на 16%, а средствами индивидуальной защиты (СИЗ) — на 50%. Некоторые страны G20 снизили свои тарифы на СИЗ, дезинфицирующие средства, медицинское оборудование и лекарства [13].

¹¹ The EU wants a carbon tax on imports — would it be an effective climate solution? April 26, 2021 [Electronic resource]. — URL: <https://www.greenbiz.com/article/eu-wants-carbon-tax-imports-would-it-be-effective-climate-solution> (date of application: 28.07.2021).

В более раннем отчете, касающемся всех стран-членов, который был представлен 11 декабря 2020 г. и охватывал период с середины октября 2019 г. по середину октября 2020 г., отмечается снижение числа постоянно применяемых мер в результате резкого снижения общего объема мировой торговли с тех пор, как случилась вспышка пандемии. Хотя замедление мировой торговли произошло еще до вспышки COVID-19, экспорт товаров в номинальном долларовом выражении во втором квартале 2020 г. снизился на 21% по сравнению с предыдущим годом, а экспорт коммерческих услуг снизился на 30%. В отчете отмечается, что члены ВТО и наблюдатели ввели наименьшее количество «обычных», не связанных с пандемией COVID-19, торговых мер с 2012 г. По мнению авторов доклада, это было результатом резкого сокращения общих глобальных торговых потоков, смещения внимания правительств к борьбе с пандемией, а также относительного ослабления напряженности в двусторонней торговле. В отчете указывается, что количество и разнообразие мер поддержки, реализованных в ответ на экономические и социальные потрясения, вызванные COVID-19, больше, чем во время глобального финансового кризиса 2008–2009 гг. [9].

Библиографический список

1. Доклад о мировых инвестициях 2020. ЮНКТАД, 2020 [Электронный ресурс]. — URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_overview_ru.pdf (дата обращения: 28.07.2021).
2. Доклад о торговле и развитии за 2020 г. От глобальной пандемии к процветанию для всех: не допустить еще одного потерянного десятилетия. ЮНКТАД, 2020 [Электронный ресурс]. — URL: https://unctad.org/system/files/official-document/tdr2020overview_ru.pdf (дата обращения: 28.07.2021).
3. *Жиряева Е. В.* Регулирование внешнеэкономической деятельности на региональном уровне в глобальных условиях ВТО : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.14. — СПб., 2018. — 370 с.
4. Мировое экономическое положение и перспективы по состоянию на середину 2020 года. Экономический и социальный совет ООН. 5 мая, 2020 [Электронный ресурс]. — URL: https://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=E/2020/58&Lang=R (дата обращения: 28.07.2021).
5. Carbon border adjustment mechanism as part of the European green deal [Electronic resource]. — URL: <https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-european-green-deal/file-carbon-border-adjustment-> (date of application: 28.07.2021).
6. COVID-19 and e-commerce: a global review. UNCTAD. 2021 [Electronic resource]. — URL: <https://unctad.org/webflyer/covid-19-and-e-commerce-global-review> (date of application: 28.07.2021).

7. Lamy underlines need for “unity in our global diversity” 2011 Panglaykim Memorial Lecture Center for Strategic and International Studies. WTO. 2011 [Electronic resource]. — URL: https://www.wto.org/english/news_e/sppl_e/sppl194_e.htm (date of application: 28.07.2021).
8. Making Certification Work for Sustainable Development: The Case of Biofuels. UNCTAD. 2008. 48 p. [Electronic resource]. — URL: https://unctad.org/system/files/official-document/ditcted20081_en.pdf (date of application: 28.07.2021).
9. Report shows marked decline in trade restrictions by WTO members amidst COVID-19 pandemic. WTO. December, 11, 2020 [Electronic resource]. — URL: https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/trdev_11dec20_e.htm (date of application: 28.07.2021).
10. *Stepnov J.* E-commerce development trends for 2020. Mar 5, 2020 [Electronic resource]. — URL: <https://medium.com/gobeyond-ai/e-commerce-development-trends-for-2020-ee386dc14968> (date of application: 28.07.2021).
11. The Committee on Trade and Environment. WTO. 2021 [Electronic resource]. — URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/envir_e/wrk_committee_e.htm (date of application: 28.07.2021).
12. Trade Statistics in Policymaking — a handbook of commonly used trade indices and Indicators [Electronic resource]. — URL: <https://artnet.unescap.org/publications/books-reports/trade-statistics-policymaking-handbook> (date of application: 28.07.2021).
13. WTO report: Trade policy restraint prevented destructive acceleration of protectionism. WTO. June, 28, 2021 [Electronic resource]. — URL: https://www.wto.org/english/news_e/news21_e/trdev_28jun21_e.htm (date of application: 28.07.2021).

Глава 7

ЭКСПОРТНАЯ ПОЛИТИКА МАЛОЙ СТРАНЫ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ)

Введение

Современные мировые процессы вовлекают в международную торговлю экономики всех без исключения государств. При этом страна рассматривается не только как национальное государство, но и как любая территориальная единица, которая ведет самостоятельный учет своей экономической деятельности и проводит независимую экономическую политику.

Для Республики Беларусь научный и практический интерес представляет выявление национальных особенностей формирования экспортной политики как страны с малой экономикой и обоснование направлений ее экспортной специализации в условиях усиления конкуренции на международном рынке.

Изучение и обобщение специальных литературных источников (М. С. Байгот, Е. Л. Давыденко, И. И. Дюмулен, Н. В. Киреенко, С. И. Михневич, И. В. Пилипенко, Е. В. Серова, О. В. Шик) и методических подходов международных организаций (ООН, МВФ, группа Всемирного банка) позволило выделить наиболее распространенные *критерии, применяемые к классификации стран*: уровень экономического развития; уровень развития и характер внешнеэкономических связей; экономическая свобода страны; уровень задолженности страны; численность населения и размер территорий. Как показали результаты исследований, в данном контексте сформировались научные концепции:

- формационная (начало положил К. Маркс, представители концепции разделяют страны на системы капитализма и социализма);
- «трех миров», включая капиталистическое и социалистическое хозяйства, развивающиеся страны;
- «центр и периферия» (центр — наиболее развитые индустриальные страны, периферия — все остальные);
- социально-экономическая, учитывающая не только экономические показатели развития стран, но и социальные направления (промышленно развитые страны, развивающиеся и страны с переходной экономикой).

Наиболее комплексные исследования о группах стран в международной экономике выполняют крупнейшие международные организации мира — ООН, МВФ и Всемирный банк. Их методические оценки несколько различаются и охватывают только экономику стран — участниц этих организаций (ООН — 193¹, МВФ — 190², Всемирный банк³). Так, по методике ООН определение уровня социально-экономического развития любой страны основывается на оценке: валового внутреннего продукта (ВВП) / валового национального продукта (ВНП), ВВП/ВНП на душу населения; доли продукции обрабатывающей промышленности и сферы услуг в ВВП/ВНП; уровня образования населения и продолжительности жизни. На основании такого подхода выделяются страны: развитые с рыночной экономикой; развивающиеся, включая Организацию стран — экспортеров нефти⁴; с переходной экономикой (постсоциалистические).

Международный валютный фонд (МВФ) выделяет: индустриальные страны, или промышленно развитые страны; все остальные страны с формирующимся рынком; развивающиеся. Такой подход не основывается на системе строгих экономических показателей, а применяется только для проведения общего анализа. Всемирный банк выде-

¹ 193-м государством, вошедшим в ООН, стал Южный Судан (14 июля 2011 г.).

² По состоянию на 1 января 2021 г. подписали Статьи соглашения (Хартию, Устав) МВФ. Этот перечень включает почти все международно признанные государства, а также одно частично признанное — Косово. Все они одновременно являются членами Международного банка реконструкции и развития.

³ Условием членства во Всемирном банке является членство в МВФ.

⁴ По состоянию на 1 января 2021 г. в нее входят 13 стран: Алжир, Ангола, Венесуэла, Габон, Ирак, Иран, Конго, Кувейт, Ливия, Объединенные Арабские Эмираты, Нигерия, Саудовская Аравия, Экваториальная Гвинея.

ляет страны с низким⁵, средним и высоким уровнем доходов. Классификации обновляются каждый год 1 июля и основаны на валовом национальном доходе (ВНД) на душу населения в долл. США за предыдущий год⁶. На основе ежегодно обновленных оценок Всемирный банк получает оперативную информацию по странам, которая выступает в качестве базы для определения соответствия их критериям кредитования.

В системе международной экономики также применяется деление стран на большие и малые. Как показывают исследования, такой подход представляется весьма условным, поскольку к настоящему времени еще не выработана и не принята система критериев отнесения к данным группам. В то же время установлено, что развитие стран с малой экономикой основывается на специфических особенностях завоевания конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе, а также на удержании своего места в системе международного разделения труда. Мировой опыт показывает, что в стране с малой экономикой наиболее благоприятные условия созданы для предприятий и отраслей, экспортирующих свою продукцию. Успех развития любой отрасли экономики в таком типе хозяйства связан с учетом потребностей внешнего рынка и возможностью выпуска конкурентоспособной продукции.

В мировой экономической системе *Республика Беларусь* позиционирует себя как страна с малой экономикой сравнительно недавно — после распада СССР и обретения суверенитета. Это связано с тем, что свое общественно-политическое и социально-экономическое развитие в период многовековой истории она осуществляла в составе других государственных образований (Великое княжество Литовское, Речь Посполитая, Российская империя и др.). В настоящее время республика активно использует сравнительные преимущества и инновационное развитие национальной

⁵ Страны с низким и средним уровнем доходов иногда называют развивающимися странами. Это понятие используется для удобства и не подразумевает, что все страны, относимые к этой группе, развиваются сходным образом, либо что остальные страны достигли предпочтительного или завершающего этапа развития.

⁶ В качестве источника информации выступает база данных Всемирного банка «Показатели мирового развития» (WorldDevelopmentIndicators), основанная на данных национальных статистических институтов и международных организаций.

экономики для обеспечения финансовой устойчивости субъектов и конкурентоспособности продукции на рынке, оптимизации структуры товарного импорта, решения проблемы отрицательного сальдо торгового баланса.

Беларусь является экспортно ориентированным государством, где развит производственный сектор и сельское хозяйство. Более 60% производимой продукции в республике экспортируется в 200 стран мира. Экспортная политика определяется на основе программно-целевого подхода и осуществляется в рамках государственных пятилетних программ, каждая из которых имела свою цель, задачи, приоритетные направления, объем и источники финансирования (рис. 7.1).



Рис. 7.1. Национальные программы в области поддержки и развития экспорта Республики Беларусь

Источник: составлено автором.

Нормативно-правовой основой регулирования внешнеторговой деятельности на национальном уровне являются положения законов Республики Беларусь «О государственном регулировании внешнетор-

говой деятельности»⁷, «О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами»⁸, «О таможенном регулировании Республики Беларусь»⁹; на *межгосударственном уровне* — Договор о Евразийском экономическом союзе¹⁰. Перспективные направления внешнеэкономической деятельности и укрепления позиций страны в системе мировых хозяйственных связей определены в рамках Программы деятельности Правительства Республики Беларусь до 2025 г.

Действующая законодательная база формирует институциональную систему поддержки экспорта, в рамках которой в республике эффективно работают БРУПЭИС «Белэксимгарант», ОАО «Пром-агролизинг», РУП «Национальный центр маркетинга», Белорусская торгово-промышленная палата, межправительственные комиссии (комитеты, советы), советы делового сотрудничества с зарубежными странами.

Как показали исследования, экономическая ситуация 2020 г. в стране зависела от комплекса внешних и внутренних факторов, важнейшими из которых стали: низкие цены на нефть на мировом рынке; особенности проведения торговых переговоров с Россией по стоимости нефти и газа для республики; девальвация белорусского рубля (более 20%); мировая эпидемиологическая ситуация с распространением COVID-19.

По *методологии платежного баланса оборот внешней торговли товарами* в 2020 г. составил 58 482,6 млн долл. США, в том числе

⁷ Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь № 2/1096 от 9 декабря 2004 г. [Электронный ресурс]. — URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H10400347> (дата обращения: 20.08.2021).

⁸ Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь № 2/1095 от 9 декабря 2004 г. [Электронный ресурс]. — URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H10400346> (дата обращения: 20.08.2021).

⁹ Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь № 2/2127 от 15 января 2014 г. [Электронный ресурс]. — URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11400129> (дата обращения: 20.08.2021).

¹⁰ Протокол о внесении изменений в Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г., а также об изменении и прекращении действия отдельных международных договоров, подписанный 1 октября 2019 г. // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь № 3/3788 от 16 мая 2020 г. [Электронный ресурс]. — URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=F01400176> (дата обращения: 20.08.2021).

экспорт — 28 256,9 млн долл. США, импорт — 30 225,7 млн долл. США. Стоимостной объем экспорта по сравнению с 2019 г. в текущих ценах уменьшился на 12,6%, или на 4076,1 млн долл. США, импорта — на 17,2%, или на 6300 млн долл. США. Сальдо внешней торговли товарами в 2020 г. сложилось отрицательное в размере 1968,8 млн долл. США (в 2019 г. сальдо было также отрицательное и составляло 4192,7 млн долл. США).

По методологии статистики внешней торговли товарами оборот внешней торговли товарами в 2020 г. составил 61 659,3 млн долл. США, в том числе экспорт — 29 040,5 млн долл. США, импорт — 32 618,8 млн долл. США. Сальдо внешней торговли товарами сложилось отрицательное в размере 3578,3 млн долл. (в 2019 г. величина отрицательного сальдо составляла 6521,6 млн долл. США). Стоимостной объем экспорта по сравнению с 2019 г. из расчета в текущих ценах уменьшился на 11,9%, или на 3914,6 млн долл. США, импорта — на 17,4%, или на 6857,9 млн долл. США (рис. 7.2).

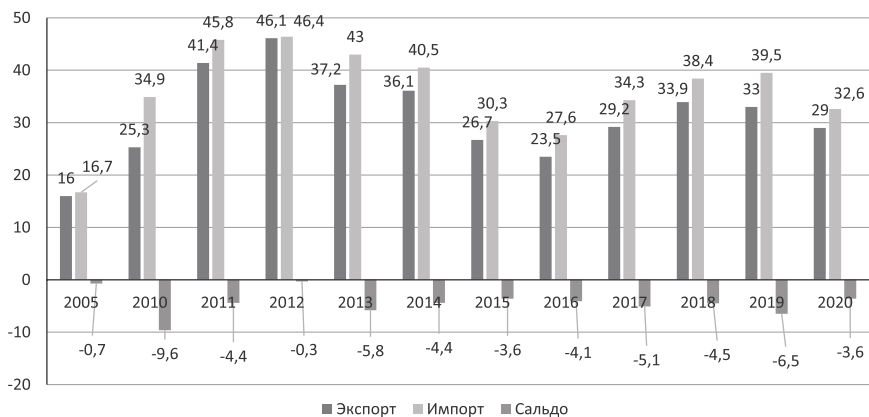


Рис. 7.2. Внешнеторговый оборот товарами Республики Беларусь, 2005–2020 гг., млрд долл. США

Источник: выполнено автором по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Сложившаяся товарная структура экспорта Республики Беларусь включает более 1000 товарных позиций, важнейшими из которых являются нефть и продукты нефтепереработки, калийные и азотные

удобрения, металлопродукция, грузовые и легковые автомобили, тракторы, шины, молочная и мясная продукция, мебель. В свою очередь, основу импорта составляют энергоресурсы (нефть и природный газ), сырье, материалы и комплектующие (металлы и изделия из них, сырье для химического производства, части машин), технологическое оборудование (рис. 7.3).

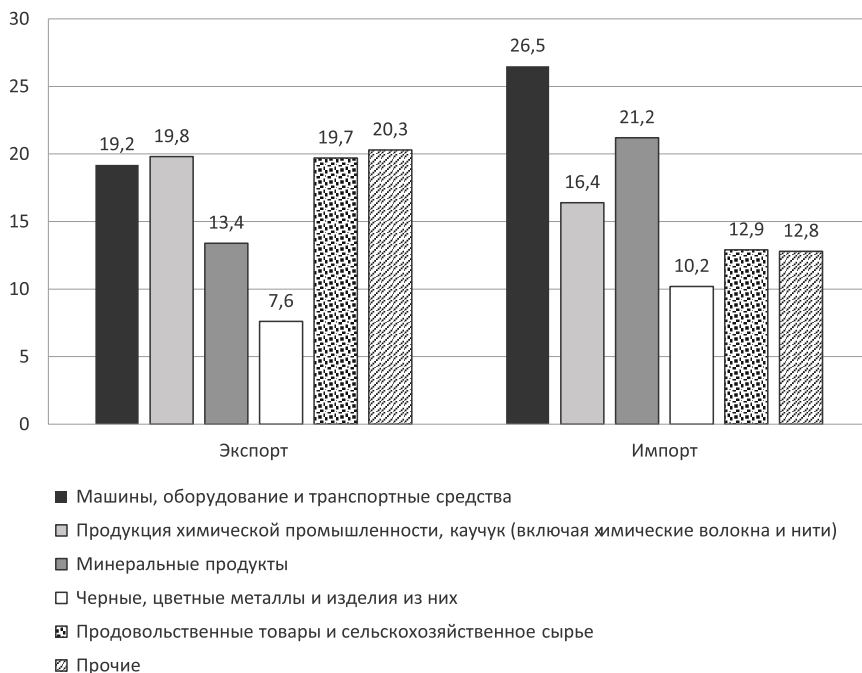


Рис. 7.3. Товарная структура экспорта и импорта Республики Беларусь, 2020 г., %

Источник: выполнено автором по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

В ходе проведенного исследования установлено, что в результате неблагоприятных ценовых условий торговли и уменьшения физических объемов экспортных поставок сократилась покупательная способность белорусского экспорта. При этом индекс покупательной способности белорусского экспорта в 2020 г. составил 96,5% (в 2019 г. — 99,1%, табл. 7.1).

Таблица 7.1

**Индексы средних цен и физического объема по укрупненным группам товаров
Республики Беларусь, 2020 г.**

Наименование групп товаров	2020 г. в % к 2019 г.			
	экспорт		импорт	
	индекс средних цен	индекс физического объема	индекс средних цен	индекс физического объема
Инвестиционные товары	97,6	95,9	97,1	90,5
Промежуточные товары,	83,7	97,0	88,1	91,0
в том числе энергетические	67,2	76,6	78,5	84,5
прочие промежуточные товары	91,1	103,8	94,4	94,6
Потребительские товары,	97,2	104,9	96,2	93,3
в том числе:				
продовольственные	93,5	107,5	95,6	94,1
непродовольственные	102,2	101,5	96,5	92,9

Источник: составлено автором по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Уменьшение стоимостного объема экспорта обусловлено сокращением поставок на внешний рынок всех товарных групп, за исключением потребительских товаров (табл. 7.2).

Таблица 7.2

**Экспорт по укрупненным группам товаров Республики Беларусь,
2019–2020 гг., млн долл. США**

Наименование групп товаров	2019	2020	2020 к 2019	
			Прирост, уменьшение, млн долл. США	В %
Инвестиционные товары	3455,4	3232,8	-222,6	93,6
Промежуточные товары,	20 240,5	16 429,5	-3811,0	81,2
в том числе энергетические	6289,2	3240,2	-3049,0	51,5
прочие промежуточные товары	13 951,3	13 189,3	-762,0	94,5
потребительские товары,	7752,4	7901,4	149,0	101,9
в том числе:				
продовольственные	4460,9	4485,4	24,5	100,5
непродовольственные	3291,5	3416,0	124,5	103,8

Источник: составлено автором по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Основным торговым партнером Беларуси является Российская Федерация, на ее долю приходится 45% белорусского экспорта и 50% импорта. В 2020 г. экспорт товаров в Россию составил 13 132,2 млн долл. США и по сравнению с 2019 г. уменьшился на 4%, импорт — 16 387,2 млн долл. США (снижение на 25,6%). Сальдо сложилось отрицательное в размере 3255 млн долл. США (в 2019 г. отрицательное сальдо составляло 8330,6 млн долл. США). Стоимостные объемы экспорта в Россию уменьшились по всем товарным группам, за исключением энергетических и непродовольственных потребительских товаров (табл. 7.3).

Таблица 7.3

Экспорт в Российскую Федерацию по укрупненным группам товаров Республики Беларусь, 2019–2020 гг., млн долл. США

Наименование групп товаров	2019	2020	2020 к 2019	
			Прирост, уменьшение, млн долл. США	В %
Инвестиционные товары	2280,0	1925,7	–354,3	84,5
Промежуточные товары,	5208,3	5003,0	–205,3	96,1
в том числе энергетические	48,6	145,9	97,3	299,8
прочие промежуточные товары	5159,7	4857,1	–302,6	94,1
Потребительские товары,	6135,4	6050,9	–84,5	98,6
в том числе:				
продовольственные	3751,1	3569,0	–182,1	95,1
непродовольственные	2384,3	2481,9	97,6	104,1

Источник: составлено автором по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Европейский союз является вторым по величине торговым партнером, на долю которого приходится пятая часть внешнеторгового оборота. Ключевые страны — импортеры белорусской продукции в ЕС: Польша, Литва, Германия, Великобритания, Нидерланды, Латвия, Дания, Бельгия, Норвегия.

Несмотря на снижение экономической активности в связи с пандемией, удалось нарастить белорусский экспорт в 11 стран ЕС на

сумму 168 млн долл. США¹¹, в Китай — на 76 млн долл. США, а также в 55 других стран мира на общую сумму 291 млн долл. США. Постепенно расширяется присутствие белорусских производителей на рынках стран Азии, Африки, Америки и Океании. В 2020 г. белорусский экспорт товаров осуществлялся в 9 новых стран, в том числе в Багамы, Бурунди, Экваториальную Гвинею, Сент-Люсию, Свазиленд.

Сектор услуг Беларуси продемонстрировал устойчивость к глобальным экономическим потрясениям. По *методологии платежного баланса экспорт услуг* в 2020 г. составил 8825,1 млн долл. США и по сравнению с 2019 г. уменьшился на 8,5%, импорт — 4934 млн долл. США (уменьшение на 15,7%). Сальдо сложилось положительное в сумме 3891,1 млн долл. США (в 2019 г. положительное сальдо составляло 3789,7 млн долл. США).

Из общего объема экспорта услуг республики в 2020 г. на долю стран ЕАЭС приходилось 19% (из них на Российскую Федерацию — 17,5%), стран ЕС — 42,3%, остальных стран — 38,7%. Импорт из стран ЕАЭС составил 29,3% от общего объема импорта (из них из Российской Федерации — 28,2%), стран ЕС — 39,8%, остальных стран — 30,9%. В товарной структуре услуг преобладают транспортные услуги (42% общего объема экспорта), компьютерные (29%). Существенную роль играют также прочие деловые и строительные услуги. Экспорт компьютерных услуг по сравнению с 2019 г. увеличился на 19%, или на 400 млн долл. США, а за пять лет — в 2,6 раза, или на 1,6 млрд долл. США.

Важное место в экспортной стратегии Беларуси занимает *агропродовольственная сфера*. За 2020 г. удельный вес экспорта сельскохозяйственных товаров в ВВП составил 9,5%, а в товарной структуре экспорта страны достиг 19,7%, которые являются максимальными показателями за период независимости республики (табл. 7.4).

Занимая 0,15% мировой территории и имея 0,17% населения, страна является одним из крупнейших мировых экспортеров: 4-е место в экспорте льноволокна, 4-е — молокопродуктов, входит в 20 стран — лидеров по экспорту сахара, масла рапсового, говядины. За 2020 г. объем экспорта составил 5,8 млрд долл. США, или 19,7% в товарной структуре страны (2019 г. — 16,8%). По сравнению с 2019 г. отмечается рост объемов экспорта: молока и молочной продукции — 102,7%

¹¹ В том числе в Данию на 120 млн долл. США, Румынию — на 21 млн долл. США, Францию — на 9 млн долл. США, Австрию — на 5 млн долл. США.

(до 2,4 млрд долл. США); мяса и мясопродуктов — 104,9% (до 972,8 млн долл. США); муки — 168,2% (до 9,7 млн долл. США); казеина — 146,2% (до 10,9 млн долл. США); масла рапсового — 119,0% (до 243,9 млн долл. США).

Таблица 7.4

Доля экспорта сельскохозяйственной продукции в общих объемах производства и ВВП Республики Беларусь, 2015–2020 гг., %

Показатель	Год					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Доля экспорта сельскохозяйственных товаров в ВВП республики	8,0	8,7	9,1	8,7	8,8	9,5
Доля экспорта сельскохозяйственных товаров в общем объеме экспорта товаров Беларуси	16,7	18,0	17,0	15,6	16,8	19,7

Источник: составлено автором по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

При этом география экспорта представлена основными рынками: Российская Федерация (75,0%); страны СНГ и вне СНГ (25,0%). Экспорт сельскохозяйственной продукции и продуктов питания осуществлялся в 116 стран мира (2019 г. — 104). В течение 2020 г. были освоены страны: Азии и Океании (Кувейт, Непал); Африки (Алжир, Джибути, Конго, Мадагаскар, Мали, Марокко, Намибия, Сомали, Сьерра-Леоне, Экваториальная Гвинея, Южный Судан); Америки и Карибского бассейна (Парагвай, Сент-Люсия); Европейского союза (Ирландия, Кипр, Мальта, Португалия, Хорватия). Драйвером экспортной деятельности стали поставки в Китай (более 250 млн долл. США, рост в 1,9 раза к уровню 2019 г.). На данный рынок экспортируются мясо и мясопродукты (говядина, мясо птицы), молоко и молокопродукты (сухое молоко, сухая молочная сыворотка, цельномолочная продукция, мороженое, сыры, масло сливочное), масло рапсовое и льноволокно. В 2020 г. были начаты первые поставки на китайский рынок сахара, крахмала, картофельных чипсов и рыбопродуктов.

Установлено, что сельскохозяйственная торговая политика Республики Беларусь характеризуется следующими особенностями в отношении импорта и экспорта. В рамках *первого направления*

(политика в отношении импорта) предоставление тарифных льгот и тарифных преференций третьим странам осуществляется в соответствии с Договором о ЕАЭС. Так, изменения адвалорной составляющей комбинированных ставок в 2019 г. коснулись 15 товарных кодов, в 2020 г. — также 15. При этом в 2020 г. по пяти товарным кодам она выросла. Наибольший рост отмечается по коду 09 (кофе, чай, мате, или парагвайский чай, и пряности) — с 88,2% до 88,5% и коду 24 (табак и промышленные заменители табака) — с 83,5% до 83,9%. По десяти товарным кодам произошло снижение, в том числе по коду 04 (молочная продукция; яйца птиц; мед натуральный; пищевые продукты животного происхождения, в другом месте не поименные и не включенные) — с 49,8% до 47,6%, коду 22 (алкогольные и безалкогольные напитки) — с 74,1% до 73,2%, коду 10 (злаки) — с 47,0% до 46,6%.

Наряду с этим применение тарифных квот определяется разделом III приложения № 6 к Договору о ЕАЭС. Для Беларуси на 2020 г. были установлены объемы тарифных квот, аналогичные 2019 г.¹²: свинина свежая, охлажденная или замороженная¹³ — 20 тыс. т, обваленное мясо кур домашних, свежее, охлажденное или замороженное¹⁴ — 10 тыс. т, обваленное мясо индеек, свежее, охлажденное или замороженное¹⁵ — 0,9 тыс. т. Кроме того, распределяется тарифная квота на ввоз риса длиннозерного, происходящего из Социалистической Республики Вьетнам и ввозимого на территорию Республики Беларусь из Вьетнама. Объем квот для республики составил 4603,88 т¹⁶ (в 2019 г. — 1074,0 т).

В рамках *второго направления* (политика в отношении экспорта) достаточно длительный период действуют ставки вывозных таможенных пошлин в отношении следующих товаров, вывозимых с территории

¹² Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии № 127 от 31 июля 2019 г.

¹³ Коды ТН ВЭД ЕАЭС: 0203 11 100 1, 0203 11 900 1, 0203 12 110 1, 0203 12 190 1, 0203 12 900 1, 0203 19 110 1, 0203 19 130 1, 0203 19 150 1, 0203 19 550 1, 0203 19 590 1, 0203 19 900 1, 0203 21 100 1, 0203 21 900 1, 0203 22 110 1, 0203 22 190 1, 0203 22 900 1, 0203 29 110 1, 0203 29 130 1, 0203 29 150 1, 0203 29 550 1, 0203 29 550 2, 0203 29 590 1, 0203 29 900 1, 0203 29 900 2.

¹⁴ Коды ТН ВЭД ЕАЭС: 0207 13 100 1, 0207 14 100 1.

¹⁵ Коды ТН ВЭД ЕАЭС: 0207 26 100 1, 0207 27 100 1.

¹⁶ Решение Коллегии ЕЭК № 163 от 17 сентября 2019 г.; Постановление Совета министров Республики Беларусь № 958 от 31 декабря 2019 г.

Республики Беларусь за пределы таможенной территории государств — членов ЕАЭС: семена рапса, или кользы, дробленые или недробленые (ЕТН ВЭД 1205)¹⁷, в размере 100 евро за 1000 кг; необработанные шкуры крупного рогатого скота (ЕТН ВЭД 4101) и прочие необработанные шкуры (ЕТН ВЭД 4103) в размере 500 евро за 1000 кг; дубленая кожа из шкур крупного рогатого скота (ЕТН ВЭД 4101) и дубленая кожа из шкур прочих животных (ЕТН ВЭД 4106) в размере 10%, но не менее 90 евро за 1000 кг¹⁸.

В условиях пандемии COVID-19 в целях обеспечения достаточности поставок на внутренний рынок и предотвращения роста цен в республике действовал трехмесячный запрет на экспорт гречихи, гречневой крупы, лука-севка, лука репчатого, чеснока. Беларусь как государство — член ЕАЭС участвовало в выработке совместных решений, в том числе в части установления временного запрета (с 31 марта 2020 г. до 30 июня 2020 г.) на экспорт различных пищевых продуктов¹⁹ из стран союза.

Система стимулирования экспорта базируется на указах Президента Республики Беларусь «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)» (№ 534 от 25 августа 2006 г.), «О создании открытого акционерного общества “Банк развития Республики Беларусь”» (№ 261 от 21 июня 2011 г.), «О поддержке экспорта» (№ 412 от 14 ноября 2019 г.), предусматривающий возмещение за счет средств бюджета юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям части расходов по участию в международных специализированных выставках и по проведению оценки соответствия продукции в иностранных государствах. Кроме того, в настоящее время осуществляется частичное финансирование за счет бюджетных средств расходов по организации национальных выставок (экспозиций) за рубежом. Белорусская сельхозпродукция представляет

¹⁷ Указ Президента Республики Беларусь № 272 от 21 мая 2010 г. (в ред. № 380 от 28 июля 2014 г.).

¹⁸ Указ Президента Республики Беларусь № 40 от 1 февраля 2011 г.

¹⁹ Лук репчатый (0703 10 110 0, 0703 10 190 0 ТН ВЭД ЕАЭС), чеснок (0703 20 000 0), репа (0706 10 000 9), рожь (1002), рис (1006), гречиха (1008 10 000), просо (1008 21 000 0, 1008 29 000 0), крупа, мука грубого помола и гранулы из зерна злаков (1103 (кроме 1103 19 500 0, 1103 20 500 0)), гречневое зерно обрубленное (1104 29 300 0), соевые бобы дробленые или недробленые (1201), семена подсолнечника, дробленые или недробленые (1206 00), готовые пищевые продукты из гречки (1904 90 800 0).

ся на национальных выставках за рубежом, которых ежегодно проводится по шесть²⁰.

Маркетинговая и информационная поддержка экспортерам предоставляется через портал Export.by²¹, где зарегистрировано 5811 белорусских и 533 иностранных предприятия, представлены сведения о 20 990 товарах (включая сельскохозяйственные) и услугах. Активно развивается электронная торговая площадка ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа»²², специализирующаяся на торговле реальными товарами. Белорусским общественным объединением фермеров²³ создан информационный ресурс — <http://market.farmer1.by>, основной целью которого является развитие межфермерских связей, создание торговой площадки для фермеров, белорусских и иностранных покупателей фермерской продукции, семенного фонда, техники и т. д.

Значительную роль в реализации экспортной стратегии Беларуси занимают товаропроводящие сети (ТПС)²⁴. Современную ТПС представляют организации Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь (Минсельхозпрод), Белорусского государственного концерна пищевой промышленности «Белгоспищепром» (концерн «Белгоспищепром»), Белорусского республиканского союза потребительских обществ, субъекты малого и среднего бизнеса, не являющиеся подведомственными вышеуказанным организациям. В ее состав также входят транспортные, складские, логистические, торговые и другие субъекты.

По состоянию на 1 января 2021 г. ТПС включала 161 и 11 структур Минсельхозпрода и концерна «Белгоспищепром» соответственно (табл. 7.5, 7.6).

²⁰ Октябрь 2019 г. — апрель 2020 г. — Дубай (ОАЭ), март — апрель 2020 г. — Сингапур (Сингапур), апрель 2020 г. — Булавайо (Зимбабве), май 2020 г. — Амстердам (Нидерланды), сентябрь 2020 г. — Чэнду (Китай), ноябрь 2020 г. — Шанхай (Китай), октябрь 2020 г. — апрель 2021 г. — Дубай (ОАЭ).

²¹ Создан республиканским унитарным предприятием «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» для оказания информационной поддержки белорусским экспортерам в продвижении их продукции на внешние рынки, а также для рекламы экспортного потенциала Беларуси (www.export.by).

²² <https://www.butb.by>.

²³ <http://farmer1.by/структура>.

²⁴ Постановление Совета министров Республики Беларусь № 183 от 24 февраля 2012 г. (ред. № 1000 от 26 декабря 2017 г.).

Таблица 7.5

Экспортные поставки продукции через ТПС Минсельхозпрода, 2016–2020 гг.

Субъект ТПС	Год			Темп роста 2019 г. к 2016 г., %	Темп роста 2020 г. к 2019 г., %
	2016	2019	2020		
Количество субъектов ТПС, ед.					
<i>Субъекты с белорусским капиталом — всего,</i>	43	28	27	65,1	96,4
в том числе:					
торговые дома	16	12	10	75,0	83,3
торговые представительства	19	12	13	63,2	108,3
совместные предприятия	8	4	4	50,0	100,0
<i>Субъекты без участия белорусского капитала — всего,</i>	123	146	134	118,7	91,7
в том числе:					
дилеры	45	47	47	104,4	100,0
дистрибьюторы	78	99	87	126,9	87,9
Всего по ТПС	166	174	161	104,8	92,5
Объем реализации продукции субъектами ТПС, тыс. долл. США					
<i>Субъекты с белорусским капиталом — всего,</i>	423 740,0	431 128,0	459 944,0	101,7	106,7
в том числе:					
торговые дома	44 345,7	33 398,8	34 764,3	75,3	104,1
торговые представительства	375 086,8	395 633,7	424 133,0	105,5	107,2
совместные предприятия	4307,5	2095,5	1046,7	48,6	49,9
<i>Субъекты без участия белорусского капитала — всего,</i>	210 360,0	246 547,0	288 930,0	117,2	117,2
в том числе:					
дилеры	23 989,0	23 333,0	32 405,0	97,3	138,9
дистрибьюторы	186 371,0	223 214,0	256 525,0	119,8	114,9
Всего по ТПС	634 100,0	677 675,0	748 874,0	106,9	110,5

Источник: составлено автором по данным Минсельхозпрода.

**Распределение субъектов ТПС концерна «Белгоспищепром» по странам
с участием белорусского капитала (по состоянию на 01.01.2021)**

Наименование страны, региона, города	Количество и наименование субъектов ТПС
Российская Федерация	
Москва	6 — ООО «Белорусская сахарная компания», ЗАО «БелТВ и ИМЦ», ООО «Криница-Трейд», ООО «Красный пищевик», ООО «МКР», ООО «Коммунарка»
Смоленск	1 — ООО «КриницаБелТрейд»
Брянск	1 — ООО «Белорусская продовольственная компания»
Другие страны СНГ	
Республика Армения	1 — ООО «Армяно-Белорусский Торговый дом “Ар-Бе”»
Азербайджанская Республика	1 — ООО «Белорусские сладости»
Страны Европейского союза	
Латвийская Республика	1 — ООО «Белпищепром»

Источник: таблица составлена по данным концерна «Белгоспищепром».

За последние пять лет структура ТПС концерна «Белгоспищепром» существенно не изменилась. Однако наблюдается уменьшение общего количества участников сети Минсельхозпрода на 3,1%. При этом значительное сокращение (37,3%) отмечалось по организациям с белорусским капиталом. Среди последних наибольший удельный вес приходился на торговые представительства (48,1%), далее — торговые дома (37,0%) и совместные предприятия (14,9%). Основными субъектами без участия белорусского капитала стали дистрибьюторы (65,0%) и дилеры (35,0%). При этом, как показали исследования, дилерские структуры имеются только у ОАО «Брестский мясокомбинат».

За 2016–2020 гг. реализация продукции на внешний рынок через ТПС выросла на 114 774 тыс. долл. США, или на 18,1%. Если доля субъектов с белорусским капиталом составляет только 16,8%, то объем их экспортных поставок достиг 61,4%, или 459 944,0 тыс. долл. США. В то время как 134 организации (83,2%) без участия белорусского

капитала обеспечили 288 930,0 тыс. долл. США (38,6%). Рост продаж наблюдался по дистрибьюторским (37,6%) и дилерским структурам (35,1%), торговым представительствам (13,1%). По другим субъектам ТПС отмечалось снижение объемов реализации продукции за рубежом.

Товарная структура экспорта характеризуется традиционной направленностью для Республики Беларусь. Более 95,0% экспортных поставок субъектов ТПС Минсельхозпрода приходится на молочную и мясную продукцию. Ассортимент концерна «Белгоспищепром», реализуемый на внешний рынок, включает сахар, кондитерские изделия, алкогольные и безалкогольные напитки и другие.

Основным внешним рынком остается Российская Федерация. В настоящее время 82,6% и 72,7% от общего количества организаций ТПС Минсельхозпрода и концерна «Белгоспищепром» соответственно функционируют в России. В то же время 50,0% субъектов находится в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области. В другие регионы поставки белорусской продукции осуществляют российские посреднические структуры. Остальные страны по системе Минсельхозпрода распределялись следующим образом: Армения — 3 организации, Азербайджан — 2, Казахстан — 6, Китай — 2, Молдова — 1, Пакистан — 1, США — 1, Туркменистан — 1, Таджикистан — 1, Узбекистан — 1, Украина — 8 организаций. На рынке ЕС Минсельхозпрод не имеет субъектов собственной сети.

ТПС концерна «Белгоспищепром» включает 11 торговых домов, которые работают в странах СНГ и вне СНГ. При этом на европейском рынке функционирует один субъект — ООО «Белпищепром» (Латвия), который осуществляет организацию оптовых поставок продукции и импорта (встречных поставок), создание розничной сети, а также поиск контрагентов.

Значительное различие по количеству субъектов ТПС в областях Республики Беларусь (рис. 7.4).

Наиболее крупную региональную ТПС имеет Брестская область, включающая 83 организации, из которых 4 (4,8%) — с участием белорусского капитала и 79 (95,2%) — без белорусского капитала. Через такую систему экспортируется более 60,0% сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, произведенных в регионе. Наряду с этим активно развивается сеть Гродненской области, которая представлена 33 субъектами: 4 (12,1%) организации с белорусским капиталом и 29 (87,9%) — без белорусского капитала. Однако объем экспорта через данные структуры составляет лишь 8,3% от общереспубликанских по-

ставок. В других регионах аграрные ТПС представлены незначительным количеством субъектов. В то же время на пять организаций Минской области приходится более 12,0% экспортных поставок страны, что подтверждает эффективность и результативность их работы.

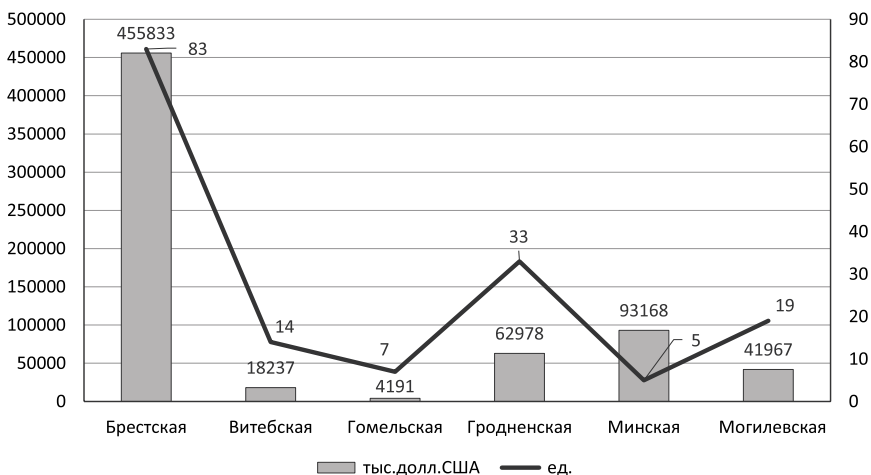


Рис. 7.4. Распределение субъектов ТПС по регионам Республики Беларусь в 2020 г., ед.

Источник: выполнено автором по данным Минсельхозпрода.

В настоящее время основным способом продаж являются прямые поставки (непосредственно потребителям, через собственные и корпоративные субъекты ТПС и др.), на долю которых приходится более 80,0% от общего объема экспорта. В то же время в стране развиваются современные методы продвижения продукции на рынок, функционируют две электронные торговые площадки. Первая расположена на базе ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа», специализирующемся на торговле реальными товарами. Биржевые торги проводятся в режиме online через интернет с применением электронной цифровой подписи, что позволяет увеличивать биржевой оборот и расширять географию клиентской базы. Однако через секцию «Сельхозпродукция» реализуется лишь 7,5% от общего объема экспорта данной продукции страны.

В качестве второй площадки выступает РУП «Национальный центр маркетинга», являющийся одним из ведущих отечественных консал-

тинговых предприятий, оказывающих комплекс услуг по сопровождению и развитию внешнеэкономической деятельности. Он выступает оператором и интернет-ресурсом export.by, обеспечивающим информационную поддержку отечественным экспортерам и при продвижении их продукции на внешние сегменты, а также для рекламы экспортного потенциала и возможностей республики на мировом агропродовольственном рынке.

Торговые соглашения. Республика Беларусь подала заявку о присоединении к Всемирной торговой организации (ВТО) в 1993 г., непосредственно переговоры начались с 1997 г. В период с 2006 по 2015 г. работа велась в неформальном режиме. В течение 2015–2016 гг. данный процесс активизировался. Страна подчеркнула готовность к субстантивному диалогу с представителями рабочей группы и приоритетность национальных интересов в переговорах. Это было обусловлено тем, что Беларусь как член ЕАЭС уже де-факто живет по правилам ВТО с 2012 г., которые, равно как и обязательства Российской Федерации в данной организации, легли в основу права ЕАЭС. При этом по состоянию на 1 января 2021 г. республика является единственным государством — членом союза, еще не присоединившимся к ВТО²⁵.

Переговоры по присоединению к ВТО ведутся по 3 направлениям:

- приведение законодательства в соответствие с правилами ВТО;
- доступ на рынок товаров и услуг;
- государственная поддержка сельского хозяйства.

С момента активизации в 2016 г. работы по присоединению Беларуси к ВТО переговоры вышли на заключительную стадию. В июле 2019 г. прошло 12-е заседание рабочей группы ВТО по присоединению Республики Беларусь, двусторонние переговоры по доступу на рынок товаров и услуг, а также специальное заседание по государственной поддержке сельского хозяйства²⁶. В связи с резким ухудшением эпидемиологической ситуации в мире рассмотрение пятой редакции проекта Доклада рабочей группы и работа по итоговому согласованию обязательств Беларуси в ВТО перенесены на 2021 г. В 2020 г. усилия были сосредоточены на внутренней работе в целях совершенствования внешнеторгового режима с учетом требований ВТО. По состоянию на

²⁵ Республика Армения присоединилась 5 февраля 2003 г., Республика Казахстан — 30 ноября 2015 г., Кыргызская Республика — 20 декабря 1998 г., Российская Федерация — 22 августа 2012 г.

²⁶ Информация Министерства иностранных дел Республики Беларусь.

1 января 2021 г. завершены двусторонние переговоры по доступу на рынки с 22 членами ВТО²⁷. Согласование двусторонних договоренностей по доступу на рынки продолжено с США, Украиной, ЕС, Канадой, Коста-Рикой и Новой Зеландией (с последними четырьмя странами переговоры приблизились к завершению). Продолжаются консультации с Кернской группой по господдержке сельского хозяйства²⁸ и обоснованию дополнительных аргументов по заявленной Беларусью позиции в данной области.

Большое значение для Республики Беларусь имеют двусторонние отношения со странами. На конец 2020 г. зоны свободной торговли (ЗСТ) действуют с Азербайджаном, Арменией, Казахстаном, Кыргызстаном, Молдовой, Российской Федерацией, Сербией, Таджикистаном, Туркменистаном, Узбекистаном и Украиной. 8 октября 2011 г. был подписан Договор о зоне свободной торговли СНГ. Правовой основой белорусско-российской интеграции является подписанный 8 декабря 1999 г. главами Беларуси и Российской Федерации Договор о создании Союзного государства. В течение 2019–2021 гг. странами проводится работа по согласованию интеграционных дорожных карт, включая макроэкономические условия, единую промышленную, сельскохозяйственную политику и др.²⁹

Несмотря на ограничения, связанные с COVID-19, продолжалась реализация программ трансграничного сотрудничества «Польша — Беларусь — Украина» и «Латвия — Литва — Беларусь»³⁰, начата работа по программированию новых программ «Польша — Беларусь — Украина», «Латвия — Беларусь» и «Литва — Беларусь» в новом финансовом цикле ЕС на 2021–2027 гг. Совокупный объем инвестиций Европейского инвестиционного банка в Беларусь достиг

²⁷ Китай, Индия, Турция, Армения, Болгария, Доминиканская Республика, Куба, Кыргызстан, Молдова, Панама, Корея, Япония, Эквадор, Норвегия, Гватемала, Сальвадор, Исландия, китайская провинция Тайвань, Аргентина, Швейцария, Австралия.

²⁸ В состав группы входят 20 стран: Австралия, Аргентина, Боливия, Бразилия, Вьетнам, Гватемала, Канада, Колумбия, Коста-Рика, Индонезия, Малайзия, Новая Зеландия, Пакистан, Парагвай, Перу, Таиланд, Уругвай, Филиппины, Чили и ЮАР.

²⁹ Планируется к 1 января 2022 г. принять межправительственные соглашения, которые оговорены дорожными картами.

³⁰ В 2014–2020 гг. в рамках этих программ Беларуси были доступны на конкурсной основе 280 млн евро.

550 млн евро, а по итогам первого полугодия 2020 г. объем операций Европейского банка реконструкции и развития в Беларуси составил 157 млн евро.

Республика Беларусь является активным участником ЕАЭС. В 2020 г. страна председательствовала в органах союза. Ключевым вопросом стало совместное принятие эпидемиологических, экономических и стабилизационных мер в условиях пандемии COVID-19, включая вопросы внутреннего обеспечения продовольственными товарами, а также оперативного их производства на территории союза.

На площадке ЕАЭС Беларусь участвовала в принятии Стратегических направлений развития евразийской экономической интеграции до 2025 г.³¹, активизации работы по устранению барьеров во взаимной торговле (общее количество снизилось за год с 19 до 11) и недопущению возникновения новых видов препятствий. По инициативе Беларуси рассматривался ряд наиболее чувствительных вопросов, оказывающих влияние на свободное обращение товаров на общем рынке союза (регламентация доступа на рынок ЕАЭС пищевой продукции, внедрение разрешительного порядка введения национальных ограничительных мер, предполагающего их предварительное рассмотрение органами ЕАЭС).

Наряду с этим в рамках ЕАЭС реализуются соглашения о свободной торговле с Вьетнамом³², ратифицированы аналогичные соглашения с Сингапуром³³ и Сербией³⁴. В развитие ранее заключенного временного соглашения³⁵ начались переговоры по созданию зоны свободной торговли (ЗСТ) с Исламской Республикой Иран. В активную стадию вступили переговоры по заключению соглашений ЗСТ с Египтом³⁶,

³¹ Решение Высшего Евразийского экономического совета № 12 от 11 декабря 2020 г.

³² Вступило в силу 5 октября 2016 г. и предусматривает отмену либо существенное снижение ввозных пошлин на практически все ключевые позиции белорусского экспорта во Вьетнам. При этом в процессе переговоров с Вьетнамом обеспечен необходимый уровень защиты белорусских производителей при открытии отечественного рынка для вьетнамских товаров.

³³ Подписано 1 октября 2019 г.

³⁴ Подписано 25 октября 2019 г.

³⁵ В соответствии со статьей 9.5 срок действия временного соглашения составляет три года, если только стороны не договорятся о продлении его применения в порядке, предусмотренном статьей 1.3 соглашения.

³⁶ Заявка подана 27 мая 2015 г.

Израилем и Индией³⁷. Определен перечень стран³⁸ для проведения переговоров по созданию ЗСТ. Активно осуществлялось сотрудничество с Китаем³⁹, в том числе в рамках инициативы «Один пояс, один путь».

Заключение

Изучение экспортной политики малой страны на примере Беларуси показало, что в республике сформированы благоприятные условия по развитию национальной системы продвижения товаров на внешний рынок. Однако в условиях глобализации мировой экономики, роста проблем в мировой экономической системе избежать влияния негативных тенденций сложно. В этой связи важно обосновать приоритеты национальной стратегии Беларуси, ориентированные на реализацию экспортного потенциала конкурентоспособной отечественной продукции, используя конкурентные преимущества республики:

- стабильно устойчивая позиция в мировых рейтингах по производству и экспорту определенных видов продукции (калийные удобрения, сельскохозяйственные товары и др.);
- сформированный производственно-технический и кадровый потенциал, позволяющий обеспечивать внутренний рынок и наращивать объемы экспортных поставок;
- выгодное географическое положение, наличие транспортных коммуникаций, обладающих значительной пропускной способностью в международном и республиканском сообщениях;
- системный подход к развитию видов экономической деятельности на национальном уровне, представленный в государственных программах;
- диверсификация географии белорусского экспорта;
- внедрение инновационных технологий в производство и хранение продукции, а также технологий глубокой и комплексной переработки сырья;
- обеспечение качества и безопасности продукции в соответствии с требованиями ЕАЭС и международными нормами;

³⁷ В июне 2017 г. подписано заявление о начале переговоров по созданию ЗСТ с ЕАЭС.

³⁸ Алжир, Индонезия, Монголия, страны Персидского залива.

³⁹ Подписано 17 мая 2018 г.

- создание институциональной системы поддержки национальных экспортеров (маркетинговая, информационная, выставочно-ярмарочная составляющая и др.);
- создание экспортоориентированной национальной и региональных (областных) товаропроводящих сетей, интегрированных систем по производству и сбыту продукции на внутреннем и внешнем рынке;
- проведение научных исследований, направленных на повышение качества и безопасности товаров.

Нами определено, что приоритетными направлениями повышения эффективности экспортной политики Беларуси в перспективе должны стать:

- расширение географии поставок на новые рынки сбыта, рост объемов экспорта к 2025 г. до 50 млрд долл. США по перспективным отраслям и новым видам продукции;
- увеличение в структуре реализации продовольствия на внешнем рынке продукции с высоким уровнем переработки, позволяющей формировать большую добавленную стоимость (к 2025 г. — до 55–60%);
- развитие органического производства и системы государственной поддержки может помочь занять свободную нишу на внутреннем рынке, диверсифицировать экспортные рынки и создать новые сегменты;
- создание уникального национального продукта/бренда или породы/сорта с широким диапазоном вырабатываемых продуктов;
- расширение мер государственной поддержки отечественных экспортеров;
- развитие государственно-частного партнерства в части формирования совместной стратегии продвижения продукции на зарубежные рынки, проведения выставочно-ярмарочных мероприятий, активного использования национальных электронных торговых площадок, расширения внешнеторговой инфраструктуры.

Библиографический список

1. *Байгот М. С.* Механизмы регулирования внешнеэкономической деятельности Беларуси в аграрной сфере: вопросы теории, методологии, практики / М. С. Байгот ; под ред. В. Г. Гусакова. — Минск : Беларус. навука, 2010. — 367 с.
2. *Давыденко Е. Л.* Внешнеторговая политика малой экономики в условиях либерализации международной торговой системы / Е. Л. Давыденко ; под науч. ред. В. Н. Шимова. — Минск : БГУ, 2008. — 279 с.
3. Доклад «Социально-экономическое положение Республики Беларусь»: январь — декабрь 2020 г. [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.belstat>.

- gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_bulletin/index_18909/ (дата обращения: 26.01.2021).
4. Дюмулен *И. И.* Всемирная торговая организация / *И. И. Дюмулен.* — М. : ВАВТ, 2012. — 360 с.
 5. Киреенко *Н. В.* Модели развития аграрного бизнеса в международной практике / *Н. В. Киреенко // Вес. Нац. акад. наук Беларуси. Сер.: Аграр. наук.* — 2021. — Т. 59. — № 1. — С. 23–42.
 6. Киреенко *Н. В.* Тенденции и направления развития товаропроводящей сети в системе продвижения сельскохозяйственных товаров на внешний рынок / *Н. В. Киреенко, К. Г. Мелешко // Агропанорама.* — 2021. — № 2. — С. 38–43.
 7. Михневич *С. И.* Многосторонняя система регулирования международных торгово-экономических отношений / *С. И. Михневич ; под ред. В. Ф. Медведова.* — Минск : Право и экономика, 2006. — 254 с.
 8. Пилипенко *И. В.* Проблемы мирохозяйственной типологии малых стран мира / *И. В. Пилипенко // Вестник Московского университета. Серия 5: География.* — 2002. — № 4. — С. 33–38.
 9. Серова *Е. В.* Мировая аграрная политика / *Е. В. Серова, О. В. Шик.* — М. : Издательство Высшей школы экономики, 2007. — 407 с.

Глава 8

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В НАЛОГОВОЙ СФЕРЕ

В современном мире растущая взаимозависимость и взаимообусловленность отношений между субъектами экономических отношений, представляющих разные страны, становится более чем очевидной. Получение доходов из источников за пределами национальной экономики, владение зарубежным имуществом, трансграничная покупка или продажа как материально-вещественных товаров, так и услуг, а также цифровых продуктов во все большей степени характерны не только для компаний корпоративного сектора, но и для малого и среднего бизнеса, а также для физических лиц. Вместе с тем глобализация хозяйственной активности, осуществление внешнеэкономических операций различными субъектами мировой экономики не обходятся без налоговых последствий. При этом необходимо принимать во внимание не только последствия налогообложения внешнеэкономических сделок, зарубежных доходов и имущества, находящегося за рубежом, для физических и юридических лиц данной юрисдикции, но учитывать и международное сотрудничество в налоговой сфере между государствами на уровне как двухсторонних, так и многосторонних контактов по линии национальных налоговых администраций.

Международное сотрудничество в налоговой сфере призвано решить три следующие проблемы взаимоотношений между налогоплательщиками, представляющими различные государства, и соответствующими национальными налоговыми администрациями:

1) *устранить двойное налогообложение субъектов международных бизнес-операций*, возникающее в результате применения в отношении доходов или имущества одних и тех же юридических или физических лиц налоговых обязательств разных стран (как стран — источников

доходов, так и юрисдикций местонахождения имущества, а также государств резидентства налогоплательщиков);

2) способствовать предотвращению уклонений от уплаты налогов и/или избежания (обхода) налогов теми, кто имеет возможности стать «исчезающим налогоплательщиком» на просторах современной глобальной системы мирохозяйственных связей¹;

3) отменить налоговую дискриминацию (повышенный уровень налогообложения) для иностранных хозяйствующих субъектов в пределах той или иной налоговой юрисдикции.

В международном сотрудничестве в налоговой сфере можно выделить несколько этапов, представление о которых дает табл. 8.1. Стоит отметить, что взаимодействие налоговых органов различных стран мира в первую очередь ставило своей задачей предотвращение налоговых злоупотреблений субъектов международного бизнеса путем обмена соответствующей информацией. Таким образом, использование межгосударственных каналов административно-правового воздействия в отношении неплательщиков налогов началось без малого два столетия назад. Заметим, что международное налоговое сотрудничество, юридической основой которого является налоговое право, не охватывает область таможенного права, т. е. не распространяется на вопросы урегулирования таможенных пошлин в торговых отношениях разных стран. Тем не менее вопросы налоговой недискриминации близки по характеру своего решения к возможностям устранения дискриминации в торговых отношениях между странами, поэтому идентичные налоговые недискриминационные механизмы могут быть созданы и на правовой основе развития международного торгового и инвестиционного сотрудничества.

Исторически международное налоговое сотрудничество стартовало в середине XIX в. (окончание *первого этапа* по нашей классификации [2] совпадает с началом Первой мировой войны), и его самой первой формой стало соглашение об административной взаимопомощи и информационном обмене в части сбора налогов, заключенное в 1843 г. между Бельгией и Францией². Это соответствовало задачам двух государств в части противодействия уклонениям от уплаты налогов субъ-

¹ The disappearing taxpayer // The Economist. — 1997. — May 31.

² Международные налоговые соглашения [Электронный ресурс]. — URL: <https://knigi.news/nalogi/mejdunarodnyie-nalogovyie-soglasheniya-28694.html> (дата обращения: 23.02.2022).

ектами внешнеэкономической деятельности, представленными на территории как Бельгии, так и Франции. Предпосылкой для развития контактов между национальными налоговыми администрациями различных стран стал процесс интернационализации бизнеса, связанный с началом экспансии крупных промышленных компаний эпохи начала массового производства и последовавшие за ним глобализация рынков и зарубежное инвестирование. Для середины XIX — начала XX в. доминирующими налогами в структуре национальных финансовых систем были косвенные и имущественные налоги, поэтому в фокусе международного налогового сотрудничества на примере самого первого международного налогового соглашения было преимущественное имущественное налогообложение внешнеэкономической деятельности.

Вторым этапом развития международного налогового сотрудничества (1919—1945) стало создание соответствующей институциональной структуры взаимодействия различных государств мира. Образованный в рамках Лиги наций Финансовый комитет (1919) и разработанные при его непосредственном участии модельные конвенции о предотвращении двойного налогообложения и уклонения от уплаты налогов (1923) способствовали упрочению международного сотрудничества в налоговой сфере, под которое закладывалась соответствующая не только нормативно-правовая, но и институциональная база межгосударственного характера. С точки зрения структуры национальных налоговых систем в данный период времени все более значимыми становятся подоходные налоги, в связи с чем растет интерес к устранению международного двойного налогообложения в части взимания налогов на прибыль и доходы физических лиц различными национальными налоговыми администрациями. Вместе с тем фрагментация системы мирохозяйственных связей межвоенного периода и проявление заинтересованности в международном налоговом сотрудничестве только у представителей капиталистических стран не смогли придать процессу глобальный характер.

После прекращения деятельности Лиги наций и по окончании Второй мировой войны вопросами межгосударственного сотрудничества в налоговой области в рамках соответствующего *третьего этапа* (конец 1940-х — середина 1990-х гг.) занялись Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Организация Объединенных Наций (ООН). При этом акцент на вопросы развития международного налогового контроля для предотвращения злоупотреблений в уплате налогов превалировал в деятельности ОЭСР, в то время как для ООН это направление межгосударственного сотрудничества не было приоритетным.

Этапы международного налогового сотрудничества в их взаимосвязи с экономическим, технологическим и структурным развитием, а также совершенствованием национальных налоговых систем

№	Временной период	Специфика развития мировой экономики	Технологические и структурные изменения в мире	Важнейшие налоговые инновации	Особенности международного налогового сотрудничества
I	Середина XIX в. — 1913 г. (начало Первой мировой войны)	Начало интернационализации бизнеса, глобализации мировых рынков и международного инвестирования	Завершение первой и вторая промышленная революция (механизация труда и начало массового промышленного производства)	Первые налоговые соглашения (1843), полочное налогообложение (нач. XX в.)	Начало сотрудничества стран по вопросам предотвращения международного двойного налогообложения доходов и имущества на двусторонней основе (заключение двусторонних налоговых соглашений)
II	Межвоенное двадцатилетие и Вторая мировая война (1919—1945)	Фрагментация мировой экономики и начало конкуренции мировых капиталистической и социалистической систем	Завершение индустриализации и ведущая роль промышленного производства в национальных экономиках	Обработка роли налогов как встроенных бюджетных стабилизаторов антикризисного регулирования	Создание первой институциональной структуры международного налогового сотрудничества (Финансовый комитет Лиги наций), подготовка первых модельных налоговых конвенций
III	Конец 1940-х гг. — середина 1990-х гг.	Развитие транснационального бизнеса, начало создания глобальных производственных систем, обр-зование интегрированных объединений, распад глобальной социалистической системы	Переход к доминированию третичного сектора экономики, роботизация и начало третьей промышленной революции (переход от аналоговых технологий к цифровым)	Введение НДС как ведущего косвенного налога, начало экспансии налоговых гаваней как центров консолидации при- были глобальных хозяйствующих субъектов	Разработка и совершенствование модельных налоговых конвенций, дуополия институтов международного налогового регулирования — ОЭСР (для капиталистических стран) и ООН (для стран третьего мира в отношениях с капиталистическими странами), начало процесса европейской налоговой гармонизации (координации)
IV	Конец 1990-х гг. — 2008 г.	Глобализация бизнеса, информационная и финансовая глобализация, начало усиления роли и влияния Китая в мире	Завершение третьей промышленной революции, бурное развитие цифровой технологий и электронной коммерции	Распространение НДС на операции электронной коммерции, пик активности налоговой оптимизации	Начало международной координации налогообложения операций электронной коммерции, междо-сударственное взаимодействие для предотвращения губительной налоговой конкуренции

V	2009–2019 гг.	Первый глобальный финансовый и экономический кризис (2008–2009), консолидация антикризисных мер	Начало четвертой промышленной революции на базе цифровых технологий, автоматизации и искусственного интеллекта, становление цифровой экономики	Цифровое налоговое администрирование и многосторонние инструменты налогового регулирования, налоги на цифровые услуги	Борьба с налоговой оптимизацией и налоговыми гаванями, принятие в 2013 г. Плана BEPS (противодействие размыванию налоговой базы и переводу прибыли в низконалоговые юрисдикции), переход к многосторонним налоговым соглашениям
VI	С 2020 г. по настоящее время	Масштабный спад экономической активности из-за пандемии COVID-19, глобальные проблемы публичных финансов	Создание цифровых технологий контроля действий бизнеса и граждан в условиях мер социального дистанцирования	Готовность к тотальному контролю доходов и расходов, введение налоговых компонентов социальных рейтингов	Консолидация усилий по линии ОЭСР в части унификации налогов для цифровых компаний, возможное распространение международного налогового регулирования на косвенные налоги

Источник: составлено автором.

Вплоть до конца XX в. как правовые, так и технические механизмы налогового контроля на межгосударственном уровне находились в зачаточном состоянии, носили в бóльшей степени консультативный характер, а само сотрудничество стран в налоговой области развивалось преимущественно на двухсторонней основе. Имеющаяся нормативно-правовая основа (ею стали двухсторонние соглашения об избежании двойного налогообложения, основанные на Модельной налоговой конвенции ОЭСР и Типовом налоговом соглашении ООН, а также двухсторонние соглашения по административно-правовому сотрудничеству стран) и «аналоговые» технологии учета, контроля и обмена данными в налоговой сфере не позволяли налоговым органам быть столь же оперативными и гибкими, как «исчезающие налогоплательщики». Соответственно, налоговый контроль и учет доходов от внешнеэкономической деятельности на межгосударственном уровне в доцифровую эпоху был выборочный и носил своеобразный демонстрационный эффект, затрагивая преимущественно находившиеся на виду компании — лидеры бизнеса и медийные персоны (известных артистов, спортсменов и политиков).

При этом появилось устойчивое понимание факта того, что налоговый контроль деятельности глобальных хозяйствующих субъектов (транснациональных компаний и физических лиц) способствует решению проблемы уклонений от уплаты налогов, а также помогает добросовестным налогоплательщикам рассчитывать на облегчение бремени двойного юридического налогообложения путем применения по отношению к ним методов его устранения, требующих сверки декларируемых и фактически полученных зарубежных доходов. С ростом международного инвестирования потребовалось также создать защитные механизмы от налоговой дискриминации, гарантирующие неприменение в отношении иностранных хозяйствующих субъектов повышенного уровня налогообложения в принимающих юрисдикциях. Все вышеперечисленные проблемы на данной стадии развития международного налогового сотрудничества решались главным образом на основе заключаемых двухсторонних соглашений об избежании двойного налогообложения доходов и имущества, а также путем подписания в ряде случаев двухсторонних соглашений об административно-правовом сотрудничестве в налоговой области. Стоит отметить, что вопросы предотвращения налоговой дискриминации отчасти решались и на основе механизмов регулирования международной торговли и инвестирования на базе деятельности ГАТТ и ее преемницы ВТО.

Современная информационная эпоха и присущие ей цифровые технологии поначалу открыли новые возможности налогоплательщикам, в том числе и для избежания налогов и уклонения от их уплаты, особенно в виртуальной сфере финансов и электронной коммерции. Для противодействия соответствующим информационным технологиям налоговой оптимизации транснациональных корпораций (ТНК) и физических лиц — субъектов международного бизнеса под эгидой ОЭСР были разработаны правила классификации доходов от электронной коммерции и меры воздействия на некооперативные низконалоговые юрисдикции, побуждающие их к информационному обмену с ведущими странами мира. Это стало стержнем развития международного налогового сотрудничества на соответствующем *четвертом этапе* (конец 1990-х гг. — 2009 г.). Кроме того, возникшую в сфере налогового контроля цифровую брешь, особенно в условиях развития финансового и экономического кризиса 2008–2009 гг., достаточно оперативно ликвидировали заинтересованные страны, бюджеты которых пострадали от заметно снизившихся налоговых поступлений. Поскольку спекулятивная финансовая активность низконалоговых юрисдикций была названа в качестве одной из причин кризиса, после жестких заявлений в отношении возможных мер противодействия губительной налоговой практике низконалоговых юрисдикций с 2009 г. в мире не осталось ни одной страны, не практикующей международный обмен информацией по вопросам налогообложения.

В период, последовавший за кризисом 2008–2009 гг., ознаменовавшим начало *пятого этапа* международного налогового сотрудничества (2009–2019), благодаря деятельности двух крупных межправительственных институтов налогового регулирования, таких как ОЭСР и Группа 20 (G20, организация была создана именно для координации межправительственных усилий ведущих стран планеты по выводу мировой экономики из кризиса), были развиты правовые основы сотрудничества в международных налоговых вопросах, а также разработаны новые технические инструменты межстранового обмена налоговой информацией. И если до 2010-х гг. международное налоговое сотрудничество, в частности обмен информацией по налоговым вопросам, развивалось в основном на базе двухстороннего «аналогового» взаимодействия стран (как правило, на базе соглашений об избежании двойного налогообложения), то к настоящему времени межгосударственное налоговое регулирование приобрело многосторонний характер, для которого все более характерны соответствующие многосторонние инструменты (так называемые

MLI, multilateral instruments). При этом налоговый контроль включает использование современных цифровых технологий, таких как анализ больших баз данных и применение алгоритмов выявления недобросовестных налогоплательщиков с их последующей инициализацией.

В рамках развития многостороннего сотрудничества в деле налогового контроля в 2010 г. была подписана Конвенция ОЭСР о взаимной административной помощи в налоговых вопросах, направленная на предотвращение международного уклонения от уплаты налогов и налогового мошенничества. Это устранило пробелы в правовой базе международного налогового регулирования, которые ранее позволяли недобросовестным налогоплательщикам скрываться от преследования национальных налоговых и судебных органов на территории так называемых государств — налоговых убежищ. Примечательно, что участниками данной Конвенции являются не только государства — члены ОЭСР, но и все заинтересованные страны, участвующие в деятельности различных налоговых органов ОЭСР, таких как Комитет ОЭСР по налоговым вопросам, Форум по налоговому администрированию и Глобальный форум по прозрачности и обмену информацией для целей налогообложения [1], в качестве стран-наблюдателей, в том числе Россия. Очевидно, что многосторонность налогового сотрудничества создает предпосылки к прозрачности налоговых отношений в современном цифровом мире, что очень важно для положительной репутации как налогоплательщиков, так и государственных органов в лице налоговых администраций.

В 2013 г. под эгидой G20 при активном участии ОЭСР был запущен еще один очень важный для международного налогового сотрудничества процесс — План BEPS. Как видно из аббревиатуры, переводимой на русский язык как «противодействие размыванию налоговой базы и переводу прибыли в низконалоговые юрисдикции» (baseerosion, profitshifting), данный план направлен на предотвращение агрессивного налогового планирования транснациональных компаний и состоятельных физических лиц, использующих низконалоговые юрисдикции для сокрытия своих доходов от налогообложения в странах налогового резидентства. Согласно оценкам ОЭСР, озвученным в конце 2018 г., национальные бюджеты теряют 100–240 млрд долл. поступлений в год из-за того, что ТНК переносят, используя механизмы налогового планирования, свою прибыль в низконалоговые юрисдикции. Это составляет 4–10% глобальных поступлений налога на прибыль, часть потерь которого предполагается компенсировать благодаря Пла-

ну BEPS³. Современное агрессивное налоговое планирование, в свою очередь, также было основано на применении цифровых технологий быстрого перевода активов между странами, использования налогового арбитража и гибридных финансовых инструментов.

Основными способами, нейтрализующими применение схем уклонения от уплаты налогов цифровой эпохи, являются: единые меры, направленные на борьбу со злоупотреблениями в трансфертном ценообразовании (в том числе на услуги и нематериальные активы); противодействие использованию контролируемых иностранных корпораций и гибридных бизнес-структур, зарегистрированных в низконалоговых юрисдикциях и управляемых дистанционно; ограничение так называемой недостаточной капитализации, проявляющейся в искусственном создании долговых обязательств перед дочерними и ассоциированными структурами; недопустимость использования налоговых соглашений для международных транзитных операций с распределяемой прибылью; предотвращение так называемой губительной налоговой конкуренции; ограничение возможностей трансграничной электронной коммерции для обхода налогов.

Инициатива BEPS поддержана более чем ста странами мира, как развитыми, так и развивающимися. Она осуществляется на базе многостороннего взаимодействия в налоговой сфере на межгосударственном уровне. План BEPS уже принес вовлеченным в его реализацию странам материальную выгоду: к июню 2018 г. в государственные бюджеты было возвращено около 105 млрд долл. в виде налогов, пеней и штрафов, которые заплатили ТНК, резко снизившие масштабы агрессивного налогового планирования⁴.

В 2014 г. ОЭСР опубликовала Общий стандарт отчетности (Common reporting standard, CRS) для автоматического обмена информацией о финансовых счетах. С тех пор свыше ста юрисдикций обязались внедрить такой стандарт и начать обмен информацией в целях налогообложения зарубежных доходов своих резидентов. CRS обязывает национальные налоговые администрации по всему миру автоматически обмениваться информацией о налогоплательщиках — субъектах внешнеэкономической деятельности, получая необходимую информацию

³ Холявко А. План ОЭСР принес странам 93 млрд евро // Ведомости. — 2018. 3 декабря [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2018/12/03/788257-plan-oesr> (дата обращения: 23.02.2022).

⁴ Там же.

от кредитных и иных финансовых учреждений. Механизм подобного обмена основан на анализе больших баз данных передаваемой налогоплательщиками и финансовыми институтами информации и работе цифровых платформ — виртуальных каналов связи. Сотрудничество в рамках CRS осуществляется на основе соглашений об избежании двойного налогообложения, а также Конвенции ОЭСР о взаимной административной помощи в налоговых вопросах.

Данные многосторонние инструменты налогового регулирования (MLI) призваны предотвращать как уклонение от уплаты налогов, так и чрезмерную оптимизацию налогообложения субъектами внешнеэкономической деятельности. Например, в сфере внешнеторговых сделок будет крайне сложно использовать исключительно для целей налогообложения трансфертное ценообразование, а репатриация инвестиционных доходов в виде дивидендов или процентов потребует четкого соблюдения концепции бенефициарного собственника, что сделает невозможным использование пониженных ставок налоговых соглашений в заведомо неправомерной ситуации. В свою очередь, для международных кредитных операций должны быть установлены лимиты недостаточной капитализации (существенное превышение заемного капитала над собственными активами для целей налогообложения) с целью предотвращения соответствующих налоговых злоупотреблений. Цифровые технологии подобного контроля позволяют вести мониторинг трансграничных торговых и инвестиционных операций в режиме реального времени.

Кроме того, глобальная система налогового контроля на базе уже внедренных регуляторных механизмов ставит все трансграничные торговые и инвестиционные операции на контроль их соответствия международным стандартам налоговой прозрачности. Любая страна — участница этой системы может использовать не только механизмы национального налогового администрирования и контроля, но и получает доступ к налоговому контролю за деятельность своих резидентов за рубежом. В итоге глобальная система налогового регулирования, контуры которой уже очевидны (см., напр., [3; 5]), контролирует и существенно ограничивает незаконные операции в сфере международной торговли и трансграничных инвестиций, повышает налоговую прозрачность торговых и инвестиционных операций и оказывает положительное влияние на экономическое развитие за счет минимизации теневого сектора внешнеэкономической деятельности, связанного с противозаконными офшорными операциями. В том числе благодаря

внедренным методам цифрового налогового контроля, содействующим декриминализации внешнеторговой и трансграничной инвестиционной активности, зарубежные эксперты прогнозируют сжатие теневого сектора мировой экономики до 21% к 2025 г.⁵ Кроме того, международное сотрудничество в сфере налогового контроля — отличный пример развития кооперации всех стран мира в цифровую эпоху на фоне обостряющихся геополитических конфликтов и торговых войн.

Следует также упомянуть новую инициативу ОЭСР, датируемую 29 января 2019 г. — проект общемировой реформы налогообложения компаний с учетом вызовов цифровизации⁶. Предполагается, что «страны и юрисдикции, участвующие в международной инициативе о противодействии размыванию налогооблагаемой базы и выводу прибыли из-под налогообложения (BEPS), будут энергичнее работать над достижением решения, как наилучшим образом облагать налогами транснациональные предприятия в условиях быстрой цифровизации экономики»⁷. В настоящее время ТНК обычно уплачивают налоги с учетом места регистрации или нахождения своих сотрудников, офисов и активов (критерий резидентства). Новые предложения предполагают переход к налогообложению ТНК по месту получения выручки (критерий налогообложения у источника образования доходов). Несомненно, это потребует усиления международного сотрудничества стран в области контроля деятельности ТНК на основе применения цифровых технологий налогового администрирования.

Начало *шестого этапа* международного налогового сотрудничества связано с пандемией COVID-19, берущей свой печальный отсчет с 2020 г. Пандемия привела к критическому разрыву экономических связей и фиаско глобальных производственных систем,

⁵ Emerging from the shadows. The shadow economy to 2025 // ACCA. June 2017 [Electronic resource]. — URL: https://www.accaglobal.com/content/dam/ACCA_Global/Technical/Future/pi-shadow-economy.pdf (date of application: 23.02.2022).

⁶ International community makes important progress on the tax challenges of digitalization // OECD. 2019. 29 January [Electronic resource]. — URL: <http://www.oecd.org/newsroom/international-community-makes-important-progress-on-the-tax-challenges-of-digitalisation.htm> (date of application: 23.02.2022).

⁷ ОЭСР настаивает на мировой реформе налогообложения компаний в условиях быстрой дигитализации экономики // Финмаркет. 2019. 30 января [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.finmarket.ru/database/news/4931998> (дата обращения: 23.02.2022).

резкому сокращению деловой активности и рабочих мест в результате «Великого карантина», крушению национальных систем здравоохранения, падению фондовых и сырьевых рынков, снижению доходов и потребления бизнеса и населения. Действуя в экстремальных условиях, сопоставимых с крупнейшими в истории человечества войнами и кризисами, правительства разных стран мира и международные организации предприняли беспрецедентные меры реагирования, заключающиеся в поддержке глобального экономического развития путем предотвращения рецессии национальных хозяйств и стимулирования глобальной торговли и инвестиций. Одним из центральных звеньев антикризисных программ восстановления как мировой экономики, так и экономик различных стран и регионов планеты стали налоговые инструменты.

Как только угроза катастрофических последствий пандемии COVID-19 была осознана, на уровне международных организаций были сформулированы предложения по изменениям в национальном налоговом регулировании. В частности, ключевая для международного налогового сотрудничества организация — ОЭСР — уже 2 марта 2020 г. рекомендовала сократить или отменить налоги для наиболее пострадавших секторов экономики⁸. В призыве Генерального секретаря ООН А. Гутерриша к лидерам стран G20, озвученном 25 марта 2020 г., также содержалось предложение о запуске скоординированного пакета стимулирующих мер, включая снижение налогов и введение налоговых льгот⁹.

Изначально, в доковидных условиях, ОЭСР планировала 2020 г. как ключевой для реформирования налогообложения доходов глобальных высокотехнологичных компаний, реализующих свои услуги и цифровые продукты дистанционно¹⁰. По первоначальному замыслу, заинтересованные страны мира должны были представить

⁸ Press conference with Laurence Boone, OECD Chief Economist // OECD. March 2, 2020 [Electronic resource]. — URL: <https://www.oecd.org/economic-outlook/march-2020/> (date of application: 23.02.2022).

⁹ Генсек ООН призвал страны G20 создать мощный пакет мер против угроз коронавируса // Финмаркет. 2020. 25 марта [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.finmarket.ru/news/5199096> (дата обращения: 23.02.2022).

¹⁰ OECD leading multilateral efforts to address tax challenges from digitalisation of the economy. OECD. October 9, 2019 [Electronic resource]. — URL: <https://www.oecd.org/tax/beps/oecd-leading-multilateral-efforts-to-address-tax-challenges-from-digitalisation-of-the-economy.htm> (date of application: 23.02.2022).

к концу 2020 г. предложения о возможности перехода от налогообложения по принципу физического присутствия в стране (“nexus” rules) к налогообложению, основанному на факте поставки продукции в страну ее потребления. Подобный подход актуален в современных условиях, когда наряду с резким падением доходов и даже банкротством предприятий — поставщиков традиционных товаров и услуг — существенно возросли прибыли компаний, ведущих трансграничные дистанционные операции онлайн, таких как *Netflix* или *Zoom*, а также изготовителей широко востребованного в условиях столь распространенной в период пандемии COVID-19 самоизоляции и дистанционной работы коммуникационного оборудования (например, *Intel* и *HP*).

Общая характеристика как применяемых, так и возможных мер налогового регулирования как на национальном, так и на межгосударственном уровнях в условиях пандемии COVID-19 в рамках текущего этапа международного налогового сотрудничества представлена в табл. 8.2. В части продолжения развития международного налогового сотрудничества новациями шестого этапа становятся предложения по масштабному введению в структуру национальных налоговых стран Европейского союза налога на цифровые услуги (digital service tax, DST) [4]. DST предполагается со временем сделать повсеместным для нивелирования выгод высокодоходных транснациональных компаний цифровой экономики, поставляющих свой контент дистанционно, но до сих пор платящих налоги на прибыль в странах своего налогового резидентства. Еще одной крупной новацией становится согласование между странами ОЭСР и странами Группы 20 в рамках продолжения реализации Плана BEPS минимальной обязательной ставки налога на прибыль транснациональных корпораций в размере 15%¹¹, что сделает невозможным избежание (обход) налогов ТНК с использованием безналоговых или низконалоговых юрисдикций, на чем строились механизмы агрессивного международного налогового планирования доковидной эпохи.

¹¹ OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project Addressing the tax challenges arising from the digitalisation of the economy. JULY 2021 [Electronic resource]. — URL: <https://www.oecd.org/tax/beps/brochure-addressing-the-tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy-july-2021.pdf> (date of application: 23.02.2022).

Таблица 8.2

Общая характеристика мер налогового регулирования, применяемых в условиях пандемии COVID-19

<p>Период и его характеристика</p>	<p>Меры налогового регулирования: предпринимаемые и желательные</p>
<p>ПРЕПАНАДЕМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ (до начала 2020 г.): замедление темпов роста системы мирохозяйственных связей и национальных экономик в результате геополитических противостояний и торговых войн</p>	<ul style="list-style-type: none"> • разработка мер национального и межгосударственного налогового реагирования для стимулирования экономического роста и повышения налоговой прозрачности операций: <ul style="list-style-type: none"> – модификация национальных налоговых систем (налоговая реформа 2017–2018 гг. в США, реформа налога с продаж в Японии в 2019 г., корректировка ставок НДС и акцизов в России в 2019 г.); – реализация Плана BEPS под эгидой G20 и ОЭСР (предотвращение агрессивного налогового планирования со стороны транснациональных корпоративных структур); – создание рамочных правил налогообложения доходов от трансграничных электронных операций (ОЭСР); • использование предшествующего опыта налогового регулирования в условиях кризисов и эпидемий: <ul style="list-style-type: none"> – эпидемия SARS 2003 г.: налоговые льготы пострадавшим от эпидемии отраслям (пассажирские авиаперевозки, туристический сектор в странах Юго-Восточной Азии); – «Великая рецессия» 2008–2009 гг.: налоговые стимулы развитию (снижение ставок налога на прибыль и НДС для поддержки роста производства и потребления) и повышение собираемости налогов для нормализации ситуации в государственном финансах (повышение ставки индивидуального подоходного налога для высокого уровня доходов; повышение ставок акцизов и НДС), борьба с уклонениями от уплаты налогов и противодействие налоговой оптимизации компаний и частных лиц как на национальном, так и на межгосударственном уровне;

ПАНДЕМИЯ COVID-19 (2020–2021): резкое снижение экономической активности в системе мирохозяйственных связей и в национальных экономиках в результате «Большого карантина», начало восстановления роста

- **стимулирующие меры налоговой поддержки:**
 - производственной деятельности;
 - потребительского спроса (снижение ставок налогов на потребление, включая НДС, налоги с продаж и акцизы);
 - наиболее пострадавших отраслей и секторов экономики (транспорт и логистика; туристический сектор и индустрия гостеприимства; розничная торговля; сфера культуры, спорта и развлечений; общественное питание; образование);
 - предприятий малого и среднего бизнеса;
 - самозанятого населения;
- **фискальные меры наращивания налоговых поступлений государственного бюджета:**
 - повышение ставок действующих налогов и введение новых налогов;
 - отказ от обязательств по ранее подписанным налоговым соглашениям, предполагающим пониженные ставки налогов при репатриации пассивных доходов (включая дивиденды, проценты и роялти);
 - повышение собираемости налогов через ужесточение методов контроля за доходами, операциями и имуществом налогоплательщиков (масштабное использование цифровых платформ контроля действий налогоплательщиков);
 - введение налога на цифровые услуги (DST);
 - введение единой ставки налога на прибыль транснациональных компаний;

<p>Период и его характеристика</p>	<p>Меры налогового регулирования: предпринимаемые и желательные</p>
<p>ПОСТАНДЕМЧЕСКОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ: устойчивый восстановительный рост системы мирохозяйственных связей и национальных экономик в условиях эскалации бюджетных дефицитов и государственного долга с вероятностью продолжения геополитических конфликтов и торговых войн</p>	<ul style="list-style-type: none"> • создание налоговых стимулов для восстановительной и инвестиционной активности в национальной экономике: <ul style="list-style-type: none"> — снижение ставок налогов на прибыль, имущество и потребление на период выхода национальных экономик на траекторию устойчивого восстановительного роста; — налоговые льготы (налоговые каникулы) для стартапов, особенно в малом и среднем бизнесе; — налоговые льготы для видов деятельности, создающих новые рабочие места, в особенности для местного населения в регионах с массовой безработицей; — пониженный характер налогообложения (или его полное отсутствие) для самозанятого населения на период восстановления национальной экономики; — налоговые льготы для иностранных инвесторов, создающих импортозамещающие производства или производства с занятостью местного населения в депрессивных регионах; • фискальные меры увеличения налоговых поступлений государственного бюджета: <ul style="list-style-type: none"> — повышение ставок налогов для верхних интервалов доходов финансово обеспеченных физических лиц; — продолжение цифровизации налогового администрирования; — продолжение международного налогового сотрудничества для борьбы с уклонениями от уплаты налогов и непрозрачными механизмами налоговой оптимизации; • эскалация заградительных налоговых барьеров в рамках повышения национальной экономической безопасности: <ul style="list-style-type: none"> — налоговые стимулы для импортозамещающих производств (включая пересмотр глобальных производственных систем); — отсутствие налоговых льгот для поставщиков и инвесторов из стран, в отношении которых действуют ограничения

Источник: составлено автором.

Ужесточение контроля в области налогового администрирования на основе внедрения цифровых платформ и нейтрализация схем налоговой оптимизации, повышающие налоговую прозрачность всех операций, а также продолжение международного налогового сотрудничества под эгидой ОЭСР, включая реализацию Плана BEPS и многосторонний автоматический обмен информацией между налоговыми органами заинтересованных стран, — все это в современном мире эпохи коронакризиса выглядит даже более очевидно, чем в совсем недалеком прошлом. Таким образом, можно сделать вывод о том, что пандемия COVID-19 ускорила ранее наметившиеся в мире процессы трансформации национальных налоговых систем, а также инициировала новый интерес к международному налоговому сотрудничеству.

Библиографический список

1. *Левичкин Е. А., Погорлецкий А. И.* Роль глобального форума по прозрачности и обмену информацией в налоговых вопросах // Управление развитием : сборник научных трудов. — № 4(80). — Харьков : [Б. и.], 2010. — С. 108–110.
2. *Погорлецкий А. И.* Конвергенция национальных налоговых систем // Вестник Санкт-Петербургского университета. — 2005. Сер. 5. — Вып. 2. — С. 65–73.
3. *Погорлецкий А. И.* Налоги, общество, экономика: К проблеме модернизации системы налогового регулирования в современном мире // Свободная мысль. — 2011. — № 3(1622). — С. 33–48.
4. *Погорлецкий А. И., Кешнер М. В.* Цифровизация и налогообложение: опыт стран Европейского союза // Финансы. — 2020. — № 11. — С. 58–64.
5. *Погорлецкий А. И., Сутырин С. Ф.* Перспективы становления системы глобального налогового регулирования // Вестник С.-Петерб. ун-та. Сер. 5. — 2010. — Вып. 2. — С. 47–59.

Глава 9

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВ В УСЛОВИЯХ КОРОНАКРИЗИСА

Глобальная экономика в настоящее время переживает коронакризис, на который государства реагируют с учетом национальных особенностей и взаимосвязей с другими юрисдикциями. Во многих странах бюджетно-налоговые пакеты в ответ на пандемию COVID-19 были беспрецедентными. Сильная и своевременная фискальная помощь с начала пандемии сыграла жизненно важную роль в поддержке доходов и сохранении рабочих мест и предприятий. По оценкам МВФ, в январе 2021 г. глобальная фискальная поддержка достигла почти 14 трлн долл. США.

Спектр фискальных мер достаточно широк, и благодаря беспрецедентным и быстрым действиям правительств стран некоторых из наилучших экономических последствий удалось избежать или смягчить. Однако крайне важно, чтобы правительства продолжали оказывать поддержку домашним хозяйствам и предприятиям, пострадавшим от экономических последствий COVID-19 в ближайшем будущем, особенно с учетом того, что новые варианты вирусов и материально-техническое обеспечение кампаний вакцинации потребуют продолжения ограничений на экономическую деятельность.

Налоговые меры, имея особенно большое значение для поддержки ликвидности предприятий, были направлены на облегчение трудностей с денежными потоками, увольнением работников, временной неспособностью платить по долгам и других.

Ряд налоговых мер, которые были введены в чрезвычайную фазу пандемии, были продлены, отдельные меры претерпели изменения в направлении адресной поддержки домашних хозяйств и компаний, наиболее пострадавших от коронакризиса. В условиях продолжающихся экономических трудностей такая поддержка оказывалась пострадав-

шим экономическим субъектам в Великобритании, Германии, Греции, Дании, Индонезии, Испании, Италии, Литве, Португалии, Турции, Японии. При этом наряду с налоговыми мерами более широкое распространение во многих странах получили адресные программы государственной поддержки, прежде всего, в виде субсидий на заработную плату и мероприятий по удержанию рабочих мест.

В чрезвычайную фазу пандемии налоговые меры были нацелены на помощь и решение социальных задач. К ним следует отнести: отсрочки и рассрочки по уплате налогов и сборов; установление более поздних сроков подачи налоговых деклараций; ускорение возмещения налоговых платежей; более лояльный подход к возмещению убытков; временное предоставление льгот и снижение таких элементов налогов, как ставка и налоговая база.

В фазу затухания коронакризиса налоговые меры становятся стимулирующими восстановление и в последующем экономический рост, сосуществуя с длительными мерами по оказанию поддержки экономическим субъектам. В странах предоставляются налоговые льготы инвестиционного характера и стимулирующие трудоустройство; снижаются ставки налога на прибыль, НДС, имущественных налогов.

На выходе из пандемии закономерно в целях поиска ресурсов для обеспечения устойчивого экономического роста происходит увеличение тяжести налогообложения доходов корпораций и физических лиц, повышается НДС и акцизы, экологические и прочие налоги. В табл. 9.1 систематизирована информация об основных мерах налогового характера, введенных странами в ответ на коронакризис, показан процент стран, применивших соответствующую меру. Следует отметить, что в данной главе здесь и далее приводится информация по 37 странам ОЭСР, восьми государствам G20, не включая ОЭСР, и 21 другой юрисдикции, которые являются членами Всеобъемлющей рамочной программы ОЭСР/G20.

Данные табл. 9.1 показывают, что в начале пандемии налоговые меры состояли, прежде всего, в предоставлении отсрочек.

Следует указать, что в различных регионах мира имеются существенные различия в видах применяемых налоговых мер и их масштабах, вызванные темпами распространения вируса и подходами к его сдерживанию. Страны, введшие серьезные меры по блокированию деятельности, как правило, вводили и более широкие меры налоговой поддержки. Государства, которые использовали менее жесткие меры сдерживания распространения коронавируса, использовали меньше налоговых мер по противодействию COVID-19. На масштаб и виды налоговых мер оказы-

вала влияние распространённость вируса, сроки и периодичность его вспышек, возможность стран держать предприятия и домашние хозяйства на плаву в условиях блокирования, административный потенциал правительств, финансовые возможности центральных банков и другие факторы. В табл. 9.2 представлена систематизация наиболее распространённых налоговых мер по борьбе с коронакризисом в отдельных регионах.

Таблица 9.1

Налоговые меры, введенные странами в ответ на коронакризис, %

Виды мер	Страны	ОЭСР	Не ОЭСР G20	Другие
Отсрочка уплаты налога на прибыль		73	100	71
Смягчение условий переноса убытков		41	0	5
Налоговые стимулы для инвестиций		65	50	24
Отсрочка уплаты НДС		81	63	62
Ускоренный возврат НДС		41	38	19
Снижение НДС		35	88	38
Ужесточение в части НДСЛ, надбавок и кредитов		59	75	33

Источник: составлено автором по [11].

Таблица 9.2

**Наиболее распространённые налоговые меры по борьбе с коронакризисом
в отдельных регионах, %**

Виды мер	Страны	ОЭСР	Азия и страны Тихоокеанского бассейна	Страны Латинской Америки и Карибского бассейна
Отсрочка уплаты налога на прибыль		0,73	0,6	0,77
Смягчение условий переноса убытков		0,41	0,4	0
Налоговые стимулы для инвестиций		0,65	0,8	0,31
Отсрочка уплаты НДС		0,81	0,6	0,69
Ускоренный возврат НДС		0,41	0,2	0,31
Снижение НДС		0,35	0,3	0,54
Ужесточение в части НДСЛ, надбавок и налоговых кредитов		0,59	0,7	0,31

Источник: составлено автором по [11].

Примечание. Страны — члены ОЭСР в Азиатско-Тихоокеанском регионе, Латинской Америки и Карибском бассейне включены в обе группы.

Из табл. 9.2 видно, что страны Азиатско-Тихоокеанского региона, где пандемия началась раньше, более активно, чем другие государства, ввели налоговые стимулы для инвестиций.

Сфера действия налоговых пакетов также отражает финансовое пространство стран и их способность полагаться на поддержку центрального банка. Некоторые развивающиеся страны собирают низкие налоговые поступления по отношению к ВВП и имеют более ограниченное бюджетное пространство, что особенно характерно для государств Африки и Латинской Америки. Кроме того, развивающиеся страны не смогли использовать в полной мере денежно-кредитную политику в ответ на кризис. В целом многие развивающиеся страны имеют меньше возможностей для оказания финансовой поддержки домашним хозяйствам и предприятиям, чем другие страны. В табл. 9.3 показано, что страны с более высокими налоговыми коэффициентами к ВВП ввели более всеобъемлющие пакеты налоговых мер в условиях коронакризиса.

Таблица 9.3

Наиболее распространенные меры в разных странах с различными соотношениями налогов и ВВП, %

Виды мер \ Доля налогов в ВВП	Менее 25%	От 25 до 35%	Более 35%
Налоговые стимулы для инвестиций	0,59	0,45	0,71
Отсрочка уплаты налога на прибыль	0,71	0,68	0,91
Отсрочка уплаты НДС	0,65	0,82	0,71
Смягчение условий переноса убытков	0,18	0,18	0,53
Снижение НДС	0,47	0,32	0,41
Ужесточение в части НДСЛ, надбавок и кредитов	0,47	0,45	0,76
Ускоренный возврат НДС	0,29	0,36	0,47
Общий итог	3,36	3,26	4,5

Источник: составлено автором по [11].

Примечание. Коэффициенты налогов к ВВП из базы данных статистики доходов ОЭСР отсутствуют в Албании, Андорре, Хорватии, Индии, Джерси, Макао, Северной Македонии, России, Саудовской Аравии и Теркс и Кайкос. Таким образом, эти страны и юрисдикции не включены в табл. 9.3.

Виды используемых государствами мер зависят от архитектуры их налоговых систем. Например, в странах с формирующейся рыночной экономикой поддержка домашних хозяйств была меньше, поскольку в них велика доля бедных людей, не подлежащих налогообложению НДФЛ (PIT). Более узкая налоговая база по соответствующему налогу, размер теневой экономики и т. п. факторы создают меньше возможностей для оказания поддержки или стимулирования через налоговую систему.

Политика повышения налогов также различается в разных странах. За некоторыми исключениями, повышение налогов до сих пор было сосредоточено в странах ОЭСР, что отчасти отражает тот факт, что они, как правило, ввели более щедрую поддержку в чрезвычайной фазе пандемии, чем другие страны. Некоторые повышения налогов, в частности связанные с окружающей средой и здравоохранением, были запланированы или объявлены еще до кризиса COVID-19.

На рис. 9.1 представлена информация о повышении налоговых ставок и введении новых налогов в различных странах в ответ на пандемию.

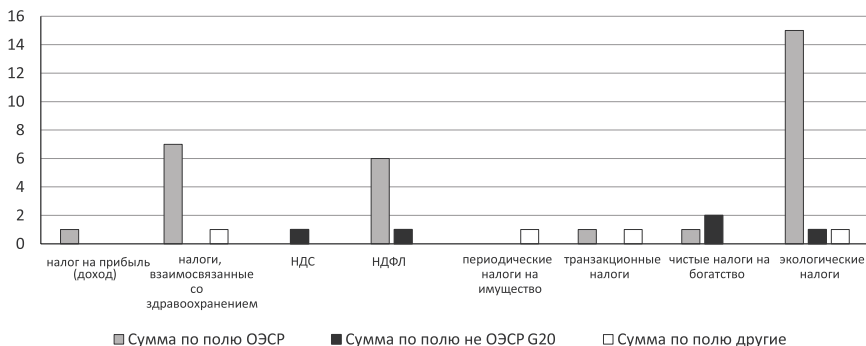


Рис. 9.1. Повышение налоговых ставок и введение новых налогов в различных странах в ответ на пандемию

Источник: составлено автором по [11].

Хотя было завершено лишь несколько эмпирических оценок эффективности соответствующих налоговых мер по борьбе с пандемией COVID-19, имеются некоторые свидетельства того, что поддержка ликвидности с помощью налоговых мер и других инструментов по-

литики была эффективной в деле ограничения числа банкротств в 2020–2021 гг. Эффект домино каскадных банкротств был одной из самых больших проблем правительств, но предварительные данные показывают, что этого удалось избежать во многих странах. Например, во Франции, согласно данным Центрального банка, в 2020 г. число банкротств отечественных корпораций заметно снизилось по сравнению с предыдущими годами, что является в определенной степени свидетельством того, что налоговые отсрочки и другие меры поддержки ликвидности являются эффективным способом немедленного укрепления позиций фирм в области ликвидности. Аналогичные доказательства имеются в Италии. Однако, хотя большинство предприятий оставались платежеспособными до начала 2020 г., существует риск широкомасштабных банкротств в среднесрочной перспективе, особенно если фискальная поддержка будет отозвана слишком быстро.

Согласно последним данным ОЭСР, касающимся эффективности стимулирующих мер, некоторые из них оказывают меньшее воздействие, чем ожидалось. В ограниченном числе стран в тех случаях, когда по-прежнему действуют серьезные ограничения на спрос и предложение, ориентированные на восстановление, были введены стимулирующие меры, серьезно ограничивающие их эффективность. В других случаях некоторые стимулирующие меры, возможно, даже были контрпродуктивными с точки зрения здоровья, где они поощряли более широкое социальное взаимодействие. В случае снижения ставки НДС имеются некоторые свидетельства относительно преимуществ для потребителей, так как предприятия частично используют снижение ставки НДС для повышения своей маржи. Немецкий центральный банк оценивает, что только одна треть снижения стандартной ставки НДС была передана потребительским ценам в секторах услуг, но отмечает, что многие поставщики услуг, вероятно, сохранили для себя большую часть снижения НДС, поскольку меры сдерживания серьезно повлияли на их оборот и привели к дополнительным расходам.

Меры по корпоративному подоходному налогу (СІТ) и другие меры по налогообложению бизнеса направлены на облегчение деятельности предприятий и поощрение инвестиций.

Меры по СІТ в странах с развитой и формирующейся рыночной экономикой направлены на облегчение трудностей с денежными потоками, в том числе путем отсрочки уплаты налогов, ускоренного возврата налогов, сокращения предварительных платежей СІТ и улучшения условий компенсации убытков. Эти меры предназначены для

поддержки предприятий, испытывающих резкое снижение ликвидности, но также и для предотвращения возможных волнообразных последствий для всей мировой экономики в результате трудностей компаний с оплатой заработной платы, арендной платы, промежуточных товаров и процентов по долгам. С середины 2020 г., когда санитарные ограничения начали ослабевать после первой волны пандемии, стимулирующие меры, в частности инвестиционные налоговые льготы, стали все более важным компонентом налоговых пакетов в ответ на кризис. Тем не менее сроки и масштабы мер по стимулированию налогообложения в разных странах различаются, что отчасти отражает различия в сроках вспышек вирусов и скорости возобновления экономического роста. В то время как в центре внимания СИТ и других мер по налогообложению бизнеса очень долгое время было предоставление помощи и стимулов, несколько стран уже ввели или объявили реформы, направленные на повышение налоговых поступлений, в том числе увеличение СИТ и других ставок налога на предпринимательскую деятельность, а также меры по расширению налоговой базы, что отражено на рис. 9.2.

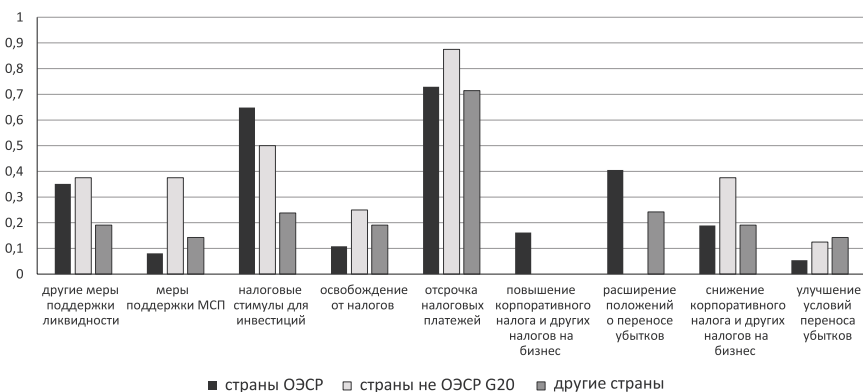


Рис. 9.2. Основные СИТ-меры по группам стран

Источник: составлено автором по [11].

Наиболее распространенной налоговой мерой для повышения денежного потока компаний была отсрочка по СИТ и другим налогам на бизнес, которые были установлены более чем в 75% стран, данные по которым обобщаются в ОЭСР. Многие страны сопровождали налого-

вые отсрочки продлением подачи налоговых деклараций и других связанных с ними форм. Некоторые страны даже отложили выплаты СИТ на год (например, Япония и Тунис). Большинство стран осуществили меры, которые охватывают все предприятия. Италия также нацелена на СИТ и другие налоговые отсрочки для бизнеса в компаниях, серьезно пострадавших от кризиса (туризм, транспорт, общественное питание, развлечения, спорт), и предприятия во всех секторах с годовой выручкой ниже 50 млн евро испытывают значительное падение оборота. Другие страны имеют исключительно целевые налоговые отсрочки для МСП и/или упрощенных режимов с начала кризиса (например, Бразилия, Корея, Новая Зеландия и Перу). Бразилия, например, отложила платежи для налогоплательщиков по упрощенному режиму (Simples Nacional) на несколько месяцев в 2020 г.

Налоговые отсрочки были продлены во многих странах по мере продолжения кризиса в области здравоохранения (например, Австрия, Италия, Гондурас, Литва, Норвегия, Япония, Перу и Саудовская Аравия). Во время первой вспышки COVID-19 Перу отложила выплаты по СИТ для всех МСП, в то время как при второй волне отсрочки были продлены только для малых фирм с фиксированным размером оборота и расхода, расположенных в зонах, особенно пострадавших от кризиса в области здравоохранения.

Ряд государств предусмотрели более гибкие графики налоговых платежей для компаний. Более одной пятой стран ввели гибкие планы возврата налогов. В некоторых странах во второй половине 2020 г. эти планы были дополнительно ослаблены. Так, например, в ряде стран крупным компаниям предоставили право в случае, если они смогут доказать, что они не в состоянии оплатить свои налоговые обязательства в результате кризиса COVID-19, обращаться непосредственно в налоговую администрацию с заявлением об отсрочке уплаты налогов без каких-либо штрафов. Некоторые страны отказались или значительно снизили штрафы за задержку уплаты налоговых обязательств по сравнению с предыдущими годами (например, Ирландия, Маврикий, Панама, Перу, Северная Македония и Саудовская Аравия). Нигерия предоставила облегчение наказания для предприятий, которые пропустили срок подачи заявок. Бельгия увеличила скидки на досрочные платежи, в то время как Греция и Гондурас предоставили налоговые скидки на платежи, сделанные вовремя.

Некоторые страны приостановили предоплату СИТ (авансовые платежи) в течение части 2020 г. (например, Греция, Индонезия, Люк-

сембург, Маврикий, Словения, Уругвай, Чили). Словения отказалась от предоплаты налога для неинкорпорированных предприятий в течение большей части 2020 г., а Греция отказалась от аналогичной меры, но только для секторов, затронутых пандемией. Чили отказалась от всех ежемесячных предоплат СИТ во втором квартале 2020 г. для всех компаний и продлила эту приостановку до сентября исключительно для предприятий, испытывающих снижение оборота по крайней мере на 30% во втором квартале этого года.

Ряд стран сократили налоговые предоплаты для МСП на более длительный период. Португалия отказалась от налоговых предоплат для кооперативов, микрокомпаний и МСП в 2021 г., а Чили сократила ежемесячные авансовые платежи в два раза для компаний в соответствии с режимом МСП до 2022 г. Новая Зеландия временно увеличила порог для предприятий, которые должны внести предоплату для оказания помощи мелким налогоплательщикам.

Некоторые страны предусматривали возмещение СИТ по ранее внесенным платежам (например, Израиль, Португалия). Израиль разрешил предприятиям, которые заплатили авансовые налоговые платежи в 2020 г. до начала кризиса COVID-19 и пострадали от падения активности после этого, просить возврата ранее внесенных сумм.

Другие страны и юрисдикции ускорили возврат кредитов по СИТ (например, Барбадос, Сейшельские Острова, США, Тринидад и Тобаго). Соединенные Штаты ускорили возможности компаний требовать возмещения корпоративных альтернативных минимальных налоговых льгот (которые ранее были отменены в рамках Закона о сокращении налогов и рабочих мест). Соединенные Штаты также ввели положение, которое позволило предприятиям сохранить и получить доступ к средствам, которые они в противном случае должны были бы платить в IRS в виде налогов на заработную плату, чтобы покрыть расходы на оплачиваемый отпуск в течение 2020 г.

Несколько стран предоставили частичное или полное освобождение от обязательств СИТ. Сингапур предоставил СИТ скидку в размере 25% от налога, подлежащего уплате в 2019 финансовом году, Индонезия предоставила освобождение от уплаты различных видов налогов до июня 2021 г. для предприятий, которые участвуют в решении кризиса в области здравоохранения. Перу приостановила или сократила выплаты СИТ с апреля по июль 2020 г. в зависимости от снижения доходов компаний, переживаемого по сравнению с тем же месяцем 2019 г.

Тем не менее большинство налоговых освобождений применяется к другим налогам бизнеса. Бразилия отказалась от налога на финансовые операции, который она взимает с кредитных операций в течение девяти месяцев. Венгрия и Тунис временно отказались от налогов на бизнес в сильно пострадавших туристических секторах. В Венгрии решили отказаться от вклада в развитие туризма и туристического налога до тех пор, пока чрезвычайное положение не будет отменено, в Тунисе туристические агентства освободили от уплаты налогов на бизнес до конца первой половины 2021 г. Италия отказалась от гербовых пошлин, связанных с электронными счетами-фактурами в течение 2020 г., а портовые налоги и сборы были отменены до июля 2020 г. для фирм, работающих в судоходном секторе. Некоторые страны отказались от периодических налогов на недвижимое имущество, принадлежащее предприятиям, сталкивающимся с резкими потерями доходов.

Налоговые льготы в некоторых странах были направлены на МСП и самозанятых. Корея предоставила 60% снижение подоходного налога для квалифицированных малых предприятий и 30% снижение подоходного налога для средних предприятий, расположенных в особо пострадавших районах, на налоговый год до 30 июня 2020 г. Италия отказалась от уплаты регионального налога на производственную деятельность за 2019 г., а также 40% предоплаты данного налога на 2020 г. для компаний и самозанятых работников с оборотом до 250 млн евро. Индонезия освободила МСП от уплаты налога с оборота до июня 2021 г. Португалия отказалась от налога, взимаемого с предприятий, которые сообщают о потерях, для некоторых микропредприятий и МСП с 2021 г.

С начала коронакризиса лишь в немногих государствах произошло снижение ставок СИТ, хотя в последнее время во всем мире была тенденция к их снижению. Индонезия снизила свою стандартную ставку СИТ с 25 до 22% и еще больше снизит ее (до 20%) с 2022 г. В Канаде на субнациональном уровне Альберта снизила свою стандартную ставку СИТ с 10 до 8% в июле 2020 г., на полтора года раньше, чем первоначально планировалось, в рамках сокращения налогов на создание рабочих мест. Другие страны снизили свою ставку СИТ в соответствии с планами, сделанными до кризиса COVID-19. Индия снизила ставку СИТ, взимаемую с существующих отечественных компаний, которые не пользуются каким-либо льготным налоговым режимом, с 30 до 22% и до 15% для новых отечественных производственных компаний. Колумбия снизила стандартную ставку СИТ с 33% в 2019 г. до 32% в 2020 г. и 31%

в 2021 г.; с 2022 г. ставка будет снижена до 30%. Параллельно Колумбия ввела временную надбавку к СИТ для финансовых учреждений, которая была установлена на уровне 4% в 2020 г. и 3% в 2021 и 2022 гг.

Некоторые страны ввели целевые меры по снижению ставок и сужению базы исключительно для малых предприятий. Чили временно снизила ставку СИТ для компаний в рамках режима МСП (с 25 до 10%) на 2020–2022 финансовые годы. Франция увеличила порог оборота для МСП, чтобы воспользоваться сниженной ставкой СИТ на 15% с 7,63 млн евро до 10 млн евро. Албания временно предоставила налоговые каникулы малому бизнесу с января 2021 г. Венгрия снизила ставку налога на малый бизнес с 12 до 11% и увеличила порог приемлемости до декабря 2020 г. Панама снизила ставки СИТ для микропредприятий и МСП, применимые с 2020 финансового года. Республика Тринидад и Тобаго применяла ставку 0% СИТ для МСП, зарегистрированных на местной фондовой бирже в течение первых пяти лет с даты листинга; ставка СИТ 15% будет применяться в течение следующих пяти лет, увеличиваясь до 30% в дальнейшем.

Ряд стран осуществили снижение ставок СИТ для конкретных секторов или типов компаний. С 2021 г. в РФ снизилась с 20 до 3% ставка налога на прибыль организаций, применяемая к ИТ и технологическим компаниям. Аргентина снизила ставку СИТ (с 25 до 15%) для предприятий, занятых в экономической деятельности, связанной с образованием. Турция снизила ставку СИТ с 22 до 20% в течение пяти лет для компаний, которые впервые с января 2021 г. перечисляют не менее 20% своих акций Стамбульской фондовой бирже.

Некоторые государства снизили другие налоги на предпринимательскую деятельность. Франция ввела постоянное снижение налогов на компании в промышленном секторе. В рамках долгосрочного плана по банковскому налогообложению, объявленного в 2015 г., Соединенное Королевство снизило ставку банковского сбора до 0,1%, которая взимается с заемного капитала и обязательств банков в размере 20 млрд фунтов стерлингов и более с 2021 г. Словацкая Республика отменила свой банковский сбор в 2020 г. Для поддержки транспортного сектора Чешская Республика снизила дорожный налог на грузовые автомобили на 25%. Польша отложила вступление в силу налога с розничных продаж. В России отменен предполагаемый подоходный налог для отдельных видов бизнеса. Таиланд снизил ставку подоходного налога на определенные виды дохода (например, услуги и профессиональный доход, доход от аренды) с 3 до 1,5% с апреля по

сентябрь 2020 г. для платежей, сделанных любыми средствами, и с 5 и 3% до 2% с октября 2020 г. по декабрь 2022 г. для платежей через систему электронного удержания налога. Индонезия освобождает дивидендный доход от налогообложения, если получатель является внутренним (корпоративным или индивидуальным) налогоплательщиком и доход реинвестируется в Индонезию в течение определенного периода времени (минимальные инвестиционные требования применяются для получения дивидендов от иностранных частных компаний).

Некоторые страны стремятся увеличить занятость за счет налоговых мер, таких как отсрочки и освобождение от обязательств по налогу на доходы физических лиц или взносов на социальное обеспечение. США ввели для работодателей кредит на удержание работников высокой квалификации, выплачиваемый с марта 2020 г. Этот кредит удержания сотрудников был дополнительно увеличен с 50 до 70% квалифицированной заработной платы до 10 000 долл. США до середины 2021 г., а предельный уровень был увеличен с января 2021 г. Соединенные Штаты также ввели налоговый кредит для предприятий, которые предоставляют оплачиваемый отпуск по болезни и оплачиваемый отпуск по семейным и медицинским кредитам в связи с COVID-19. Гондурас ввел специальный вычет на 2020 финансовый год, эквивалентный 10% от общего объема выплат фирмам, который предоставляется компаниям, не увольняющим работников во время чрезвычайного положения в стране.

Некоторые страны нацелены на налоговые льготы для трудоустройства на предприятиях низкооплачиваемых работников, являющихся одной из групп персонала, которой труднее всего в кризис. Например, Таиланд ввел несколько дополнительных вычетов, включая 300%-ный вычет на выплату заработной платы низкооплачиваемым работникам, нанятым в МСП.

Для поддержки ликвидности были приняты различные меры.

Ряд государств применили налоговые меры, прямо или косвенно направленные на сокращение расходов на аренду для предприятий, работающих в секторах, наиболее пострадавших от кризиса COVID-19. Италия ввела налоговые льготы, частично покрывающие расходы на аренду зданий. Первоначально эта мера была ориентирована на мелкие фирмы в сильно пострадавших секторах, а затем была расширена до всех размеров фирм до декабря 2020 г. Франция предоставила налоговый кредит владельцам, сократившим часть или полную арендную плату, которая будет или должна быть предоставлена предприятиям,

пострадавшим от мер социального дистанцирования. Налоговый кредит рассчитывается в процентах от арендной платы, которая была отменена и варьируется в зависимости от числа работников, нанимаемых бизнесом. Греция ввела положения об обязательном или факультативном снижении арендной платы для предприятий с сентября 2020 г., в то время как владельцы недвижимости освобождаются от подоходного налога и взносов на социальную солидарность в отношении этих сокращений. Аналогичным образом Испания предоставила собственникам, сдающим помещения в аренду предприятиям в секторе туризма, общественного питания и торговли, освобождение от налогов на сумму арендной платы, которую они добровольно сократили в течение января по март 2021 г. Корея также ввела специальный налоговый кредит для собственников недвижимости, которые добровольно снизили арендную плату для малых коммерческих предприятий, что эквивалентно половине снижения арендной платы, которое они представили в первой половине 2020 г.

Некоторые страны временно повысили порог списания малоценных активов для обеспечения поддержки ликвидности и стимулирования инвестиций. Такая мера была введена в Австралии, Чили, Чешской Республике, Финляндии и Новой Зеландии.

В некоторых государствах установлены дополнительные льготы для благотворительных пожертвований: Индонезия, Исландия, Китай, Нигерия, США, Франция, Хорватия, ЮАР. Например, Индонезия разрешила вычеты за благотворительные пожертвования, связанные с обработкой помещений от COVID-19.

Другие страны расширили налоговые льготы для МСП. Например, Австралия расширила доступ к ряду налоговых льгот для малых предприятий за счет увеличения порога оборота субъектов малого предпринимательства для этих компаний с 10 млн до 50 млрд австралийских долларов.

Некоторые страны также внесли другие изменения в базу корпоративного налогообложения с целью обеспечения поддержки ликвидности и ускорения восстановления. Соединенные Штаты временно увеличили сумму процентных расходов, которые предприятия могут вычесть из налоговых деклараций наследника, с 30 до 50% налогооблагаемого дохода (с корректировками) на 2019 и 2020 гг. Решение об ограничении вычетов по чистым процентным расходам до 30% от налогооблагаемого дохода, а также реформу, направленную на расширение базы корпоративного налога, предполагается осуществлять

по крайней мере до января 2022 г. Норвегия изменила налоговые положения гидроэлектростанций, чтобы обеспечить ликвидность и облегчить инвестиции с 2021 г. Италия сократила базу СИТ для налогооблагаемой деятельности некоммерческих организаций на 50% по сравнению с 2021 г.

Важной налоговой мерой на стадии выхода из пандемии является внесение изменений в положения о компенсации убытков для предприятий, что позволяет компаниям компенсировать свои текущие потери от прибыли, полученной в предыдущие финансовые годы, и осуществить возврат ранее уплаченных налогов. Преимущество данных мер состоит в том, что они автоматически предоставляют ликвидность убыточным фирмам, которые, как правило, не получают выгоды от других налоговых мер, таких как пониженные ставки, отсрочки или льготы.

Отдельные государства ввели правила, позволяющие учитывать убытки для целей налогообложения в течение 2020/21 налогового года (например, Австралия, Австрия, Бельгия, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, США, Чехия). До кризиса COVID-19 чистые операционные убытки (NOL) в Соединенных Штатах подвергались ограничению налогооблагаемого дохода и не могли быть перенесены для снижения доходов в предыдущем налоговом году. В 2020 г. Соединенные Штаты ввели положение, которое позволяет убытки, возникающие в налоговом году, начиная с 2018, 2019 или 2020 г. переносить на пять лет. Австралия временно разрешила квалификационным компаниям применять убытки в 2019/20, 2020/21 и/или 2021/22 финансовых годах, чтобы компенсировать ранее облагаемую налогом прибыль до 2018/19 г.

Некоторые страны ослабили ограничения и продлили существующие правила обратного учета убытков. Соединенное Королевство временно продлило срок убытков с одного до трех лет в связи с потерями до ограничения, сделанного в 2020/21 и 2021/22 финансовых годах как для зарегистрированных, так и для неинкорпорированных предприятий. Аналогичным образом Сингапур временно продлил срок учета убытков с одного до трех лет за убытки, понесенные в 2019 и 2020 финансовых годах, с ограничением. Япония временно расширила возможности учета убытков, ранее доступные только для малого бизнеса, до средних предприятий до 2022 г. (с активами на сумму 100 млн и менее йен). Германия первоначально увеличила возможный к учету размер убытков до максимального, 5 млн евро (10 млн евро для совместных взносов) на 2020 и 2021 гг., и недавно вновь увеличила этот максимум до 10 млн евро (двойной для совместных взносов) за те же годы. Ре-

шение об ограничении компенсации убытков до 80% налогооблагаемого дохода Германия отложила до 2022 г.

Некоторые страны ОЭСР обеспечили ускоренное возмещение убытков, которые были возвращены (Франция, Ирландия и Нидерланды). Франция разрешила немедленно вернуть налоговые льготы в результате убытков на 2020 финансовый год, в то время как Ирландия разрешила немедленное возмещение налога на убытки в размере 50%. Нидерланды также ввели компенсацию досрочного убытка (*Corona tax reserve*), которая предлагает компаниям возможность вычесть ожидаемый убыток за 2020 г. из своей прибыли в 2019 г.

Некоторые страны в рамках своих усилий по поддержке экономического подъема в среднесрочной перспективе ослабили требования или продлили сроки перенесения убытков. Китай, например, продлил срок переноса убытков с пяти до восьми лет из-за налоговых потерь, понесенных в 2020 г. компаниями в секторах, серьезно пострадавших от пандемии. Португалия продлила срок переноса убытков, понесенных крупными компаниями в 2020 или 2021 г., с пяти до двенадцати лет, а Республика Перу продлила перенос убытков, понесенных в 2020 г., с четырех до пяти лет. Словацкая Республика разрешила предприятиям с 2015 г. нести убытки в размере до 1 млн евро, чтобы полностью компенсировать налоговую базу на 2020 г., что способствует повышению ликвидности МСП. Уругвай также снял годовой лимит на сумму потерь, которые могут быть перенесены.

Существенное место среди налоговых мер, принимаемых правительствами стран в условиях коронакризиса, занимают налоговые льготы для инвесторов, вводимые правительствами государств уже с середины 2020 г.

Сроки и масштабы налогового стимулирования бизнес-инвестиций варьировались в различных юрисдикциях. Более раннее и существенное стимулирование инвестиций налоговыми методами осуществляют страны, которым удалось сдержать вирус быстрее. Ряд стран, которые первоначально ввели меры по временному стимулированию инвестиций в течение 2020 г., впоследствии расширили эти меры до 2021 и 2022 гг. (например, Италия, с расширением налогового кредита на инвестиционные расходы, связанные с новыми, инновационными и нематериальными активами). Другие страны ввели новые налоговые льготы для инвестиций в рамках более широкой реформы CIT.

Несколько стран ввели или усовершенствовали налоговые положения, связанные с COVID-19, включая меры для поддержки пред-

приятий, адаптирующих свои рабочие места к новым санитарным протоколам. Соединенные Штаты, например, ввели налоговое положение, которое позволяет предприятиям, особенно в сфере гостеприимства, немедленно списывать расходы, связанные с улучшением санитарных условий своей деятельности. Италия ввела налоговые льготы, которые частично покрывают расходы, понесенные в фирмах, осуществляющих санобработку, по модернизации и обеспечению рабочих мест, чтобы обеспечить более безопасную работу; эти налоговые льготы были продлены до июня 2021 г. Китай допустил немедленное расходование инвестиций, сделанных для расширения производственных мощностей предприятий, занимающихся производством ключевых поставок, связанных с защитой и сдерживанием COVID-19.

Ряд стран позволили немедленно увеличить объем инвестиций для увеличения денежного потока и поощрения предприятий к привлечению инвестиций (например, Австралия, Маврикий, Норвегия, Чешская Республика). Норвегия временно разрешила нефтегазовым компаниям (в соответствии с налоговым режимом) немедленно вычесть инвестиции, сделанные к 2022 г., включая специальный вычет из специальной налоговой базы, используемой для целей налогообложения нефти. Чешская Республика допустила немедленную амортизацию некоторых видов активов, в том числе офисного оборудования, компьютеров и инструментов. Австралия предоставила немедленный вычет для инвестиций в квалификационные активы до июня 2022 г. для бизнеса с оборотом менее 5 млрд австралийских долларов. Маврикий допустил немедленную амортизацию инвестиций в новые установки и оборудование, сделанные во втором квартале 2020 г. Польша ввела специальный фонд для инвестиционных целей, который позволяет МСП незамедлительно амортизировать стоимость основных средств.

В поддержку инвестиций некоторые страны ввели ускоренные схемы амортизации для целей налогообложения (Австрия, Бельгия, Чешская Республика, Исландия, Израиль, Новая Зеландия и Сингапур). Бельгия расширила долю инвестиционного вычета, увеличив его до 25% для инвестиций в основной капитал, сделанных компаниями и самозанятыми в период со второго по четвертый квартал 2020 г. Чешская Республика разрешила амортизацию для целей налогообложения в течение двух лет для некоторых активов, включая двигатели, автотранспортные средства, машины и аудиовизуальное оборудование. Новая Зеландия постоянно вводит снижение налогов для новых и существующих промышленных и коммерческих зданий, в том числе

гостиниц и мотелей на 2% годовых (налоговая амортизация промышленных и коммерческих зданий ранее не была возможной). Сингапур предоставил возможность амортизации для целей налогообложения стоимости зданий и оборудования в течение двух лет (в отличие от трех лет), а также расходов на ремонт и реконструкцию в течение одного года (в отличие от трех лет) в 2020 и 2021 финансовых годах. Республика Перу временно увеличила нормы амортизации некоторых видов активов с 2021 г. и разрешила турагентствам, гостиницам, ресторанам и связанным с ними услугам обесценить свои здания и сооружения на 20% в 2021 и 2022 гг.

Ряд стран повысили вычеты для поддержки инвестиций в новое оборудование: Германия, Португалия, Швеция, Тринидад и Тобаго и Соединенное Королевство. Соединенное Королевство объявило 130%-ный вычет надбавки к капиталу для новых основных инвестиций в машиностроении и 50%-ный вычет в первый год для специальных ставок с долгосрочным сроком службы с апреля 2021 г. по март 2023 г. Германия изменила и расширила критерии отбора для ускорения начисления амортизации на движимое имущество, включая оборудование, с тем чтобы к 2021 г. этими стимулами могли воспользоваться не только стартапы, но и МСП. Португалия ввела временный специальный инвестиционный налоговый кредит в размере до 20% от инвестиционных расходов (до 5 млн евро) как в материальные, так и в нематериальные активы, сделанные в период с июля 2020 г. по июнь 2021 г. Налоговый кредит ограничен 70% обязательств СИТ, но может быть перенесен на пять лет.

Ряд стран ввели стимулы, ориентированные на экологически чистые инвестиции: Дания, Франция, Исландия, Испания и Соединенные Штаты. Испания разрешила предприятиям выбирать скорость снижения налогов для инвестиций, сделанных до июня 2021 г. в электрическую, устойчивую или связанную цепочку создания стоимости мобильности. Италия ввела в 2020 г. налоговый кредит до 110% от расходов, понесенных на инвестиции в «зеленый переход», который был дополнительно продлен до 2021 и 2022 гг. Соединенные Штаты изменили и сделали постоянным налоговый вычет для энергоэффективных коммерческих зданий с 2021 г. Дания временно ввела расширенное положение об учете амортизации для целей налогообложения в целях поощрения инвестиций в некоторые «зеленые» технологии, в то время как Франция ввела налоговый кредит на ремонтные работы в зданиях МСП, а также на установку оборудования для пополнения электротранспорта.

Некоторые страны увеличили щедрость своих налоговых субсидий, ориентированных на конкретные сектора. Испания расширила налоговые льготы для кинопроизводства (на постоянной основе) и технологических инноваций в автомобильном секторе для поддержки инвестиций в этот сектор в течение 2020–2021 гг. Таиланд ввел повышенные вычеты для инвестиций в сектор гостеприимства в течение 2020 г. Италия ввела расширенные налоговые кредиты, которые частично покрывают расходы на реструктуризацию туристических зданий в 2020 и 2021 гг.

Некоторые страны ввели или расширили налоговые льготы, ориентированные на конкретные регионы. Мексика продлила налоговые льготы, ориентированные на налогоплательщиков из северного приграничного региона, которые должны были закончиться в 2020–2024 гг. (налоговый кредит эквивалентен одной трети их обязательств по подоходному налогу). Кроме того, эти налоговые льготы теперь стали доступны для квалифицированных предприятий в южном приграничном регионе. Онтарио (Канада) ввела новый возвратный налоговый кредит с лимитом в 500 000 евро для капитальных вложений, сделанных контролируруемыми Канадой частными корпорациями в коммерческие и промышленные здания в определенных районах провинции.

Ряд стран увеличили щедрость налоговых положений, направленных на НИОКР и интеллектуальную собственность. В 2020 г. ряд стран объявили или ввели новые налоговые льготы на НИОКР или увеличили щедрость существующих положений о налоговых льготах на НИОКР: Австралия, Китай, Финляндия, Германия, Индонезия, Италия, Маврикий и Турция. Германия расширила свои налоговые льготы для компаний, которые проводят конкретные исследования, установив максимальный уровень налоговой поддержки НИОКР, который может быть получен в течение шестилетнего периода. Индонезия ввела 300%-ный вычет фактически понесенных расходов на НИОКР. В Китае 175%-ный супервычет по расходам на НИОКР, который должен был истечь в 2020 г., был продлен на 200% для производственных фирм. Италия ввела новый налоговый кредит на НИОКР и инвестиции в инновационные технологии (доступны до 2022 г.) и укрепила существующий налоговый кредит на НИОКР для фирм, работающих в регионе Мещоджорно. Турция продлила существующие налоговые льготы на НИОКР, которые должны были закончиться в 2021 г., до 2028 г.

Некоторые страны увеличили щедрость конкретных налоговых льгот (во многих случаях с сильным акцентом на ИТ-сектор) в качестве

попытки привлечь соответствующие кадры. Корея расширила налоговые льготы для компаний, которые переезжают в Корею. Это включает в себя освобождение от СИТ в течение первых не 5, а 7 лет, если компания перемещает свою деятельность за пределы Сеула столичной области, и от 3 до 5 лет, если она перемещает свою деятельность за районы Сеульского метрополитена. Китай предоставил налоговые каникулы для компаний, производящих чипы интегральных схем, до 10 лет (выгоды варьируются в зависимости от размера производимых чипов). С 2021 г. Италия подтвердила свой проект по внедрению особых экономических зон (ОЭЗ) в некоторых портовых районах южных регионов. Литва ввела налоговые каникулы сроком до 20 лет для компаний, осуществляющих крупные инвестиционные проекты, заключенные с 2021 по 2025 г., при условии, что не менее 75% доходов связано с обработкой данных, услугами веб-серверов и связанной с ними деятельностью или производством. Индонезия расширила критерии отбора для отраслей, чтобы квалифицировать их как так называемых пионеров в соответствующей ИТ-сфере и извлечь выгоду из налоговых каникул для инвестиционных проектов по крайней мере 100 млрд руб. Индия продлила налоговую схему для стартапов, зарегистрированных в период с 2016 по 2021 г., еще на один год (до марта 2022 г.).

Некоторые страны уже ввели или объявили о повышении корпоративного и делового налогов с целью увеличения доходов, так как кризис во многих странах приведет к значительному спаду налоговых поступлений. Помимо сокращения поступлений, расходы на увеличенные бюджетные пакеты для поддержки предприятий и домашних хозяйств во время блокирований деятельности и меры по стимулированию экономического подъема наряду с увеличением государственных расходов на смягчение последствий для здоровья приведут к ухудшению бюджетного баланса. В этой связи несколько стран ввели или объявили о мерах, направленных на повышение доходов в будущем.

Несколько стран объявили о повышении ставки СИТ в среднесрочной перспективе или отменили запланированное снижение налогов. Великобритания объявила о повышении ставки СИТ с 19 до 25% с апреля 2023 г. Ставка будет сужена таким образом, что только предприятия с прибылью более 250 000 фунтов стерлингов будут облагаться налогом по полной ставке 25%, в то время как компании с прибылью менее 50 000 фунтов стерлингов останутся на уровне 19%. Кроме того, Соединенное Королевство объявило об увеличении налога на прибыль

с 25 до 31% с апреля 2023 г., с тем чтобы оно по-прежнему было сдерживающим фактором для отвлечения прибыли из Соединенного Королевства в контексте будущего повышения ставки CIT. Нидерланды отменили предполагаемое снижение более высокой ставки CIT до 21,7%, сохранив ставку на уровне 25%, при этом увеличив более высокую налоговую шкалу с 200 000 евро до 245 000 евро в 2021 г. и 395 000 евро в 2022 г.

Некоторые страны увеличили другие налоги на бизнес или ввели меры по расширению налоговой базы. Венгрия временно ввела разовый налог на банки и кредитные учреждения и специальный налог на розничную торговлю в первой половине 2020 г. Франция ввела временный налог на поставщиков медицинских услуг, который будет взиматься в 2021 г. В рамках коалиционного соглашения на 2018–2023 гг. Люксембург ввел 20%-ный подоходный налог на доходы от недвижимости, расположенной в Люксембурге, некоторыми люксембургскими инвестиционными фондами с 2021 г. Швеция объявила о новом налоге на финансовый сектор, который будет введен в 2023 г. Словацкая Республика снизила порог (с 100 000 евро до 49 790 евро), при котором микроналогоплательщики пользуются льготной ставкой 15% CIT, с 2021 г.

Страны продолжают борьбу с эрозией базы и смещением прибыли (BEPS). Португалия ввела новые положения, которые не содержат налоговых вычетов в результате гибридных схем, и расширила определение постоянного учреждения для борьбы с налоговой фрагментацией многонациональной деятельности, осуществляемой в Португалии. Польша выполнила Директиву Совета ЕС (2017/952) для предотвращения гибридных несоответствий. Нидерланды ввели более строгое ограничение процентных вычетов в рамках осуществления Директивы ЕС по борьбе с уклонением от уплаты налогов I (ATAD1) с 2021 г. Испания сократила полное освобождение от дивидендов и прироста капитала, полученных от компаний резидентов и нерезидентов, до 95% с некоторыми исключениями.

Норвегия вводит дифференцированный подоходный налог в размере 15% от процентов и роялти, аналогичный подходу, который был реализован в Нидерландах в начале 2021 г. Для предотвращения перехода прибыли на низконалоговые юрисдикции через неправильное ценообразование сделок между предприятиями той же группы вводится 15%-ный подоходный налог на уплату процентов, роялти и аренды некоторых физических активов предприятий, которые в Норвегии

будут входить в сферу деятельности низконалоговых юрисдикций. Изменения вступили в силу 1 июля 2021 г.

По мере того, как продолжаются дискуссии о глобальном консенсусе по решению налоговых проблем, связанных с цифровизацией экономики, некоторые страны прибегают к налоговым мерам регулирования, создания и оборота цифровых активов. Великобритания и Испания ввели налоги на цифровые услуги с 2021 г. Индонезия отложила введение подоходного налога, или налога на электронные транзакции (ЕТТ), на офшорные цифровые компании, которые имеют значительное экономическое присутствие в Индонезии до тех пор, пока не будет достигнуто консенсусное решение.

Меры по налогу на добавленную стоимость (НДС/VAT) и другие изменения налогообложения потребления (GST) были направлены на повышение ликвидности бизнеса и стимулирование потребления.

Налоговые меры по VAT/GST, введенные в 2020–2021 гг., были направлены, прежде всего, на снижение затрат на соблюдение требований (по представлению налоговых заявок и продлению отчетности) и повышение ликвидности компаний (отсрочки уплаты НДС, его ускоренный возврат). По мере ослабления санитарных ограничений и открытия экономик государств после первой волны пандемии ряд стран временно снизили ставки VAT/GST, прежде всего в секторах, наиболее сильно пострадавших от пандемии. В результате возврата к мерам по блокировке экономик ряд этих временных сокращений ставок был продлен. На рис. 9.3 видно, что как снижение ставки VAT/GST, так и прочие изменения косвенного налогообложения были в основном сосредоточены в странах ОЭСР.

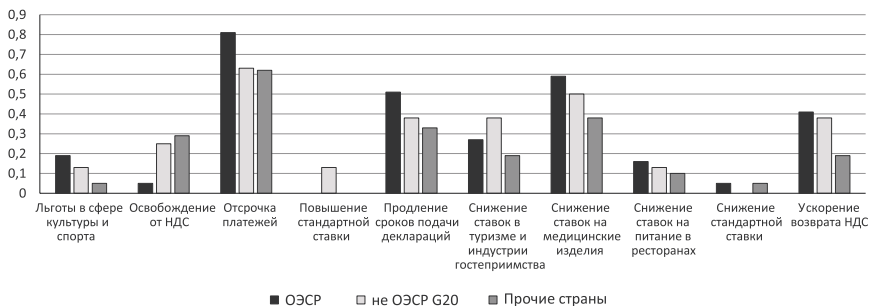


Рис. 9.3. Основные меры VAT/GST по группам стран

Источник: составлено автором по [11].

Меры по отсрочке уплаты НДС сыграли решающую роль в поддержке денежного потока бизнеса. Риски задержки платежей и дефолтов заметно возросли во время пандемии, предприятия столкнулись с растущим давлением предварительного финансирования НДС на их продажи, по которым они имеют долги и, возможно, никогда не получат их от своих клиентов. Учитывая, как правило, короткие обязательства по подаче деклараций и уплате НДС (ежемесячно или ежеквартально), давление на предприятия по предварительному финансированию потенциально значительных сумм НДС, которые они не получили от своих потребителей, может создастся очень быстро. В дополнение к предоставлению временного облегчения от бремени от предварительного финансирования НДС по неоплаченным счетам эти меры могут быть эффективным способом оказания финансовой поддержки предприятиям, позволяя им использовать любой временно полученный НДС в качестве оборотного капитала. В 2021 г. отсрочка по НДС была применена во всех странах ОЭСР и G20, кроме двух. Эти меры были распространены почти во всех странах за пределами Азии и в большинстве случаев стали дискреционные по мере того, как страны стали чаще ориентироваться на наиболее нуждающихся. Подавляющее большинство стран, в которых действуют правила уплаты НДС, дополняют отсрочку уплаты НДС приостановкой или уменьшением штрафов и/или процентных платежей, которые обычно применяются в отношении просрочки налоговых платежей.

Конструкция отсрочки НДС несколько различалась в разных странах. Большинство стран требуют, чтобы предприятия доказывали необходимость в помощи и/или связь с кризисом COVID-19, однако некоторые из них применяют эти меры автоматически. Некоторые страны сделали эти меры доступными для всех предприятий, но большинство из них ограничились определенными секторами (например, туризмом, розничной торговлей, развлечениями и гостеприимством) или были ориентированы на МСП или самозанятые предприятия. В последнее время некоторые страны предложили предприятиям возможность выбора частичной отсрочки или гибкого плана платежей (например, Словения и Соединенное Королевство).

18 стран ОЭСР и G20 и ряд других государств приняли меры по улучшению практики возврата НДС. Повышение возврата кредитов на сверхнормативный НДС является ключевой мерой по улучшению денежного потока бизнеса. В то время как объем НДС на продукцию падает для многих предприятий в результате снижения продаж, вход-

ной НДС на фиксированные расходы и другие покупки бизнеса продолжает начисляться. Эти меры имеют большое значение, поскольку многие предприятия могут столкнуться с платежными обязательствами по долгосрочным контрактам, например, в отношении ключевых функций, которые они, возможно, передали сторонним подрядчикам. Это может привести к росту объемов избыточных вводимых кредитов НДС, т. е. сумм НДС, понесенных по расходам и инвестициям, которые не могут быть зачислены против НДС, собранного при продаже. Это может привести к побочным эффектам, при этом предприятия потенциально не будут платить по своим счетам, чтобы избежать роста стоимости невозвратного НДС. Исходя из вышеизложенного, ряд стран, в том числе Канада, Чили, Финляндия, Индонезия, Саудовская Аравия, ЮАР, Швейцария и Таиланд, приняли меры по облегчению и/или ускорению процедур возврата НДС. Условия для облегченного и/или ускоренного возмещения НДС могут отличаться в разных странах, при этом некоторые из них допускают эти меры только для претензий на возмещение НДС ниже определенного порога стоимости, а другие допускают, что только некоторые виды предприятий имеют право использовать ускоренный порядок возмещения, в их числе в ряде стран названы добросовестные налогоплательщики.

Относительно ограниченное число стран стремится уменьшить давление на ликвидность, предоставляя помощь компаниям, которые накопили просроченные и безнадежные долги в результате неоплаченных счетов-фактур от неплатежеспособных в результате пандемии фирм. Режимы облегчения долгового бремени позволяют предприятиям требовать освобождения от НДС на поставки, по которым деньги не были выплачены. Большинство систем НДС предусматривают такую помощь на относительно жестких условиях. Некоторые страны временно смягчили эти условия, чтобы еще больше ослабить давление на денежные потоки для предприятий. Например, Эстония, Венгрия, Польша и Швеция сократили административные требования для получения налоговых льгот по просроченным и безнадежным долгам и/или сократили срок, в течение которого долг должен был оставаться невыплаченным. Некоторые страны подчеркнули необходимость тщательного рассмотрения взаимодействий между новациями по НДС для облегчения долгового бремени и отсрочки уплаты НДС, учитывая, что облегчение НДС по долгам должно быть доступно только в той мере, в какой НДС на неоплаченные поставки был уплачен налоговым органам.

В ряде стран введены сроки продления для деклараций по НДС и другие льготы по представлению отчетности. Меры по содействию соблюдению НДС играют важную роль с учетом объема и частоты подачи деклараций и требований к отчетности. Большое количество стран продлили сроки подачи деклараций по НДС и связанных с ним форм, а также отменили штрафы за задержку подачи деклараций. Вместе с тем следует отметить, что налоговые органы, как правило, сообщают о продлении сроков подачи деклараций и отчетов только по запросу и/или в ограниченных случаях в свете возможных последствий этих мер как для налогоплательщиков, так и для налоговых администраций. Возврат НДС является важным источником информации для мониторинга экономических последствий COVID-19, для определения того, какие предприятия и/или секторы нуждаются в дополнительной помощи, и для обеспечения надлежащего управления рисками налогового администрирования.

Менее распространенные меры по сокращению расходов на соблюдение требований включают повышение пороговых значений регистрации НДС или внесение изменений в упрощенные режимы для малого бизнеса. В Корее порог дохода для того, чтобы квалифицироваться в качестве упрощенного налогооблагаемого лица, был повышен с 30 до 48 млн руб., а обязательства по уплате НДС для упрощенцев были отменены до конца 2020 г. Албания постоянно увеличивала порог регистрации НДС, подняв его в итоге в пять раз. В Хорватии пороговое значение для применения схемы учета наличных средств НДС, которая позволяет предприятиям учитывать НДС при их продаже на основе получаемых ими платежей, а не по выставленным ими счетам-фактурам, удвоилось.

Некоторые страны временно приостановили налоговые проверки и другие меры по обеспечению соблюдения и/или восстановления НДС (например, Канада, Греция, Италия, Израиль, Соединенные Штаты и другие), с тем чтобы ограничить дополнительный стресс и отвлечение ресурсов и времени, которые эти действия могут вызвать во время кризиса COVID-19, и ограничить взаимодействие лицом к лицу. Случаи мошенничества или предприятия с высоким уровнем риска, как правило, исключены из этих мер.

Некоторые страны отложили запланированные реформы, с тем чтобы избежать увеличения расходов на контроль за соблюдением налогового законодательства. Задержки с проведением реформ включали, в частности, отсрочку представления отчетности в режиме реального

времени и задержки с введением новых правил электронного выставления счетов, требований и форматов электронной подачи деклараций, а также обязательность применения электронных кассовых аппаратов (например, Венгрия, Италия и Польша).

По мере того, как страны вышли из первой волны пандемии, почти половина всех правительств ОЭСР и G20 временно снизила ставки НДС, применяемые к секторам, особенно пострадавшим от пандемии. Как показано в табл. 9.4, сектор туризма и гостеприимства получил наиболее широкую поддержку, поскольку ее предоставили 13 стран ОЭСР и G20; ресторанные услуги — 8 стран и культурный и спортивный секторы — 9 стран. Ряд стран, не входящих в ОЭСР/G20, также ввели временное снижение НДС в конкретных секторах: Болгария, Хорватия, Парагвай, Уругвай. В большинстве случаев целевые пониженные ставки НДС первоначально вводились на срок от трех до шести месяцев, однако впоследствии были продлены во многих случаях на срок до шести месяцев (или остаются в силе до настоящего времени), чаще всего в секторах гостеприимства, ресторанов и туризма.

Бразилия ввела временную нулевую федеральную ставку налога на определенные производственные товары. Колумбия провела ряд дней без НДС (для некоторых товаров), объявила об освобождении от НДС на художественные услуги, временно снизила ставку НДС на авиатопливо и авиаперевозки пассажиров и временно предоставила нулевую ставку НДС для планов мобильных телефонов. Греция допустила снижение налоговых обязательств на 20%, полученных в результате снижения арендной платы, и отменила НДС, подлежащий уплате инвесторами, по затратам на строительство гостиниц. Венгрия снизила ставку НДС с 27 до 5% на новое жилье в течение двух лет. Корея ввела 70%-ную скидку на НДС на покупку автомобилей с марта 2020 г. по конец июня 2020 г. В России введена нулевая ставка НДС на продажу программного обеспечения и баз данных и лицензирование ИТ-компаний при определенных условиях. Саудовская Аравия ввела 5%-ный налог на сделки с недвижимостью и освободила эти сделки от НДС. Турция временно снизила ставку НДС с 18 до 8% на период с 31 июля 2020 г. по 31 декабря 2020 г., которая применялась к относительно широкому кругу товаров и услуг, включая услуги по уборке и стирке, мероприятия и конференции, парикмахерское дело и обслуживание, ремонт жилья.

Таблица 9.4

Временное снижение ставки НДС/GST и освобождение от уплаты налогов в странах ОЭСР и G20

Стандартная ставка	Общие сниженные ставки	Ресторанные блюда и напитки	Туризм и индустрия гостеприимства	Культурные и спортивные услуги	Конкретные медицинские принадлежности	Другие
Германия	Китай	Австрия	Аргентина	Аргентина	Аргентина ⁰	Бразилия ⁰
Ирландия	Германия	Бельгия	Австрия	Австрия	Австрия	Колумбия ⁰
–	Норвегия	Китай ⁰	Бельгия	Колумбия	Бельгия	Греция
–	–	Колумбия ⁰	Китай ⁰	Чешская Республика	Бразилия ⁰	Венгрия
–	–	Германия	Колумбия ⁰	Греция	Канада ⁰	Корея
–	–	Венгрия	Чешская Республика	Нидерланды	Китай ^c	Россия
–	–	Великобритания	Греция	Португалия	Колумбия ⁰	Турция
–	–	–	Венгрия	Турция	Чехия ⁰	Саудовская Аравия
–	–	–	Индонезия	Великобритания	Финляндия ^c	–
–	–	–	Ирландия	–	Франция	–
–	–	–	Норвегия	–	Греция ⁰	–
–	–	–	Турция	–	Ирландия ⁰	–
–	–	–	Великобритания	–	Италия	–

Окончание табл. 9.4

Стандартная ставка	Общие сниженные ставки	Ресторанные блюда и напитки	Туризм и индустрия гостеприимства	Культурные и спортивные услуги	Конкретные медицинские принадлежности	Другие
–	–	–	–	–	Литва ⁰	–
–	–	–	–	–	Нидерланды ⁰	–
–	–	–	–	–	Польша ⁰	–
–	–	–	–	–	Португалия ⁰	–
–	–	–	–	–	Россия ⁰	–
–	–	–	–	–	Словацкая Республика ⁰	–
–	–	–	–	–	Словения ⁰	–
–	–	–	–	–	Испания ⁰	–
–	–	–	–	–	Швейцария ⁰	–
–	–	–	–	–	Великобритания ⁰	–

Источник: составлено автором по [11].

Примечание. ⁰ страны, которые снизили ставки НДС/GST до нуля для некоторых товаров и услуг; ^е страны, которые ввели временные льготы по НДС/GST.

Некоторые страны временно снизили свои стандартные ставки НДС и в целом снизили ставки VAT/GST. В Германии и Ирландии стандартная ставка НДС была сокращена на шесть месяцев, с 19 до 16% до конца 2020 г., и с 23 до 21% до конца февраля 2021 г. соответственно. Таиланд продлил снижение стандартной ставки НДС на 3 процентных пункта до 7% до 30 сентября 2021 г. Германия также снизила общую ставку с 7 до 5% во второй половине 2020 г., как и Норвегия, которая продлила срок, в течение которого сниженная ставка НДС, применяемая к отелям, туризму, культурному приему и общественному транспорту, сократилась вдвое (с 12 до 6%) еще на восемь месяцев до июня 2021 г. Исключением стала Саудовская Аравия, где стандартная ставка НДС была повышена с 5 до 15% в июле 2020 г., отчасти для компенсации снижения доходов в результате снижения цен на нефть.

Италия и Польша отложили запланированные изменения ставок VAT/GST. Италия отменила положения, ранее предусматривающие повышение стандартного НДС с 22 до 25%, уже отсрочив повышение на 2019 и 2020 гг. Повышение пониженной ставки на 10% (до 12%), установленное на январь 2021 г., также не произошло. И наоборот, запланированное Польшей снижение НДС с 23 до 22% было отложено из-за опасений по поводу последствий пандемии для государственных финансов.

Более половины всех стран ввели временные нулевые (или сниженные) ставки НДС на поставки медицинского оборудования и сантехники (например, перчатки, маски, дезинфицирующие средства для рук). Нулевой НДС или пониженные ставки также были введены для медицинских услуг, где они еще не были освобождены или подлежали снижению ставок в соответствии с обычными правилами. Европейский союз ввел на полгода приостановку НДС и таможенных пошлин на ввоз медицинских изделий и оборудования. С тех пор эта мера была продлена еще на шесть месяцев. Учитывая настоятельную необходимость ускорения развертывания вакцин, ЕС также дал государствам-членам полномочия расходиться с Директивой ЕС по НДС при применении нулевой ставки для вакцин и комплектов тестирования. Некоторые государства-члены сделали это, и ряд стран, не входящих в ЕС, ввели аналогичные меры. В ряде стран также введена временная нулевая ставка НДС для прививок персонала медицинских учреждений и меры по сохранению вычета входного НДС по средствам, пожерт-

вованным предприятиями медицинским учреждениям. Так было сделано в Бельгии, Чили, Колумбии, Греции, Ирландии, Италии, Нидерландах, Польше.

Меньшинство стран внесли постоянные изменения в свои пониженные ставки НДС, однако они, как правило, не связаны с продолжающимся кризисом. В частности, ряд стран ЕС (Австрия, Греция, Литва и Испания) снизили ставки НДС на публикации после того, как в 2018 г. было подписано соглашение ЕС, позволяющее государствам-членам снизить ставки НДС на электронные издания до пониженных или нулевых ставок, применяемых к физическим публикациям. Португалия навсегда снизила ставку НДС на некоторые поставки электроэнергии до определенного потребления до уровня 13%.

В ответ на растущую цифровизацию и растущие потребности в доходах все большее число стран внедряет правила и механизмы, рекомендованные Международными руководящими принципами ОЭСР по VAT/GST для обеспечения эффективного налогообложения трансграничных поставок услуг и нематериальных активов. Руководящие принципы рекомендуют, чтобы право облагать налогом эти поставки для целей НДС имелось у страны, где потребитель имеет свое обычное место жительства. Руководящие принципы также рекомендуют введение упрощенного режима регистрации и облегчения контроля за соблюдением налогового законодательства иностранными поставщиками. На сегодняшний день 70 стран, в том числе подавляющее большинство стран ОЭСР и G20, ввели или приняли правила применения НДС к B2C поставкам услуг и нематериальных активов в соответствии с Руководящими принципами. К последним из государств, установивших названные правила и механизмы, относятся Чили, Индонезия, Мексика и Таиланд. Многие другие страны рассматривают возможность проведения аналогичных реформ.

Сохраняется также тенденция к взиманию НДС с импорта недорогих товаров. Все большее число стран отменяют свои режимы снятия НДС на импорт недорогих товаров из-за быстрого роста объема такого импорта. Невзимание НДС с низкой стоимости импортируемых товаров в рамках этих режимов облегчения приводит к увеличению потенциальных поступлений от НДС и росту рисков недобросовестной конкуренции для отечественных розничных торговцев, которые обязаны взимать НДС с их продажи отечественным потребителям. Австралия стала первой страной ОЭСР, которая про-

вела реформу по сбору GST на импорт дешевых товаров в 2018 г. в соответствии с правилами и механизмами, разработанными ОЭСР, чтобы заменить традиционный сбор НДС на границе сбором его на момент продажи импортных товаров нерезидентов поставщиков или онлайн-платформ. За Австралией следуют Новая Зеландия (2019), США (2020) и Европейский союз (2021). Канада будет применять аналогичные меры к поставщикам, не являющимся резидентами, поставляющим цифровые продукты и услуги потребителям в Канаде с 1 июля 2021 г., а Сингапур только что объявил, что введет GST на конфискованные товары низкой стоимости (стоимостью до SGD 400 и импортируемые по воздуху или по почте), которые в настоящее время не подлежат GST, с 1 января 2023 г. Все эти новые режимы включают ответственность для цифровых платформ, таких как рынки электронной коммерции, для сбора и конечной уплаты НДС на импорт товаров, которые были проданы онлайн-продавцами через свою платформу.

В рамках данной главы рассмотрены только вопросы налоговой политики стран в условиях коронакризиса в части налогообложения прибыли и косвенного налогообложения. Материал продолжает серию исследований автора [6]. Изменения в части НДС, акцизов, импортных и экспортных пошлин, экологических налогов, налогов на энергию, налогообложения транспортных средств, имущества и чистого богатства автором также раскрыты ранее [4]. Наиболее полно изменения в подоходном налогообложении физических лиц в условиях пандемии раскрыты также в монографии под редакцией И. А. Майбурова и Ю. Б. Иванова [5].

Следует указать на наличие существенного когнитивного разрыва между идущей впереди практикой и не успевающими за ней научными исследованиями [2; 7; 8; 9; 12]. Крайне востребованной является как доработка налоговой теории с учетом практики налоговых мер, введенных в условиях пандемии, так и создание научного задела для практических новаций. В решении этих вопросов следует использовать имеющиеся заделы в части видения будущего налоговой системы [1], развития Евразийской интеграции [3], нацеленности налоговых реформ на экономический рост [10].

У правительства и ФНС РФ есть все условия (при использовании передового опыта других стран) для осуществления грамотной налоговой политики в различных фазах коронакризиса и на выходе из него.

Библиографический список

1. Воронова Н. С., Львова Н. А., Покровская Н. В. Детерминанты финансово-го развития в условиях Евразийской интеграции // Проблемы современной экономики. — 2018. — № 1(65). — С. 6–11.
2. Вылкова Е. С. Проблематика налоговой политики в условиях коронавирусных угроз, содержащаяся в публикациях российских исследователей // Теневая экономика. — 2020. — Т. 4. — № 3. — С. 147–158.
3. Евстигнеев Е. Н., Викторова Н. Г. Будущее российской налоговой системы // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. — 2018. — № 2(86). — С. 5–15.
4. Многогранность современной пандемической реальности : коллективная монография / под ред. д. э. н., проф. Е. С. Вылковой. — СПб. : Издательско-полиграфическая ассоциация высших учебных заведений, 2021. — 300 с.
5. Нарративы индивидуального подоходного налогообложения в XXI веке : монография для магистрантов, обучающихся по программам направлений «Экономика», «Государственный аудит» и «Финансы и кредит» / под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2021. — 295 с.
6. Россия и мир во время и после пандемии COVID-19: вызовы и возможности : коллективная монография / под ред. Е. С. Вылковой. — СПб. : Издательско-полиграфическая ассоциация высших учебных заведений, 2020. — 274 с.
7. Alm J., Blaufus K., Fochmann M. [et al.] Tax policy measures to combat the sars-cov-2 pandemic and considerations to improve tax compliance: a behavioral perspective // FinanzArchiv. — 2020. — 76(4). — P. 396–428.
8. Auerbach A. J., Gale W. The effects of the COVID pandemic on the federal budget outlook // Business Economics. — 2020. — 55(4). — P. 202–212.
9. Costa Junior C. J., Garcia-Cintado A. C., Junior K. M. Macroeconomic policies and the pandemic-driven recession // International Review of Economics and Finance. — 2021. — 72. — P. 438–465.
10. Ivanov V. V., Lvova N. A., Pokrovskaja N. V., Naumenkova S. V. Determinants of tax incentives for investment activity of enterprises // Journal of Tax Reform. — 2018. — Т. 4. — № 2. — P. 125–141.
11. OECD. Tax Policy Reforms 2021: Special Edition on Tax Policy during the COVID-19 Pandemic. — Paris : OECD Publishing, 2021. — 75 p.
12. Yamen A. E. Tax evasion, corruption and COVID-19 health risk exposure: a cross country analysis // Journal of Financial Crime. — 2021. — Vol. 28, No. 4. — P. 995–1007.

Раздел 3

**РОССИЯ В РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ
МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Глава 10

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ МАЛЫХ И СРЕДНИХ БАНКОВ ДЛЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ

Банковская система — это совокупность всех учреждений финансово-кредитного характера, которые взаимодействуют между собой. Цель главы — рассмотреть процесс функционирования средних и малых банков в банковской системе РФ и выделить основные направления их развития, разработать мероприятия по повышению эффективности деятельности малых и средних банков в РФ. Для проведения исследования использовались статистические данные Банка России, а также периодическая литература по изучаемой тематике.

Рассмотрим основные типы кредитных организаций (КО). Деление банковских организаций можно провести по масштабу бизнеса на три основных эшелона. Первая группа кредитных организаций состоит из крупнейших финансовых учреждений. К ним можно отнести банки с государственным участием. Вторая группа включает в себя крупнейшие частные кредитные организации — основные конкуренты государственных банков, например, сюда можно отнести ПАО «Альфа-Банк». Третья группа банков — это мелкие, в том числе региональные кредитные организации, которые занимают свою нишу на российском банковском рынке.

Полагаем, что под понятие «малые и средние банки» можно отнести банки со следующими размерами капитала (табл. 10.1).

Работе малых и средних банков присущи следующие характеристики:

- данные кредитные организации не имеют государственной поддержки и являются независимыми в своей деятельности;
- данные организации характеризуются малой численностью персонала и большим количеством аутсорсинговых услуг;

- данные банки характеризуются универсальной направленностью и узкой специализацией;
- в данных банках хорошо развито дистанционное банковское обслуживание;
- в данных банках применяется универсальный подход к каждому клиенту.

Таблица 10.1

Предлагаемая группировка кредитных организаций по размеру их активов

Категория КО	Размер активов, млрд руб.
Крупнейшие банки	От 1 трлн руб. и выше
Крупные банки	Свыше 150 млрд руб.
Средние банки	От 10 до 150 млрд руб.
Малые банки	Менее 10 млрд руб.

Источник: составлено автором.

Рассмотрим подробно основные характеристики малых и средних банков.

Во-первых, это отсутствие государственных ресурсов и поддержки. Банки, которые относятся к данной категории, не имеют государственной поддержки, и им приходится опираться только на собственные силы. Также здесь остро стоит проблема поиска фондирования, поскольку степень доверия к малым и средним банкам гораздо ниже, чем к крупным, поэтому получить доступ достаточно трудно.

Таблица 10.2

Доля вкладов физических лиц в пассивах малых и средних коммерческих банков (КБ) в РФ

Группа кредитных организаций	Доля вкладов в совокупных пассивах КБ в %				
	2016	2017	2018	2019	2020
Банки, контролируемые государством	32,4	30,9	24,7	30,1	32,1
Банки с участием иностранного капитала	21,8	18,9	16	19,2	19,1
Крупные частные банки	25,9	29,8	23,8	25,5	25,7
Средние и малые банки	42,8	42,2	47,4	52,1	54
Всего	100	100	100	100	100

Источник: расчеты автора на основе данных сайта www.cbr.ru.

Для средних и малых банков основным источником формирования их пассивной базы выступают вклады населения (табл. 10.2). У крупных же банков в РФ доля розничных и корпоративных депозитов приблизительно равна. Это свидетельствует о большей уязвимости средних и малых банков в периоды финансовой нестабильности.

Во-вторых, это аутсорсинг и малая численность персонала. Как правило, малые и средние банки характеризуются меньшим количеством персонала, это связано с размером банковского бизнеса. Основная стратегия руководства — экономия затрат, именно поэтому многие функции работников выведены на аутсорсинг.

В-третьих, это универсализация, специализация. Данные банки, как правило, стараются специализироваться на каком-либо узком сегменте рынка, в то же время стараются сохранять универсальную модель обслуживания.

В-четвертых, это дистанционные схемы обслуживания. Поскольку данные банки стараются экономить на затратах, они намерены реализовать стратегию по формированию цифрового банка, то есть максимально перевести часть банковских операций в дистанционный формат. В основном это удастся сделать за счет интернет-банкинга для физических лиц. В частности, сюда мы можем отнести следующее:

- использование ДБО (дистанционного банковского обслуживания) для принятия кредитных заявок от физических лиц;
- использование ДБО для кредитования физических лиц, прошедших процедуру одобрения заявки;
- создание и запуск сервисов и мобильных приложений;
- создание онлайн кредитного калькулятора для малого и среднего бизнеса.

В-пятых, это применение персонального подхода к клиенту. Поскольку малые и средние банки в отличие от крупных государственных банков имеют дефицит фондирования и им трудно привлечь клиентов на обслуживание, то здесь борьба ведется за каждого клиента.

Следовательно, банки данной категории применяют персональный подход к клиентской базе. В частности, активно используется VIP banking для физических лиц, формируются пакетные предложения для клиентов.

На 10 ноября 2020 г. в России было 406 кредитных организаций с действующими лицензиями. Отчетность по ним опубликована согласно форме № 101 на сайте Центробанка РФ.

В соответствии с классификацией Банка России, упомянутой в официальной отчетности, существуют следующие типы банков:

- банки, находящиеся под контролем государства;
- иностранные банки, где значительную долю в капитале занимают иностранные инвесторы;
- банки с частным капиталом;
- региональные средние и малые банки.

По данным портала «Банки.ру», доля малых и средних банков по количеству в общем объеме банковской системы РФ составляет 88%. Из них на долю малых банков приходится 48,4%, средние банки и банки с государственным участием составляют в совокупности 39,6%. Однако в общих активах банковской системы доля малых и средних банков незначительна и не превышает 10% от общего объема (табл. 10.3).

Таблица 10.3

Институциональные характеристики отдельных групп кредитных организаций и их рыночные позиции в российском банковском секторе

Группа кредитных организаций	Доля в совокупных активах банковского сектора, в %				
	2016	2017	2018	2019	2020
Банки, контролируемые государством	50,7	58,1	58,6	58,8	62,5
Банки с участием иностранного капитала	8,8	6,2	6,1	5,8	4,2
Крупные частные банки	26,7	27,2	27,8	28,1	28,3
Средние и малые банки	13,8	8,5	7,5	7,3	5
Всего	100	100	100	100	100

Источник: расчеты автора на основе данных сайта www.cbr.ru.

В настоящее время мы можем констатировать, что доля государственных банков в общей структуре банковской системы неуклонно растет. Эти тенденции можно объяснить, во-первых, оттоком иностранного капитала с российского финансового рынка. Негативное влияние также оказали санкции и, конечно, политика ЦБ по активному отзыву лицензий, в особенности у малых и средних банков.

Исходя из выше представленной информации, государственные банки занимают доминирующие положения в кредитной системе РФ. На долю малых и средних банков в основном приходятся клиенты сегмента малого и среднего бизнеса. Однако крупные банки имеют конкурентное преимущество, поскольку они могут предложить заемные средства по более низким ставкам из-за низкой стоимости фондирования. Все эти обстоятельства делают неравной конкуренцию между

крупными и средними и малыми банками в РФ. К основным недостаткам в работе малых банков можно отнести, в частности, низкую рентабельность собственного капитала. Это является следствием более низкой прибыльности финансовых операций, проводимых малыми и средними банками.

Кроме того, важным фактором в деятельности финансовой системы в 2020 г. стала пандемия COVID-19. Это событие сильно повлияло на экономику и банки, в частности, сократились вклады населения. Это свидетельствует о том, что люди в нестабильное время массово изымают денежные средства из малых и средних банков и отдают предпочтение крупным банкам с государственным участием, что, безусловно, повлияло на эффективность деятельности малых и средних банков на территории РФ в 2020 г.

В настоящее время в банковской системе РФ идут процессы консолидации банковского сектора (табл. 10.4). На протяжении уже более 10 лет можно наблюдать процессы сокращения количества банков. Можно констатировать факт увеличения степени монополизации государственных банков и снижение доли средних и малых банков в РФ.

Говоря о процессах сокращения доли малых и средних банков, нельзя не затронуть региональный аспект. Как следствие процесса консолидации банковского сектора, доля региональных средних и малых банков в общем объеме средств банковской системы за семь лет сократилась вдвое — с 8,8% на 1 мая 2013 г. до 4,4% в 2021 г. При этом их корпоративный кредитный портфель уменьшился на 37%, розничный — на 17%. Самыми устойчивыми в 2021 г. выступали региональные банки Татарстана, а также банки из Оренбургской и Челябинской областей. Самые слабые банки в соответствии с показателями по запасам капитала и уровню ликвидности — банки Ставропольского края, Свердловской области.

Таблица 10.4

Структура активов 100 крупнейших российских банков в 2020 г., %

Тип кредитной организации	Доля в общей структуре банковских активов				
	2016	2017	2018	2019	2020
Государственные банки	60	60	62	67	68
Малые и средние банки	30	30	28	24	25
Иностранные дочки	10	10	8	8	7

Источник: составлено автором по данным «Эксперт РА».

В период с января по июль 2020 г., например, были закрыты или лишены лицензий более 189 местных банков. По состоянию на июнь 2021 г. на российском рынке присутствуют 162 региональных банка. Можно сделать вывод, что ситуация могла быть гораздо лучше, если бы по отношению к малым и средним банкам со стороны Банка России были установлены более мягкие требования по рейтингам с целью их доступа к участию в государственных программах. Ведь сегодня по многим госпрограммам установлены запретительные уровни рейтингов, которые закрывают возможность участия в них даже для крепких региональных игроков.

Основная проблема заключается в том, что в большинстве развитых стран небольшие малые и средние региональные банки продолжают играть важную роль в обслуживании местных групп клиентов, прежде всего частных предпринимателей, малого и среднего бизнеса, физических лиц. Но в России роль этой категории банков снижается, что связано с последствиями экономического кризиса 2014–2015 гг., усилением надзора со стороны ЦБ, выводом с рынка слабых игроков и рядом других факторов.

С нашей точки зрения, уход небольших региональных банков с рынка продолжится, в том числе в связи с цифровой трансформацией, которая требует значительных инвестиций и привлечения дорогостоящих высококвалифицированных специалистов [2].

Для повышения эффективности деятельности малых и средних банков необходимо разработать целый комплекс мероприятий. Полагаем, что необходимо принятие следующих мер (табл. 10.5).

Ключевой мерой, которая будет способствовать укреплению малых и средних банков на российском рынке, на наш взгляд, является проработка механизма допуска данных банков к участию в специализированных кредитных программах государственной поддержки. Это позволит привлечь дополнительную клиентскую базу в данный сегмент и не позволит допустить оттока клиентов в крупные банки.

Увеличение количества региональных банков, которые принимают участие в программах государственной поддержки, дает им возможность реализовать свои конкурентные преимущества перед крупными государственными банками.

Основное преимущество региональных банков и банков с базовой лицензией — это индивидуально клиентоориентированный подход, а также повышенная степень цифровизации оказываемых услуг. Все это позволит региональным малым и средним банкам занять достойную нишу на российском финансовом рынке.

Предлагаемые мероприятия по повышению эффективности деятельности малых и средних банков в РФ

Проблема	Мероприятие	Экономический эффект
Ухудшение качества кредитного портфеля	Продление моратория ЦБ РФ по созданию резервов на возможные потери по ссудам	Недопущение ухудшения активов малых и средних банков
Снижение доли кредитования в активах, дефицит фондирования	Допуск со стороны ЦБ малых и средних банков к участию в программах государственной поддержки различных сегментов бизнеса	Увеличение доли процентного дохода, повышение рентабельности деятельности малых и средних банков
Низкая клиентоориентированность	Использование информационных технологий для цифровизации банковской деятельности	Повышение уровня клиентоориентированности
Недостаток фондирования	Доступ малых и средних банков на рынок МБК	Повышение ликвидности малых и средних банков, получение доступа к источнику фондирования
Низкая доля ценных бумаг в активах банков	Возможность совершать сделки с ценными бумагами не первого эшелона	Повышение доходности активных операций, повышение ликвидности малых и средних банков
Снижение регулятивных требований	Рассмотреть возможность снизить обязательные нормативы не только для банков с базовой лицензией, но и для части средних банков с универсальной лицензией, размером активов до 150 млрд руб.	Повышение ликвидности и рентабельности операций малых и средних банков. Более устойчивое положение

Источник: составлено автором.

Большинство реализуемых или планируемых сейчас правительством и Банком России программ поддержки экономики и граждан не предусматривают участие малых региональных банков. При этом не учитывается тот факт, что самые большие сложности у клиентов сейчас как раз в регионах, во многих населенных пунктах, где попросту отсутствуют представительства федеральных банков и доступ к финансовым услугам обеспечивают только региональные кредитные организации, а механизм льготного фондирования таких банков не выработан до сих пор. При этом в программах субсидирования кредитный риск на банк отсутствует в принципе. Яркий пример — программы субсидирования, администрируемые Минсельхозом России.

Улучшение конкурентных условий для региональных банков требует от Правительства Российской Федерации внесения изменений в нормативно-правовую базу. Банк России поддерживает расширение доступа банков к таким программам.

В настоящее время сделаны значительные послабления и пересмотрены критерии в сторону понижения по предоставлению финансирования со стороны Банка России средним региональным банкам кредитов с целью дальнейшего кредитования субъектов малого и среднего бизнеса. Доступ к данному фондированию получают банки, которые имеют кредитный рейтинг не ниже «А–» в соответствии с рейтингом национальных рейтинговых агентств, которые получили аккредитацию в Банке России.

Программа по рефинансированию кредитов МСП предусматривает участие банка, имеющего кредитный рейтинг не ниже «А–». Однако все же достижение данных критериев остается недоступным для малых банков. Поэтому необходимо рассмотреть и выработать механизм по допуску данной категории банков к участию в вышеуказанной программе.

Необходимо расширить возможности кредитования субъектов МСП, в том числе посредством увеличения лимитов поручительств АО «Корпорация МСП» (в настоящее время максимальный размер лимита, который может быть установлен Корпорацией для банка с рейтингом ниже «А–», составляет 10% от капитала), реализации возможности рефинансирования Банком России выдаваемых льготных субсидируемых кредитов под 50%-ное обеспечение поручительствами Корпорации или без поручительства Корпорации, но с предоставлением иного частичного обеспечения (например, облигаций федерального займа).

В рамках новых мер по поддержке экономики Правительством Российской Федерации (кредиты под 2%) осуществляется выдача кредитов на выплату заработной платы при условии сохранения до 90% действующего персонала, с возможностью их дальнейшего полного списания. Вместе с тем предусмотренные подходы к допуску банков предполагают сохранение ранее сложившегося подхода для отбора банков — кредитный рейтинг не ниже «А–».

Теоретически у банков с рейтингом ниже «А–» есть возможность работать в рамках Постановления Правительства Российской Федерации № 696, если они являются участниками программ АО «Корпорация МСП». При этом практическая возможность нивелируется тем, что «ВЭБ.РФ» выдает поручительства исключительно банкам с рейтингом не ниже «А–». Кроме того, клиенты среди пострадавших отраслей или отраслей, требующих поддержки для возобновления деятельности, есть не только среди субъектов МСП, соответственно, необходимость специализации кредитных организаций на работе с МСП для возможности оказания поддержки их клиентам вызывает вопросы.

Предприятия, которые обсуживаются в кредитных организациях, не имеющих указанного рейтинга, не смогут воспользоваться мерами поддержки в банке, где открыты счета, и вынуждены уходить на расчетно-кассовое обслуживание в другие банки, имеющие указанные рейтинги. Это приводит к оттоку клиентов и перераспределению клиентской базы, но даже в этом случае вероятность получения ими кредита сохраняется на невысоком уровне, поскольку новому банку необходимо время на изучение финансового положения нового клиента. Правильным представляется подход, согласно которому возможность получения заемщиком, соответствующим правительственным критериям, льготного кредита не должна ставиться в зависимость от того, в какой кредитной организации он обслуживается.

Указанный подход по ограничению доступа кредитных организаций создает на финансовом рынке неравную конкуренцию, тем более что в программах субсидирования риск государства на банк отсутствует. Сохранение действующих подходов «ВЭБ.РФ» к отбору банков (рейтинг «А–») представляется излишне консервативным — необходимо обеспечить свободный допуск банков в новую программу. Несмотря на развитие собственной рейтинговой индустрии в нашей стране, действующие требования к размещению средств продолжают оставаться дискриминационными для большинства банков.

С целью поддержки малых банков и недопущения снижения собственных средств ввиду возможного роста просроченной задолженности предлагаем рассмотреть введение льготного порядка резервирования на возможные потери по ссудам для данных категорий банков. Полагаем необходимым использовать пониженные нормы отчислений на резервы на возможные потери по ссудам (РВПС) (табл. 10.6).

Таблица 10.6

Предлагаемые нормативы отчислений в РВПС для малых банков

Категория качества	Наименование	Размер расчетного резерва в процентах от суммы основного долга по ссуде
I категория качества (высшая)	Стандартные	0%
II категория качества	Нестандартные	От 1 до 10%
III категория качества	Сомнительные	От 10 до 40%
IV категория качества	Проблемные	От 40 до 80%
V категория качества (низшая)	Безнадежные	От 80 до 100%

Источник: составлено автором.

Помимо вышеперечисленных рекомендаций, на наш взгляд, следует рассмотреть возможность снизить обязательные нормативы не только для банков с базовой лицензией, но и для части средних банков с универсальной лицензией. В настоящее время банки, которые имеют базовую лицензию, должны соблюдать основные нормативы, заданные Банком России. Например, норматив Н 1.0 должен составлять не менее 8% от общей суммы активов, взвешенных по уровню рисков, норматив Н 1.2 должен составлять 6%, а коэффициент текущей ликвидности Н 3 должен быть не менее 50%.

Считаем, что данные нормативы должны распространяться не только на банки с базовой лицензией, но и на остальные малые и средние российские кредитные организации с размером активов до 150 млрд руб.

Полагаем, что наличие значительного сегмента малых и средних банков в банковской системе РФ является необходимостью, поскольку это позволит повысить уровень конкуренции и качество оказываемых банковских услуг. Считаем, что данная категория банков должна быть ориентирована на кредитование малого и среднего бизнеса, а также служить некой альтернативой государственным банкам, поэтому

для поддержки данного сегмента рынка необходимо осуществить комплексные мероприятия со стороны ЦБ РФ.

В табл. 10.7 на основе экспертных оценок автором сделан прогноз относительно количества малых и средних банков в РФ в случае апробации указанных мероприятий. Полагаем, что тенденция по снижению количества малых и средних банков в случае оказания им мер поддержки со стороны Банка России изменится.

Таблица 10.7

Количество малых и средних банков в РФ

Период	2021	2022	2023	2024	2025
Количество малых и средних банков в РФ (прогноз)	206	215	217	217	220

Источник: составлено автором на базе экспертных оценок.

Поскольку малые и средние банки должны быть ориентированы на оказание услуг малому и среднему бизнесу, то надо понять структуру потребностей сегмента МСБ. На сегодня значительный удельный вес в структуре потребления занимает не кредитование, а продукты транзакционного бизнеса [1].

Для случая принятия выдвинутых нами мероприятий был составлен прогноз количества малых и средних банков на 2021–2025 гг., исходя из того, что многие банки будут перетянуты в данный сегмент из-за сниженных регуляторных требований, о которых мы говорили выше.

Можно сделать вывод, что малые и средние банки, ориентированные на оказание услуг МСБ, должны стать «транзакционными банками» с высоким удельным весом, прежде всего, комиссионного дохода. Как известно, комиссионный доход банка является менее рискованным, чем процентный. Реализация данной стратегии и опора на клиентоориентированность позволит банкам данного сегмента занять достойное место в банковской системе РФ.

Библиографический список

1. *Ендропова В. Н.* Модели анализа кредитоспособности заемщиков // Финансы и кредит. — 2002. — № 6(96). — С. 9–15.
2. Роботы обрабатывают половину обращений в мобильном банке ВТБ // ПЛАС журнал [Электронный ресурс]. — URL: <https://plusworld.ru/daily/banki-i-mfo/roboty-obrabatuyayut-polovinu-obrashhenij-v-mobilnom-banke-vtb/> (дата обращения: 09.01.2021).

Глава 11

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Научно-технический прогресс, на протяжении нескольких столетий все более стремительно и радикально меняющий жизнь человека, ввиду произошедших в последние годы процессов информатизации и цифровизации экономики и социальной сферы принципиально изменил некоторые области деятельности, до недавнего времени казавшиеся незыблемыми.

Одной из них стала финансовая отрасль: всего за несколько последних лет банки, страховой бизнес и компании финансового сектора претерпели существенные изменения. Так, повсеместно наблюдается их трансформация в настоящие финтехкомпании, происходящая самыми различными способами: от слияния с компаниями ИТ-сектора до приобретения представителями рынка финансовых услуг технологических фирм [5].

Большинство исследований, посвященных проблемам и перспективам цифровизации банковского сектора в России, либо не охватывают всех фундаментальных аспектов цифровизации в банках, либо не содержат данных о действиях регулятора по использованию процесса цифровизации для получения максимальной выгоды для граждан и бизнеса. Некоторые из указанных пробелов восполнены в данном исследовании.

В сравнении с традиционными финансовыми компаниями у банков и страховых фирм, перешедших на инновационную модель развития, значительно расширяется перечень предоставляемых услуг, в который теперь также входят и различные услуги нефинансового характера. Этот устойчивый тренд развития явно указывает на скорое замещение традиционных компаний финансового сектора, охватывающих своей деятельностью довольно узкий сегмент современного рынка, новыми финтехкомпаниями, удовлетворяющими глобальный спрос на комплексные

финансовые и ИТ-услуги со стороны потребителей — как частных лиц, так и предприятий.

Видоизменение некогда привычных финансовых услуг на основе ИТ-технологий помогает как обновить уже существующие финансовые продукты, так и создать абсолютно новые.

В России значительную популярность получили финансовые технологии, связанные:

- с *банковской инфраструктурой*: системами скоринга, онлайн-банкинг, мобильным банкинг;
- с *управлением бизнесом*: учетными системами, биллингом, программами по расчету заработной платы, облачными продуктами;
- с *управлением личными финансами*: мобильными финансовыми консультантами;
- с *платежными продуктами*: платежными системами, онлайн-кошельками, клиринговыми системами, криптовалютами;
- с *кредитными продуктами*: онлайн-кредитованием, факторинг, P2P-кредитованием;
- с *инвестициями*: робоинвестированием, ICO (Initial coin offering — форма привлечения инвестиций в виде продажи фиксированного количества новых единиц криптовалюты), торговыми инструментами;
- с *аналитикой и консалтингом*: аналитическими системами для прогнозирования больших данных, онлайн-консультированием.

Стремительное развитие компаний, связанных с финансовыми технологиями, и самих этих технологий привело к оптимизации операционной деятельности финансовых компаний (в первую очередь банков и страховых фирм) во многих странах, в том числе и в России.

На текущий момент можно наблюдать тенденцию к сокращению и даже закрытию офисов ряда банков, филиалов и структурных подразделений и переводу отношений с клиентами в онлайн. Такой вид банковского бизнеса в течение короткого времени приобрел значительную популярность, в особенности у молодой категории клиентов.

Устойчивая, имеющая серьезные основания тенденция к повсеместному сокращению самих финансовых и кредитных организаций, их филиалов и дополнительных офисов уже ярко определена на практике российского финансового сектора. Эта практика установилась приблизительно десять лет назад, почти одновременно с рывком в динамике слияния банков и ИТ-корпораций, весьма актуальна сейчас и закономерно продолжится в перспективе (рис. 11.1).

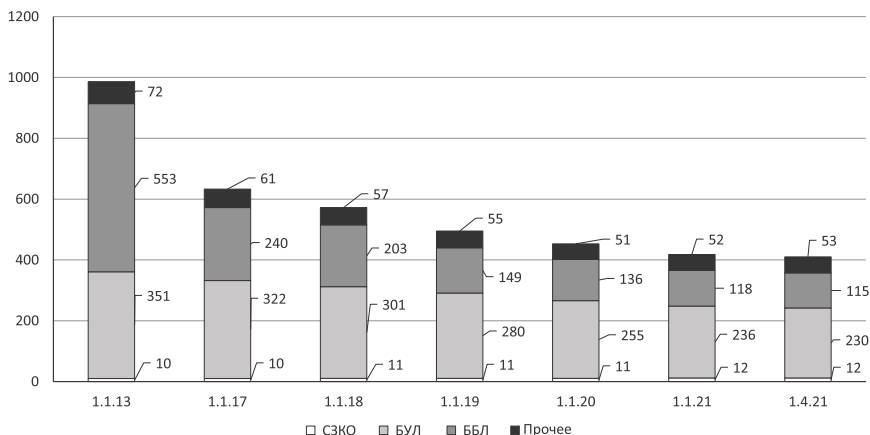


Рис. 11.1. Динамика действующих кредитных организаций в России, 2013–2021 гг., ед. [1]

Примечание:

СЗКО — системно значимые кредитные организации в соответствии с перечнем Банка России;

БУЛ — банки с универсальной лицензией (за исключением СЗКО);

ББЛ — банки с базовой лицензией;

прочее — НКО, а также кредитные организации, не раскрывающие отчетность.

На даты, предшествующие 01.01.19, по группе БУЛ представлены данные кредитных организаций с капиталом свыше 1 млрд руб., по группе ББЛ представлены данные кредитных организаций с капиталом до 1 млрд руб.

Итак, становятся отчетливо видны процессы сокращения кредитных организаций в России, числа действующих банковских филиалов, количества банковских офисов и операционных касс.

Неопрровержимо свидетельствуют об этих процессах статистические данные последних 10 лет:

- за период с 2010 по 2021 г. количество кредитных организаций в РФ уменьшилось на 64,5% (с 1058 до 375), то есть в 2,8 раза;
- сокращение организаций отмечалось на протяжении всего последнего десятилетия (на 8,8% ежегодно) с ускорением темпов снижения в допандемийные 2017–2018 гг. (сначала 15%, затем 22%).

К тому же следует отметить, что с января по сентябрь 2020 г., то есть всего за несколько месяцев, количество действующих филиалов российских банков сократилось с 484 до 417.

Ускорилась и динамика других процессов: часть кредитных учреждений осуществила слияние с крупными российскими банками, несколько учреждений полностью закрылись (включая филиалы, офисы, дополнительные офисы, операционные кассы), причем добровольно.

На основании статистики Центробанка следует выделить следующие характеристики сложившейся ситуации на рынке:

- существенное уменьшение рабочих банковских подразделений с 34 тыс. до 30,5 тыс. за 2018–2019 гг.;
- число банковских подразделений продолжило сокращаться и достигло 28,8 официально работающих подразделений банков на всей территории страны.

Одна из причин закрытия банковских офисов и филиалов — ликвидация на фоне периодически возникающих кризисных явлений, другой распространенной причиной является отзыв либо (во многих случаях) приостановление банковской лицензии.

Но в рассматриваемый нами период последнего десятилетия стала популярной и продолжает набирать обороты тенденция перевода классических подразделений (физически устроенных представительств) в область электронных форматов. Такая тенденция связана с переходом в онлайн огромного количества банковских и финансовых услуг. А в такой новой реальности функционирования банков нанимать и содержать персонал, тратить деньги на обустройство и содержание офисов и целых филиалов становится экономически нецелесообразным, попросту ненужным делом и невыгодным вложением средств.

В настоящее время банки занимаются как раз тем, что вводят и отлаживают дистанционные форматы работы и предоставления услуг. Все указывает на сохранение тенденции к ежегодному сокращению физических подразделений банков и финансовых компаний. И не в последнюю очередь этому поспособствовала пандемия коронавируса: в длительные периоды повсеместной изоляции и коронавирусных ограничений как никогда востребованными стали именно онлайн-услуги и дистанционные форматы взаимодействия.

Еще раз следует отметить, что все актуальные тенденции для банков характерны в принципе для всех финансовых компаний.

В среднем показатель по снижению числа филиалов компаний финансового сектора в Российской Федерации составил около 10% ежегодно за последние десять лет. В течение этого же периода с рынка каждый год выбывали более слабые финансовые компании, которые

не смогли соответствовать новой ситуации по частичному переходу финансового сектора в онлайн и другим вызовам времени.

В этом контексте вновь необходимо особо выделить ту тенденцию последних лет в экономике, которая касается серьезного роста концентрации денежных средств в банковском секторе, в частности в активах крупнейших банков. И это положение дел в финансовом секторе будет сохраняться, а в случае сохранения макроэкономической нестабильности — даже иметь положительную динамику.

За несколько последних лет, пока традиционные банки трансформировались в финтехкомпании, доля крупнейших банков на российском банковском рынке неуклонно возрастала. Если проанализировать данные Центробанка за первое полугодие 2021 г., можно отметить, что объем активов российских банков в абсолютных величинах вырос на 6,2 трлн руб. и по состоянию на 01.07.2021 составил 119 трлн руб. [12].

В основном такой хороший результат приходится на крупных представителей в российском банковском секторе. А вот другие группы банков российской системы демонстрируют слабую динамику и весьма посредственные темпы развития. Это может указать нам на то, что конкретно обуславливает тенденцию роста концентрации активов, согласно которой уже более 90% суммарных активов контролируют всего тридцать банков (табл. 11.1). А первая десятка крупнейших (по рейтингу) банков российской банковской системы и вовсе имеет долю в 76,7% суммарных активов [13].

Таблица 11.1

Степень концентрации банковских активов банковской системы РФ [14]

Группы кредитных организаций	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020	01.01.2021
1–5 позиции	55,3	55,8	62,4	62,2	63,6
6–20 позиции	22,8	23,5	21,2	н/д	н/д
21–50 позиции	10,6	10,8	9,8	н/д	н/д
51–200 позиции	9,4	8,4	7,6	н/д	н/д
Прочие банки	1,9	1,5	1	н/д	н/д

Таким образом, при существующей тенденции закрытия более слабых финансовых компаний в условиях динамично развивающегося онлайн-сегмента по предоставлению банковских и финансовых услуг,

а также сопутствующей ей тенденции увеличения концентрации активов у небольшой группы крупнейших банков получается, что малым банкам все сложнее составлять достойную конкуренцию гигантам рынка. Иногда такая конкуренция и вовсе становится невозможной.

Подобное положение дел в стране как раз и приводит к сокращению совокупного количества банков, и эта производная тенденция в ближайшее время сохранит свою динамику.

Только за последние три года количество головных офисов банков в Российской Федерации уменьшилось на 27%. Число филиалов банков за тот же период сократилось более чем на 41%.

На рис. 11.2 показана концентрация чистых активов российских кредитных организаций. К этому следует добавить, что увеличение активов нетто кредитных организаций России за 2020 г. произошло более чем на 14 трлн руб. (15,9%), и по состоянию на 1 января 2021 г. они составили 107,3 трлн руб.

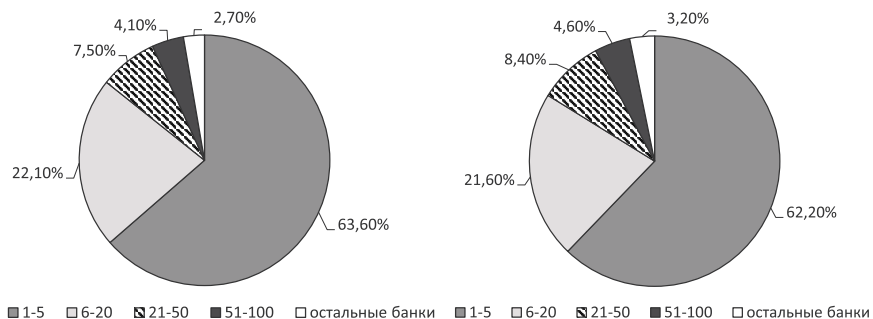


Рис. 11.2. Картина концентрации чистых активов российских организаций в зависимости от величины активов, 2020–2021 гг.

Источник: составлено автором на основании [14].

Исходя из данных Центробанка, доля чистых активов пятерки крупнейших по рейтингу банков за 2020 г. выросла с 62,2 до 63,6%. Особо стоит подчеркнуть, что с 1 ноября 2020 г. размер активов в публикуемой статистике банковского сектора учитывается за вычетом резервов, запаасаемых на случай возможных потерь. Поэтому статистика по концентрации активов заметно отличается от той, что была представлена на начало 2020 г. Тем не менее положение дел это особо не меняет: доля нетто-активов 50 крупнейших банков также превышает 90% от общей суммы по сектору и в прошлом году выросла с 92,2 до 93,3%,

в то время как доля 100 крупнейших кредитных организаций — с 96,8 до 97,3% [15].

Если сравнивать с предшествующим периодом, можно отметить, что в 2016 г. доля 200 крупнейших (по размеру активов) кредитных организаций в совокупных активах сектора составляла примерно 98,0% (по данным за 2015 г. — 97,2%). А удельная доля в общих активах у пяти крупнейших банков за тот же 2016 г. увеличилась с 54,1 до 55,3% [16].

Это сравнение говорит о следующем:

- в отрасли более конкурентоспособными в современных реалиях являются крупные банки;
- мелкие банки под этим прессингом либо сокращают объемы своей деятельности, либо вовсе уходят с рынка.

В подобной ситуации одним из наиболее действенных средств повышения эффективности в деятельности малых и средних банков может стать внедрение современных технологий.

Наиболее перспективными технологиями в банковском секторе могут оказаться технологии блокчейна, bigdata, роботизации, оптического распознавания, создания чат-ботов и искусственного интеллекта [9].

На текущий момент практически все основные российские банки и, прежде всего, признанные системообразующими придерживаются вектора на постепенное превращение в цифровые организации, предоставляющие обширный перечень финансовых продуктов и услуг.

Для достижения этой цели они осуществляют крупные инвестиции в финтех и активно запускают инновационные пилотные проекты. После окончательного завершения этой масштабной цифровой трансформации, помимо упомянутого широкого спектра различных собственно финансовых услуг, они смогут также предоставлять своим клиентам услуги аффилированных с ними нефинансовых платформ, или экосистем [7].

Создание многих из них уже происходит на базе крупнейших банков, что наделяет их ощутимыми конкурентными преимуществами. Для этого требуется активно приобретать и внедрять в свою деятельность ИТ-технологии, что и происходит: к примеру, по итогам 2018 г. совокупная выручка топ-30 основных игроков в области ИТ-технологий для банков превысила 134 млн руб., а на долю первых пяти из них пришлось почти две трети от этого количества.

Так как финансовые услуги позиционируются как четвертый наиболее оцифрованный сектор экономики вследствие большого объема знаний о своих клиентах, то эти потребности могут быть компетентно

изучены и удовлетворены сотрудниками, использующими большие объемы данных, хранящиеся в CRM-системах. Например, технологии bigdata позволяют банковским служащим просматривать полный профиль клиента, прежде чем принимать окончательное решение об условиях кредитования, благодаря детальному анализу информации из социальных сетей, мобильных данных и других агрегированных источников информации. Подобный подход позволяет создать психологический профиль потенциальных клиентов с целью прогнозирования их платежеспособности и повышает эффективность и оперативность работы сотрудников. Такие изменения приводят к появлению новых бизнес-моделей, которые могут быть использованы российскими банками в качестве более эффективной модели конфигурации ресурсов.

Кроме того, появляются и новые способы сотрудничества между банками и их партнерами, в частности со стартапами в области финансовых технологий и (частично) ФинТех Ассоциацией, в которую входят 14 крупнейших поставщиков финансовых услуг в России и которая, очевидно, станет одним из самых масштабных партнерств в цифровую эпоху в стране [6]. Одним из принципиальных факторов, которые обеспечивают быстрый рост цифровой экономики и посредством этого способствуют росту ВВП страны, является активизация взаимодействия между правительством и бизнесом, особенно в банковской сфере, в которой регулятор обладает сильной властью.

Большинство крупных российских банков, среди которых Сбербанк, «Тинькофф банк», ВТБ, «Альфа-банк» и другие, успешно начали внедрять наработки, созданные финтехом. В табл. 11.2 представлены крупнейшие поставщики ИТ-технологий для банков.

Среди финансовых компаний на российском рынке, которые осуществляют активную трансформацию своего бизнеса с использованием финансовых технологий, первым является крупнейший по активам банк страны — Сбербанк. Осенью 2020 г. он провел ребрендинг и представил цифровую экосистему под названием «Сбер». Она представляет собой набор сервисов не только в финансовой сфере, но и такие актуальные услуги, как такси, доставка товаров, различные медиасервисы и т. д., ориентированные и на розничных, и на корпоративных клиентов.

Один из крупнейших российских банков ВТБ 24 в июле текущего года внедрил систему удаленной электронной регистрации очередей. Ожидаемый эффект от подобного снижения затрат оценивается в 450 млн руб. в год. Сбербанку удалось сократить потери клиентов в человеко-часах в очередях с 440 млн в 2006 г. до менее чем 100 млн в 2015 г.

Таблица 11.2

Крупнейшие поставщики ИТ-технологий для российских банков [4]

№	Компания	Выручка от ИТ-проектов в банках за 2017 г., млн руб.	Выручка от ИТ-проектов в банках за 2018 г., млн руб.	Динамика 2018/2017, %
1	Центр финансовых технологий (ЦФТ)	20 500	22 600	110,24
2	«СберТех»	30 320	20 533	67,72
3	«Софтлайн»	13 619	18 250	134
4	ITG	12 618	13 009	103,1
5	«Инфосистемы Джет»	10 128	12 323	121,67
6	«Ланит»	8950	11 164	124,74
7	«Айтеко»	8629	10 025	116,18
8	«Крок»	5274	7817	148,21
9	Tegrus	1112	3565	320,6
10	АМТ-Груп	1956	2617	133,8

Из данных таблицы видно, что в 2018 г. в сравнении с предыдущим годом произошел рост выручки почти во всех компаниях. Соответственно, можно смело говорить о росте внедрения российскими банками ИТ-технологий. Благодаря их применению финансовый сектор начал играть доминирующую роль в цифровизации как экономической, так и социальной сферы, попутно став одним из самых инновационных секторов экономики.

На основании данных банковской статистики можно сделать вывод, что цифровая трансформация оказывает однозначно положительное действие на финансовые показатели кредитных организаций, окупая потраченные инвестиции. Ввиду этого усиливается конкурентная борьба в банковской сфере — теперь она плавно перетекает на различные направления в цифровизации. Это, в свою очередь, требует аккумуляции и своевременного выделения различных ресурсов в целях устойчивого долгосрочного развития и гибкого изменения бизнес-стратегии под влиянием изменчивых внешних факторов.

Кредитные организации стремятся к преобразованию в финансовые высокотехнологические корпорации, которые удовлетворяли бы следующему набору требований:

- предоставление клиентам комплексного набора услуг в рамках экосистемы финтеха;
- повышение прозрачности информации, способствующей устранению посредничества на финансовом рынке;
- постоянное совершенствование внедряемых цифровых решений в целях обеспечения функционирования в режиме реального времени, обеспечения безопасности и т. д.

Изменение традиционной бизнес-модели реализуется посредством трансформации значительной части информационных технологий, которые концентрируют в себе комплекс всех направлений деятельности банка.

Этот процесс включает в себя следующее.

1. Разработка цифровой стратегии на основе видения бизнеса и его миссии с учетом необходимости внесения постоянных корректировок (высокая скорость появления цифровых новинок, изменения законодательства и т. д.).

2. Создание архитектуры ИТ-систем или ИТ-ландшафта. Этот этап предполагает разработку наборов программных, вычислительных и телекоммуникационных средств, выстроенных в определенной конфигурации и обеспечивающих работу операционных процессов для бизнес-подразделений.

3. Разработка ИТ-решений и ввод их в эксплуатацию.

В свою очередь, ученые определяют следующие основные эффекты цифровизации банковской деятельности:

- изменение ожиданий клиентов;
- повышение ценности продукта/услуги за счет улучшения управления данными;
- преобразование операционных моделей в новую цифровую;
- формирование новых форм сотрудничества и партнерских отношений. Изменение ожиданий покупателей основано на идее о том, что продавец товара должен уметь предсказывать очевидные и нераскрытые потребности.

Предполагается, что цифровизация повлияет на изменение следующих бизнес-процессов:

- разработка новых продуктов (по словам руководителя Сбербанка, с 22–24 месяцев до 1–2 месяцев);

- связь с клиентом (большее количество каналов с одинаковыми/похожими пользовательскими интерфейсами). Ожидаемый эффект для индекса потребительской лояльности (Net Promoter Score, NPS) составляет 15–60 пунктов;

- скоринговые модели (кредитный скоринг, прогнозы оттока), созданные с использованием bigdata и машинного обучения.

Однако для успешного внедрения цифровых технологий в финансовый сектор экономики, а также для оценки целевых областей для улучшения цифровой экономики России был проведен анализ с использованием Индекса сетевой готовности Всемирного экономического форума.

К 2017 г. Российская Федерация заняла в данном Индексе 41-е место (из 139), а за последние 3 года не произошло никаких существенных изменений (50-е место в 2015 г. и 41-е в 2016 г.).

Согласно Индексу, регуляторная среда крайне неэффективна (88-е место), что создает неблагоприятные условия для внедрения новых банковских продуктов, таких как p2p-кредитование, блокчейн-смарт-контракты и т. д. Этот вопрос был рассмотрен в новой программе «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденной протоколом заседания президиума Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам от 4 июня 2019 г. № 7 [2]. Ускорение внедрению цифровых технологий в 2020 г. придала сама жизнь.

Однако есть три проблемные области, которые либо не будут затронуты новой политикой вовсе, либо будут затронуты недостаточно. На данный момент информационно-коммуникационные технологии в РФ оказывают слабое влияние на бизнес (97-е место) и организационные модели (75-е) [11]. Европейские и американские коллеги не внесли практически никаких изменений в бизнес-модель банка, воспроизведенную в России, за исключением первого крупного цифрового банка «Тинькофф». Это подтверждается низким уровнем освоения технологий и недостаточным потенциалом для инноваций (рис. 11.3). Наконец, покрытие мобильной сети не охватывает в должной мере некоторые северные и менее развитые регионы.

В совокупности все эти факторы могут негативно повлиять на проникновение таких финансовых услуг, как мобильные приложения банков, и связаны с отсутствием доступа к новейшим финансовым разработкам. Для эффективного преодоления подобных проблем банкам и регулятору следует найти устойчивый базис для сотрудничества в цифровую эпоху, который на данный момент отсутствует.



Рис. 11.3. Сетевая готовность Российской Федерации по сравнению с другими странами с более высоким уровнем дохода [11]

Однако, несмотря на неблагоприятные условия развития и внедрения цифровизации в России, в финансовом секторе активно внедряется блокчейн-технология, появившаяся на свет в 2008 г. в качестве основы для протокола bitcoin [3]. Основным ее плюсом в данном случае считается весьма высокий уровень защиты каждой транзакции и обеспечение прозрачности в работе банка со своими клиентами. А комбинация криптографического шифрования с распределенными системами bitcoin помогает передавать стоимость с той же быстротой, с какой интернет передает данные. За последние несколько лет блокчейн стал вполне жизнеспособной технологией в области решения многих бизнес-процессов и обмена стоимостью, избегая сложных схем обмена данными и, что стало особенно важным, без сторонних посредников.

Как в Российской Федерации, так и за рубежом внедрение блокчейн-технологии сегодня проходит в основном на уровне экспериментов. При этом отечественные банки склонны с гораздо большим оптимизмом смотреть на сроки массового распространения данной технологии в своей стране, нежели их иностранные коллеги [10].

В результате сейчас наблюдается заметная кооперация между крупнейшими мировыми банками и ведущими ИТ-компаниями.

Так, например, в 2015 г. западными банками был создан крупный международный консорциум R3 для исследования возможностей, которые дает блокчейн-технология. В свою очередь, Банк России в партнерстве с десятью крупными банками страны в 2016 г. создал консорциум «Финтех», целью которого явилось внедрение финансовых инноваций и обкатки технологии блокчейна в нашей стране. Ряд крупных банков проводит собственные эксперименты по применению блокчейна, наиболее активно в этом направлении работает ПАО «Сбербанк».

Наряду со Сбербанком достаточно активно участвуют в разработке и применении технологии «Альфа-банк» и «Райффайзенбанк». К примеру, «Альфа-банк» совместно с ООО «Сбербанк Факторинг» и крупнейшим в России ретейлером ПАО «М.Видео» участвовал в разработке открытой платформы для применения блокчейн-технологий в области финансирования поставщиков на условиях временной отсрочки платежа (так называемого факторинга) [8]. «Райффайзенбанк», в свою очередь, принял участие в проекте Национального расчетного депозитария по выпуску облигаций ПАО «МегаФон» с использованием блокчейна. Все три банка самостоятельно провели эксперименты по применению этой технологии в торговых сделках с использованием аккредитивов.

Одновременно, если рассматривать отрасль страхования в плане новых технологий, то она существенно отстает от банковской, где уже внедрено несколько блокчейн-решений, она, так или иначе, имеет уникальную возможность получить выгоду от их применения. В частности, блокчейн позволяет решать проблемы, знакомые подавляющему большинству страховщиков, такие как недостаточный уровень взаимодействия со своими клиентами, ограничения роста на уже зрелых рынках и т. д. Наиболее перспективными вариантами использования технологии блокчейна здесь являются: обеспечение роста, повышение эффективности и сокращение расходов. Важным также можно считать появление возможностей для развития страховых продуктов, связанных с так называемым интернетом вещей.

Таким образом, на текущий момент среди главных тенденций, происходящих в обществе и способствующих стремительному внедрению финансовых технологий, выделяют следующие:

- рост использования мобильных устройств. У людей появилась возможность использовать продукты финтеха с помощью мобильного гаджета, который можно всегда иметь при себе;

- недостаточная доступность финансирования со стороны традиционных финансовых институтов. Инновационное финансирование имеет гораздо более доступные и выгодные условия, нежели у традиционных банков, поэтому многие пользователи, которые по тем или иным причинам не имеют возможности воспользоваться услугами традиционных институтов, прибегают к услугам современных финансовых организаций, ведущих свою деятельность онлайн;
- существование возможности привлечения альтернативного финансирования со стороны населения и бизнеса. Примером использования таких возможностей являются peer-to-peer-площадки, где у бизнесов и предпринимателей появилась возможность финансироваться за счет населения, иногда даже без необходимости выплачивать проценты;
- рост доли населения, до этого момента не имеющего опыта инвестирования и получившего возможность научиться грамотно инвестировать сбережения благодаря появлению сервисов по онлайн-консультированию и управлению личными финансами.

Внедрение цифровых технологий требует принципиальных изменений в бизнес-стратегии всех без исключения отраслей российской экономики. Высокая эффективность применения инноваций подталкивает финансовый сектор к трансформации в целях усиления позиций на рынке и повышения уровня его взаимодействия с одиночными и групповыми клиентами, а также другими участниками рынка.

ИТ-проекты стали драйверами стабильного, а иногда и взрывного роста. Активность банков в этом направлении гарантирует организации выход на новый уровень, повышение ее привлекательности в глазах клиента, стабильность в присутствии на рынке.

Одним из главных и наиболее очевидных результатов цифровизации для розничных банков стало то, что клиенты предпочитают пользоваться их услугами посредством Сети, а не обращаться в ближайшее отделение. В результате снизившегося спроса на физическое присутствие банков количество их филиалов сократилось на 26% менее чем за 4 года.

Однако большинство банков пытаются пойти дальше, чтобы оптимизировать работу местных отделений, используя цифровые возможности.

В этом направлении банки активно внедряют технологию блокчейн. Однако отношение специалистов к этой технологии пока еще неоднозначно. Уже сегодня ко многим банкирам пришло осознание того факта, что эта технология при грамотной ее реализации может в перспективе принести выгоду и конкретным банкам, и всей банковской системе в целом.

Нельзя не отметить и тот факт, что цифровая трансформация, помимо потенциальных возможностей, может нести в себе также и существенные угрозы. Чтобы исключить их, необходимо тщательно проработать нормативно-правовую базу, регулирующую финтех, в особенности сферу кибербезопасности и защиты данных.

Уже сегодня регулирующий орган принял достаточные меры в отношении рисков, которые являются неотъемлемой частью цифровизации, в первую очередь проблем кибербезопасности и цифровой идентификации. Новая отрасль под названием RegTech, появившаяся в мире в последние пару лет, призвана помочь банкам справиться с растущим числом нормативных требований и рисков. Однако в России этой отрасли пока не существует из-за неэффективной правовой системы, которая делает управление рисками при использовании ИТ-технологий неуместным.

Еще одним из интересных ожидаемых побочных эффектов цифровизации является консолидация рынка, так как банки среднего и малого размера не смогут выдерживать гонки ИТ-вооружений. Закономерным результатом должно оказаться повышение качества услуг, предоставляемых меньшим количеством банков.

Библиографический список

1. Банковская система в цифрах и графиках [Электронный ресурс]. — URL: https://asros.ru/upload/iblock/513/txb1f8lxav04ofgik378t0zbd1qmxw0/Sbornik-I-kv-2021_final.pdf (дата обращения: 16.09.2021).
2. Кузнецова Т. Е., Петрова Л. А. Цифровизация банковской системы России с внедрением современных технологий [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovizatsiya-bankovskoy-sistemy-tsifrovaya-transformatsiya-sredy-i-biznes-protsessov/viewer> (дата обращения: 15.09.2021).
3. Шапиро И. Е. Возможные риски и угрозы для банковской сферы при массовом внедрении технологии blockchain / И. Е. Шапиро // Финансовые исследования. — 2019. — № 1(62). — С. 32–36.
4. Шербакова Н. В. Цифровые технологии в банковском секторе РФ: особенности и сопутствующие угрозы / Н. В. Шербакова // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. — 2021. — Т. 6. — № 1(19). — С. 136–146. — DOI 10.21603/2500-3372-2021-6-1-136-146.
5. Bataev A. V., Gorovoy A. A., Mottaeva A. Digital transformation of the financial sector in Russia and the world [Electronic resource]. — URL: <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85063064351&origin=inward&txGid=11a81ffd5ff25940c45e0a23c32de446> (date of application: 19.09.2021).

6. *Golubev A., Rodionov A., Ryabov O.* Analysis of the transformation of the Russian banking system [Electronic resource]. — URL: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=57208466983> (date of application: 21.09.2021).
7. *Golubev A., Ryabov O.* Transformation of traditional financial companies into FinTech [Electronic resource]. — URL: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=57208466983> (date of application: 21.09.2021).
8. *Golubev A., Ryabov O., Zolotarev A.* Digital transformation of the banking system of Russia with the introduction of blockchain and artificial intelligence technologies [Electronic resource]. — URL: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=57208466983> (date of application: 21.09.2021).
9. *Guo Y., Liang C.* Blockchain application and outlook in the banking industry (Review) [Electronic resource]. — URL: <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85018657883&doi=10.1186%2fs40854-016-0034-9&origin=inward&txGid=d147075504789158eeaeac50ac734e3> (date of application: 25.09.2021).
10. *Hua X., Huang Y., Zheng Y.* Current practices, new insights, and emerging trends of financial technologies [Electronic resource]. — URL: <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85073077433&doi=10.1108%2fJMDS-08-2019-0431&origin=inward&txGid=811b56c1ba654f9b4a5f3c700259a46a> (date of application: 25.09.2021).
11. *Kudryavtseva T. J., Skhvediani A. E., Bondarev A. E.* Digitalization of Banking in Russia: Overview [Electronic resource]. — URL: https://www.researchgate.net/publication/324725878_Digitalization_of_banking_in_Russia_Overview (date of application: 15.09.2021).
12. *Schmidt J., Drews P., Schirmer I.* Digitalization of the banking industry: A multiple stakeholder analysis on strategic alignment [Electronic resource]. — URL: <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85048385580&origin=inward&txGid=50a4ba590dce7cd615eedf68ae7d7189> (date of application: 28.09.2021).
13. *Semenyuta O. G., Andreeva A. V., Sichev R. A., Filippov Yu. M.* Digital technologies in lending small and medium-size enterprises in Russia [Electronic resource]. — URL: <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85069652282&origin=inward&txGid=b955fbf9a6af9c149185e8cb9f33c9729> (date of application: 28.09.2021).
14. *Soloviev V.* Fintech Ecosystem in Russia [Electronic resource]. — URL: <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85060060788&doi=10.1109%2fMLSD.2018.8551808&origin=inward&txGid=aa5048c8e2ff21aa2f5361a361cbe00c> (date of application: 28.09.2021).
15. *Soloviev V. I.* Fintech ecosystem and landscape in Russia [Electronic resource]. — URL: <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85060060788&doi=10.1109%2fMLSD.2018.8551808&origin=inward&txGid=aa5048c8e2ff21aa2f5361a361cbe00c> (date of application: 28.09.2021).
16. *Thakor A. V.* Fintech and banking: What do we know? [Electronic resource]. — URL: <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85072204979&doi=10.1016%2fj.jfi.2019.100833&origin=inward&txGid=25c83ae2e1cab43da44dbff81ef287d5> (date of application: 28.09.2021).

Глава 12

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИССЛЕДОВАНИЙ

Содержание и основные направления исследований инноваций

Развитие экономики современного государства невозможно себе представить без внедрения инноваций¹. История развития экономики свидетельствует, что инновации всегда выступали в качестве одного из определяющих факторов экономического развития, приобретения странами конкурентных преимуществ [36]. Особое положение инноваций позволило к настоящему времени обособить и рассматривать в качестве отдельной и необходимой составляющей части экономической науки инновационную экономику.

Начало становления инновационной экономики исследователи связывают с именем Й. Шумпетера. Этот исследователь связывал содержание инновационной экономики с возникновением в предпринимательской среде новшеств, названных им инновациями, которые позволяют разделить процессы экономического роста и экономического развития. Инновации предполагают новые комбинации факторов производства и приносят новизну в производство товаров, внедрение технологий, в освоение новых рынков сбыта, освоение новых ресурсов и организацию работы предприятий [48].

Взгляды Й. Шумпетера получили особое развитие в связи с необходимостью преодоления кризисов экономики [20; 50; 59 и др.]. Сам основоположник инновационной экономики считал инновации важной составляющей причин циклического развития экономики [55; 56 и

¹ Инновация (от англ. innovation) — новшество, нововведение.

др.], в том числе циклов Н. Д. Кондратьева. Причинами возникновения циклов Кондратьева являлись технические открытия и изобретения, которые инициировали преобразования производств, освоение новых территорий, повышение квалификации кадров, иными словами — обеспечивали экономический рост [19].

Идеи Шумпетера «красной нитью» проходят в исследованиях выдающихся экономистов XX в. Так, нобелевский лауреат С. Кузнец отмечал роль науки и знаний в появлении прорывных идей и инноваций для преодоления кризисных явлений в экономике [57]. О роли предпринимателя-инноватора в экономическом развитии развивал идеи другой нобелевский лауреат А. Хайек [54]. Преодоление кризисов экономики Г. Менш связывал с возникновением инновационных прорывов, усматривая в этом закономерность. Инновации, возникшие в период депрессии, по его мнению, на продолжительное время определяют направления последующего развития экономики. Он назвал это явление «триггерным эффектом депрессии» [58].

Инновации как фактор экономического развития позволяют по-иному взглянуть на вопросы не только экономической, но и общественной истории. В контексте инновационной экономики было переосмыслено содержание работ предшественников, выявлены предпосылки появления теории цикличности и инновационного развития в трудах Х. Кларка, К. Маркса, М. И. Туган-Барановского и др. [26]. Различное положение стран в мировой экономике свидетельствует о том, что инновационное развитие протекает неравномерно и актуальное понимание его содержания специфично для каждого государства.

Инновации и рыночные преобразования России

Инновационная экономика России располагает особенностями формирования, которые предполагают специфические направления и перспективы развития [14]. Россия имеет огромный потенциал, доставшийся от Советского Союза. Он реализуется в области освоения космоса, производства уникального вооружения, разработки программного обеспечения и т. д. Но, с другой стороны, инновационная продукция в сфере товаров повседневного спроса в России имеет в основном иностранное происхождение, а творческий и инновационный потенциал населения в России находит применение в основном в рамках государственных программ на крупных специализированных пред-

приятнях государственного сектора экономики. Не так велико в сопоставлении с зарубежным опытом количество примеров участия в инновационных проектах предприятий малого и среднего бизнеса. Следует признать многие упущенные возможности России в инновационной сфере [42]. Показательно, что доля внутренних затрат на исследования и разработки в России в течение последнего десятилетия практически не изменялась и составила по итогам 2018 г. более чем в 2 раза меньше средних значений этого показателя для стран «Большой семерки». Среди стран БРИКС представляет интерес опыт Китая. Его показатели близки к параметрам стран G7 — 2,19%. Исследователи отмечают, что эти результаты были во многом обеспечены отношением в Китае к заделам академической науки [17; 30 и др.]. Многие инновационно активные компании были сформированы на базе государственных научно-исследовательских институтов.

И в этом отношении очевиден нереализованный потенциал Российской Федерации по внедрению инновационных решений. Следует отметить, что разрыв между наукой и производством, за исключением разве что военно-промышленного комплекса, был характерен и для советской экономики. Административные препоны, возникшие еще с разделения науки по отраслевому принципу в 60-е гг., не позволяли находить эффективные решения по внедрению инноваций в экономике Советского Союза. Барьеры между фундаментальными исследованиями, отраслевой наукой и производством сохранились и в годы реформ, а под напором приватизации и преобразования научно-технических комплексов в совокупность разрозненных хозяйствующих субъектов отечественная наука была поставлена на грань выживания, была вынуждена заниматься чем угодно, только не наукой. На этом фоне не вызывают удивления показатели крайне незначительного вовлечения в хозяйственный оборот лицензионных договоров. По данным Роспатента, эти показатели находятся на уровне 2,2–2,4%. Российская наука в условиях рыночных преобразований оказалась неспособной выступать в качестве драйвера экономического роста. Вклад российской науки в экономическое развитие государства исследователи оценивают на уровне, который не превышает один процент [42].

В основе названных проблем, отличий достигнутых результатов в сопоставлении, например, с китайским опытом лежат последствия проведения неолиберальной стратегии перехода к рыночной экономике, которой придерживалось руководство России в первые десятилетия рыночных преобразований [22]. Произошла кардинальная трансфор-

мация экономики. Только к началу 2008 г. удалось достичь объема ВВП уровня 1989 г. И то, данное достижение можно считать таковым весьма условно, так как в сопоставлении с 1989 г. в 2008 г. инвестиции в основной капитал составили только 64%, а объемы промышленной продукции — 73% [11].

Российская Федерация предшествующих десятилетий, реализовывавшая главным образом ресурс ранее накопленных технологических решений и богатый природно-ресурсный потенциал, оказалась втянутой в губительную для российской экономики систему взаимоотношений между экспортерами и потребителями сырьевых ресурсов. Отдавая сырье на экспорт, Российская Федерация в течение длительного времени не сформировала условий, достаточных для восстановления своего потенциала [4].

Переход к новой модели экономического развития в современной науке часто рассматривается через процессы деиндустриализации экономики. В основе такого подхода закладывается идея переноса внимания экономической политики на поиск таких видов экономической деятельности, которые способны к максимальному масштабированию экономических результатов [41]. В работах многих исследователей успехи ведущих экономик мира рассматриваются исключительно с позиций того, что эти экономики, производя масштабируемые продукты (идеи), позволяют им реализовываться в немасштабируемых продуктах (вещах). Таким образом, достигается эффект, предполагающий получение непропорционально большого конечного результата в сопоставлении с затратами труда [2].

Ориентиры деиндустриализации, а также поиск масштабируемых результатов экономической деятельности требуют уточнения традиционных подходов к оценке результатов экономической деятельности. Так, осуществление проектов, исходя исключительно из оценок окупаемости вложений, без учета социально-экономических последствий, воздействия на состояние окружающей среды, развитие инфраструктуры и улучшение качества жизни населения является проявлением экономической политики, которая не рассматривает перспектив национальной экономики и стратегического видения ее будущего.

На наш взгляд, деиндустриализация не может выступать в качестве ориентира политики инновационного развития. Она может претендовать лишь на статус некоторого побочного эффекта инновационного развития. Новые технологии и инновационные решения предоставляют национальным экономикам полноценные эффекты только тогда,

когда позволяют своевременно проводить структурные преобразования существующей индустрии государства, обеспечивать рост ее конкурентоспособности. А это уже иной ориентир, который будет правильно именовать индустриализацией, основанной на передовых инновационных решениях, или «новой индустриализацией». Преобразование экономики в контексте ее инновационного развития, создание условий для появления сегментов народного хозяйства, способных к масштабированию результатов, требует соответствующих измерений. Так, положительная динамика 2000-х гг. по объему ВВП, инвестиций в основной капитал и пр., по сути, убаюкала органы власти, которые не предприняли в этот период необходимых мер по должному мониторингу происходящих изменений и формированию экономической базы для преодоления возможных кризисных явлений, ограничившись финансовыми накоплениями «на черный день».

Влияние исторического опыта на инновационное развитие

Экономика России в течение последних столетий своей истории неоднократно переживала радикальные изменения, связанные с внедрением инноваций. Этот опыт, а именно предпосылки и последствия происходивших трансформаций, представляет интерес, так как позволяет рассмотреть российскую специфику инновационного развития.

Заслуживают внимания реформы Петра I начала XVIII в. Однако они коснулись главным образом формирования внешних атрибутов успешного на тот период государства и не затрагивали базисные институты и содержание общественных отношений [14]. Достижение поставленных целей обновления страны могло быть обеспечено только одним путем. Путем принуждения на уровне насилия. Тем не менее результат был достигнут. Была создана материальная база для последующих преобразований. В стране появились передовые для того времени производства. Государство приобрело вооруженные силы и флот, способные защитить себя от внешней агрессии. Произошедшие в петровские времена изменения могли состояться только в условиях абсолютной власти, железной политической воли главы государства, не учитывающей материальные и человеческие потери ради достижения поставленных целей.

Столь же значим для экономической истории России опыт реформ сталинского периода. В течение 30-х гг. XX в. в беспрецедентные сро-

ки в Россию были привлечены необходимые ресурсы и технологии для формирования материальной основы промышленного развития. Следует отметить исходные условия, в которых находился Советский Союз. Они были так сформулированы на Первой Всесоюзной конференции работников социалистической промышленности 4 февраля 1931 г. в речи И. В. Сталина «О задачах хозяйственников»: «Мы отстали от передовых стран на 50–100 лет. Мы должны пробежать это расстояние в 10 лет. Либо мы сделаем это, либо нас сомнут» [9]. Находясь под внешним давлением, испытывая целенаправленные ограничения, лавируя на противоречиях между странами, которые определяли мировую политическую повестку дня, нашей стране удалось решить поставленные задачи [45].

Таким образом, в истории страны инновационное развитие было неразрывно связано с применением мобилизационных механизмов. Россия достигала целей в переломные периоды истории своего развития. Однако те издержки, которые предполагали проведение преобразований в годы петровских и сталинских реформ, в настоящее время являются неприемлемыми.

Меры по обеспечению инновационного развития

Необходимость инновационных преобразований для обеспечения конкурентоспособности экономики современной России очевидна. Об этом было заявлено давно и на самом высоком уровне. Инновациям, как составной части государственной политики, пожалуй, наибольшее внимание стало уделяться во второй половине первого десятилетия XXI в. Наряду с совершенствованием институтов, инфраструктуры и развертыванием инвестиционной деятельности инновационное развитие стало рассматриваться в качестве одного из основных направлений государственной экономической политики (так называемые четыре И)².

Ориентиры государственной политики, предполагающей переход от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста, были детализированы в утвержденной 17 ноября 2008 г. Концепции долгосрочного социально-экономического развития Россий-

² Предвыборная программа Дмитрия Медведева. 26.02.2008 (обновлено 08.06.2008) // Сетевое издание РИА Новости [Электронный ресурс]. — URL: <https://ria.ru/20080226/100066207.html> (дата обращения: 01.06.2021).

ской Федерации³. В этом документе были обозначены целевые показатели, достижение которых предполагалось до 2020 г. Инновационная составляющая государственной политики была подробно освещена в утвержденной 8 декабря 2011 г. распоряжением Правительства Российской Федерации Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.⁴ В Стратегии были обозначены 45 целевых показателей, характеризующих преобразования по восьми группам основных мероприятий.

На сайте Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации представлены данные о достижении запланированных Стратегией показателей⁵. В настоящее время можно констатировать как недостижение целевых ориентиров, так и неудовлетворительные результаты работы, запланированной в Стратегии инновационного развития [15; 35 и др.].

Бесспорно, что период действия Стратегии оказался весьма проблемным. На результатах реализации этого документа сказалось влияние: присоединения в 2012 г. России к ВТО; антироссийских санкций после событий 2014 г.; необходимого включения Стратегии инновационного развития в систему документов стратегического планирования Российской Федерации; событий, связанных с кризисом экономики, вызванным ограничениями экономической деятельности в период распространения COVID-19, и пр.

Инновационный сценарий требует, наряду с совершенствованием инфраструктуры и привлечением инвестиций, проведения институциональных преобразований. Именно эти трансформации должны были сформировать основу для качественных изменений развития экономики. Об их значимости много сказано в упомянутых документах стратегического планирования, но, учитывая полученные результаты,

³ О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 28.09.2018).

⁴ Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р (ред. от 18.10.2018).

⁵ Наука и инновации. Целевые индикаторы реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. Дата обновления 15.06.2020 // Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.gks.ru/folder/14477> (дата обращения: 20.06.2021).

следует признать, что внимания им не было уделено достаточно. Принятые решения не создали необходимых условий для достижения поставленных целей, явились продолжением принятого ранее курса, базирующегося на ранее возникших принципах и методах проведения экономической политики.

Национальная экономика в процессе смены технологического уклада

Как совершенно справедливо указывалось в Концепции долгосрочного развития 2008 г. и Стратегии инновационного развития 2011 г., для реализации инновационного сценария требуется согласованная деятельность общества, деловых элит и государственной власти. Их взаимообусловленная и целенаправленная работа должна сформировать те силы, которые окажутся способными к достижению целей инновационного развития.

Общество и сама по себе социальная среда не могут выступать в качестве локомотива модернизационных и инновационных преобразований, являясь чаще всего средой инертной и стремящейся к сохранению традиционных форм организации. Эту особенность отмечал еще Й. Шумпетер [48], об этом говорят и современные исследователи, анализируя российский опыт реформ последних десятилетий [18; 23 и др.]. Для включения общества в процессы преобразований необходимы внешние для него воздействия, реализация мер по формированию заинтересованных участников инновационного обновления, которые поддерживаются органами власти и реализуются наиболее активной частью общества — бизнесом, заряженным предпринимательской инициативой.

В ходе реформ в России сформирована ситуация, при которой крупный бизнес (бизнес-элита) оказался наименее заинтересованным в инновационном обновлении экономики. Сырьевая модель, дающая ему стабильный источник доходов, предполагающая ограниченное количество конкурентов, способных покуситься на имеющийся у них бизнес, вполне устраивает тех, кто мог бы выступать в качестве заинтересованного участника инновационного развития. Для современной российской бизнес-элиты стремление к модернизации и инновационным преобразованиям предполагает «отказ от хорошего ради лучшего», причем без какой бы то ни было уверенности, что достигнутые результаты в процессе инновационного обновления не ухушат

их текущего положения [18]. Следует констатировать, что интересы крупного бизнеса России идут вразрез со стратегическими интересами развития государства.

Следует отметить, что ориентиры модернизации экономики, обозначенные руководством страны в 2008 г., оказались не в полной мере соответствующими требованиям времени. Безусловно, обеспечение соответствия национальной экономики стандартам, которые установились в ведущих экономиках мира — в вопросах организации производственных процессов, применения передовых технологий, качества управления предприятиями, действия рычагов государственного регулирования и пр., можно рассматривать в качестве ориентиров государственной политики. Однако эти стандарты-ориентиры, современные на сегодня, могут оказаться устаревшими завтра. Тогда появление новых успешных практик в мире будет возвращать экономику страны на прежние позиции. Такой подход в современной научной литературе часто называют «догоняющей» моделью экономического развития. Вопросы адаптации экономики России к требованиям нового технологического уклада требуют постановки задач «прорывного» развития, при которых ориентиры, формируемые в настоящее время, не теряют своей актуальности в будущем [12; 16; 46 и др.].

Разделение ориентиров развития экономики на «догоняющие» и «прорывные» носит условный характер. Инновационное развитие имеет нелинейный характер. Вслед за появлением успешной практики наступает период ее распространения и модификаций для различных условий национальных экономик. И это распространение не может происходить равномерно. Изучение истории экономики, начиная со времен появления первых промышленных предприятий, позволяет исследователям назвать не менее семи технологических укладов [7; 13; 39 и др.].

Обеспечить динамику изменений в соответствии с тенденциями развития экономики нового технологического уклада невозможно без сочетания ориентиров «догоняющего» и «прорывного» развития. Опираясь на опыт исследований инновационного развития в различные периоды и в различных условиях национальных экономик, можно сформировать представления о содержании ориентиров инновационной политики, актуальных для текущей повестки дня Российской Федерации.

Для каждого периода развития общества существовали свои «вызовы времени» — факторы, обусловленные различными технологическими возможностями, масштабами национальных экономик, особен-

ностями общественно-политической культуры, формами управления, социальными процессами и пр.

В каждой стране хозяйствующие субъекты ставили перед собой цели и добивались определенных результатов, вместе с тем определялись и реализовывались свои варианты ответов на эти «вызовы времени». И эти решения формировали уникальные черты исторического пути каждого государства, а разнообразие вариантов ответов на «вызовы времени» предопределило распределение стран на различные позиции при оценке уровня их инновационного развития в настоящее время⁶.

Признавая разнообразие форм проявления инновационного развития, исследователи отмечают некоторые общие закономерности. Значительное количество современных исследований, посвященных разработке закономерностей развития инновационных процессов, построено на простом и логичном разделении факторов, актуальных в «прошлом», и факторов, актуальных в «будущем». При таком разделении исследователи указывают, что в «прошлом» действовали факторы отсталые и неэффективные, а в «будущем» будут и должны действовать факторы новые, перспективные и инновационные.

В этой связи интересным представляется разделение двух групп факторов интенсификации общественного производства, которое предложил Дипак Лал [25]. К первой он отнес факторы, определяемые процессами специализации и развития международной торговли, а ко вторым — факторы, определяемые научно-техническим прогрессом. Развитие под влиянием первой группы факторов он предложил называть в честь одного из основоположников классической экономической теории «смитовским». Вторая группа факторов задает импульсы прорывного опережающего развития, поэтому такое развитие он предложил назвать в честь одного из героев мифов Древней Греции «прометеевским».

По мнению Д. Лала, развитие экономики государств под влиянием первой группы факторов происходит постепенно и предсказуемо. Особенностью «смитовского» развития, по его мнению, является постепенный характер технологических преобразований и низкие темпы роста производительности труда. Вторая группа факторов предлагает кардинальные технологические преобразования, существенный рост

⁶ About the Global Innovation Index [Electronic resource]. — URL: <https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4434> (date of application: 01.06.2021).

производительности труда и, как следствие, неизбежную трансформацию специализации национальных экономик, изменение места государств в общей динамике экономического развития [53].

Такой подход отражает широко распространенное в современной науке отношение к инновациям. Во многом он обусловлен, с одной стороны, завышенными ожиданиями от их внедрения, а с другой — неудовлетворенностью оценки тех темпов роста, которые обеспечиваются механизмами развития, основанными на конкуренции и разделении труда.

Следует напомнить о тех эффектах, которые получила экономика на начальных этапах внедрения принципов разделения труда. Следует признать, что они были подлинным инновационным прорывом эпохи Великой промышленной революции. А. Смит в своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов», рассматривая эффекты разделения труда, приводил пример производства булавок: десять человек, выполняя ограниченное количество специализированных операций, способны изготавливать 48 000 булавок в течение дня, но в одиночку, выполняя самостоятельно все операции, работнику будет затруднительно выпустить и 20 булавок в день [37]. Разделение труда, как показывает исторический опыт, будет оставаться залогом обеспечения высоких показателей производительности, оно является неотъемлемым условием научно-технического прогресса. Даже если «смитовское» развитие рассматривать исключительно в контексте развития международной торговли, то и в этом случае выводы о незначительном росте производительности труда как отличительной черте этого направления развития не находят подтверждения. Об этом, в частности, свидетельствуют работы Д. Рикардо, посвященные «теории сравнительных издержек» [33]. Таким образом, при изучении механизмов преобразований, адаптирующих национальную экономику к условиям нового технологического уклада, рассмотренное «смитовское» и «прометеевское» направления справедливо не противопоставлять, а рассматривать в качестве неразрывно связанных и взаимодополняющих.

Еще одним и весьма распространенным в современной науке стал «глобализационный» подход к рассмотрению места инноваций в экономике. В соответствии с этим подходом признается существование некоей единой «магистральной» развития мирового сообщества, а сам факт признания существования этой «магистральной» представляет собой основную закономерность, которая объясняет логику экономического развития как такового.

С указанных позиций каждое государство прошло на пути общественно-политического и экономического развития определенную дистанцию — какая-то страна на настоящий момент ушла дальше, а какая-то нет. Отстающие и слаборазвитые страны, в соответствии с этими представлениями, изучают опыт развитых государств и перенимают его, внедряют у себя институты, сформированные в государствах — лидерах цивилизационного развития, применяют отработанные в развитых странах методы государственного регулирования. Инновационное развитие оказывается одной из составляющих общей динамики заимствований стран со слабой экономикой от стран с экономикой сильной.

Однако такая «схема» на практике дает сбой. Формирующиеся по зарубежным образцам институты при их заимствовании не показывают должной эффективности работы. Инновации, возникающие в развивающихся странах, не находят там должного понимания и внедрения, а носители инновационных решений эмигрируют в страны с развитой экономикой, где применяют свои открытия. Вместе с тем дистанции между государствами на «общем цивилизационном пути» сохраняются.

При определении перспектив инновационного развития важно учитывать исторический опыт, который был накоплен национальными экономиксами. Является заблуждением отказ от учета национальной специфики и следование заготовленным рецептам обеспечения прорывного пути развития. И опыт таких стран, как Китай, Индия, Япония и пр., свидетельствует о том, что одни и те же цели могут достигаться разными путями.

Попытки разработки универсальных рецептов экономического роста и движения стран по единой «магистрале» развития мирового сообщества предпринимаются регулярно. Наиболее известными и обсуждаемыми в научной литературе, деловых и политических кругах в последние десятилетия стали «Рекомендации Вашингтонского консенсуса» [60].

Наиболее системно эти рекомендации в 80–90-е гг. излагал Д. Уильямсон. Они последовательно внедрялись Международным валютным фондом (МВФ) и Всемирным банком в качестве условий предоставления кредитов этими организациями правительствам стран с развивающейся экономикой. Рекомендации реализовывались государствами Латинской Америки, Африки, Азии, Восточной Европы, странами бывшего Советского Союза и др. Как показал опыт, все страны — реципиенты этих рекомендаций столкнулись со стандартным набором

проблем и стандартным набором последствий, которые вылились в глубокие системные кризисы, рост внешнего и внутреннего долга, ухудшение качества жизни населения, снижение возможностей руководства страны контролировать процессы социально-экономического развития и пр. [3; 21; 52 и др.]. Особые последствия для репутации «Вашингтонского консенсуса» имела серия кризисов национальных экономик рубежа столетий, поразивших начиная с 1997 г. страны Азии и вплоть до 2002 г. страны Латинской Америки.

Интересно наблюдение норвежского исследователя Эрика Райнерта, сопоставлявшего последствия от внедрения рекомендаций «Вашингтонского консенсуса» в Бразилии, Индии, Китае и России. Масштабных разрушительных последствий кризисов рубежа столетий удалось избежать в тех странах, где были велики силы «идеологической инерции», в которых плохо приживались положения неолиберальной идеологии «Вашингтонского консенсуса», в которых в процессе преобразований удалось сохранить общую структуру производственного сектора экономики. По наблюдениям этого исследователя Россия больше других приложила старания по внедрению требований «Вашингтонского консенсуса» и, как следствие, оказалась в положении наиболее пострадавшем [32].

Приобретенный опыт предоставил богатую почву для критики положений «Вашингтонского консенсуса». Критика исходила не только от ученых, но и от политических и общественных деятелей. Эта критика велась по самым разным направлениям. Так, высказывались обоснования полного отрицания возможности и целесообразности внедрения каких бы то ни было стандартов в организации национальных экономик. Весьма многочисленны обвинения в политической ангажированности рекомендаций «Вашингтонского консенсуса», которые действовали в интересах ограниченного числа государств и не способствовали решению проблем стран, отстающих во внедрении инноваций. Вместе с тем разрабатывались и предложения по корректировке рекомендаций, подготовке новой редакции «консенсуса» [1]. Наиболее последовательными были работы, в которых обосновывались предложения по дополнению рекомендаций в части усиления государственных и надгосударственных институтов в системе глобального регулирования [38].

Особое внимание критиков «Вашингтонского консенсуса» привлекли вопросы проведения институциональных преобразований. Исследователи отмечают предложения по заимствованию формата рабо-

ты отдельных институтов, несмотря на то, что в странах-реципиентах отсутствовал опыт их функционирования. По мнению критиков, более эффективным было бы создание новых институтов, адаптированных к условиям определенной национальной экономики, с наделением этих институтов соответствующими функциями. Столь же сомнительна, по их мнению, эффективность преобразований действующих институтов с наделением их непривычными и несвойственными функциями, без учета того, какое место и какую роль эти институты выполняют в экономике [10; 27 и др.].

По мнению подавляющего большинства исследователей, любые попытки создания унифицированных моделей функционирования институтов рыночной экономики будут сталкиваться с невозможностью учесть весь комплекс предпосылок их формирования и особенностей функционирования в условиях национальных экономик. А следовательно, при общем понимании целей развития в каждом государстве пути их достижения будут уникальными.

Перспективы инновационного развития национальных экономик

Российские исследователи по-разному оценивают перспективы инновационного развития отечественной экономики. Весьма многочисленны работы, в которых обосновывается суждение о том, что «поезд уже ушел» и инновационное развитие может рассматриваться как определяющий фактор роста только у тех стран, которые занимают лидирующие позиции в мире. Остальные государства в силу своих особенностей могут претендовать только на то, чтобы как можно более удачно встроиться в процессы технологического развития, которое задают страны-лидеры. Этот, по сути, безальтернативный вариант предлагает странам, отстающим в движении по «магистралам» развития мирового сообщества, отказаться от поиска решений вопросов инновационной экономики. Страны-аутсайдеры должны заниматься тем, что им по силам, рассматривать развитие национальной экономики, опираясь на те факторы, которые были актуальны для предшествующих технологических укладов [5; 28 и др.].

Но более многочисленными являются исследования, посвященные поиску возможностей применения механизмов инновационного развития для преодоления существующего разрыва между экономиками, которые располагают большими и меньшими способностями обеспечения достойного качества жизни населения и поступательного со-

циально-экономического развития. В данном случае «догоняющее развитие» рассматривается не как приговор, а как признание того, что для экономики каждого государства существует комплекс вопросов, требующих адекватной оценки и поиска эффективных методов их решения [8; 16; 46; 47; 49 и др.].

В качестве варианта использования инновационных механизмов догоняющего развития в России рассматривается создание отдельных инновационных центров, своеобразных «анклавов» национальной экономики. Этот подход предполагает концентрацию внимания на отдельных отраслях, которые ориентированы на соответствие передовым требованиям текущего технологического уклада. Государственной политикой в этом случае направляются имеющиеся ресурсы на продвижение ограниченного количества отраслей. В перспективе, по замыслу «анклавного» инновационного развития, передовые отрасли должны стать «локомотивами» развития для всего народного хозяйства в целом.

Этот подход последовательно реализовывался в Индии. Благодаря целенаправленной государственной политике и поддержке в этой стране по ряду направлений удалось добиться существенных успехов [43]. Исследователи особо отмечают достигнутые результаты в сфере информационных технологий [24].

Но предпринятые меры не привели к существенным изменениям положения Индии в рейтингах инновационного развития, в том числе в рейтинге Глобального инновационного индекса и в рейтинге Ежегодника мировой конкурентоспособности — IMD⁷. Оказались весьма скромными результаты вклада инновационного сектора в обеспечение общего роста экономики Индии. И основной причиной этого является закрытость проводимых модернизированных секторов экономики страны для распространения накопленного потенциала на развитие остальных отраслей народного хозяйства. Иными словами, инновации не получили желаемого продвижения и распространения.

Интересы бизнеса к развитию инноваций существенно подкреплены мерами государственной поддержки. Лишаясь этой поддержки,

⁷ About the Global Innovation Index [Electronic resource]. — URL: <https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4434> (date of application: 01.06.2021); Stages of Development. Competitiveness & Economic Development. Institute For Strategy & Competitiveness. Harvard Business School [Electronic resource]. — URL: <https://www.isc.hbs.edu/competitiveness-economic-development/frameworks-and-key-concepts/Pages/shapes-of-development.aspx> (date of application: 01.06.2021).

предприниматели не находят благоприятных для себя условий работы. Эксперты Индекса глобальной конкурентоспособности (GCI) называют множество причин такого поведения бизнеса. Из 141 страны, рассмотренной ими в 2019 г., Индия по характеристикам проникновения информационно-коммуникационных технологий заняла 120-е место, по показателям образования и навыков людей — 107-е место, по состоянию рынка труда — 103-е место, по характеристикам потребительского рынка — 101-е место. Разительно выше положение этой страны по параметрам размера внутреннего рынка — 3-е место, способности к инновациям — 35-е место, финансовой системы — 40-е место, макроэкономической стабильности — 43-е место и качества институтов — 59-е место⁸. Для Индии, продемонстрировавшей, по терминологии экспертов GCI, «способности к инновациям», преуспевшей на рынке производства программного обеспечения, трудно рассчитывать на эффекты экономического роста, находясь на 120-м месте по показателю проникновения информационно-коммуникационных технологий из 141 обследованной в 2019 г. страны.

Для определения перспектив развития Российской Федерации необходимо учесть следующее. Инновационные «анклавы» позволяют приобрести отдельные эффекты, получить результаты, актуальные для достижения определенных целей государственной политики. Но недостатками такого подхода является очевидная зависимость инновационного развития от мер государственной поддержки, недостаточное внимание прочим отраслям и сферам экономики. Опыт стран — лидеров инновационного развития свидетельствует о том, что для продвижения инноваций необходимо располагать ресурсом широко диверсифицированной экономики, сложной внутренней системой разделения труда, что предполагает участие в экономическом развитии широких слоев населения. Именно эти факторы являются крайне важными применительно к масштабам экономики России [44; 51 и др.]. Сбалансированное развитие может быть обеспечено только за счет сохранения внутренних пропорций — между отраслями, которые имеют перспективы осуществления технологических прорывов, и отраслями, которые должны выступать в качестве субстрата для внедрения инновационных решений в настоящем и появления инноваций

⁸ The Global Competitiveness Report 2019. Editor K. Schwab [Electronic resource]. — URL: http://http://www.cdi.org.pe/pdf/IGC/2019/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf (date of application: 01.06.2021).

в будущем. Состояние (условно названных) прочих отраслей должно быть комфортным как для распространения найденных инновационных решений, так и для генерации новых.

Из сказанного следует, что, наряду с постановкой вопросов формирования условий для технологических прорывов и обеспечения инновационного развития, не следует недооценивать решения проблем комплексного развития производственной сферы, промышленности и сельского хозяйства, а также сферы услуг и качества инфраструктуры. Инновационная политика приобретает мультипликативные возможности только при условии ее рассмотрения в качестве неотъемлемой составляющей общей социально-экономической политики, формирования среды, качественное состояние которой соответствует передовым мировым стандартам, не располагает нерешенными проблемами модернизации и располагает ресурсными возможностями для осуществления долгосрочной политики инновационного развития.

Перспективы реализации стратегии инновационного развития России

В свете последних внешнеполитических событий для Российской Федерации как никогда стала актуальной проблема реиндустриализации. В ближайшей и, скорее всего, долгосрочной перспективе поступательное развитие России будет связано с повышением эффективности использования внутренних ресурсов инновационного развития. Необходимо восстановление производственных способностей экономики России. Экономика знаний и отдельные отрасли высокого технологического уровня не спасут от проблем, связанных с распространением, казалось бы, уже созданных инноваций. А следовательно, точечные инновационные прорывы не принесут народному хозяйству страны должных мультипликативных эффектов.

Российская экономика, исходя из тенденций научно-технического прогресса, должна определиться с «направлением главного удара» инновационного развития будущего. Это определяется ограниченностью располагаемых ресурсов и логикой новой конфигурации международного разделения труда. Поиск мест этого технологического прорыва можно вести бесконечно. И подобного рода рассуждения ведутся. Но нередко они принимают футурологический и публицистический характер, основываются на предположениях и пока не нашедших подтверждения гипотезах. Таким образом, каждая область научного знания,

каждая отрасль экономики, каждая сфера деятельности располагает определенными рубежами, на которые вывел научно-технический прогресс. Для российской экономики актуально движение по всем этим направлениям, формирование и развитие заделов во всех сферах, чего нельзя достичь, не опираясь на фундаментальную науку.

Наряду с постановкой вопросов о наиболее вероятных участках технологического прорыва в каждой стране существует комплекс таких вопросов, которые имеют стратегическое значение. Именно эти вопросы могут сформировать при должном отношении к ним со стороны органов власти, бизнеса и общества «центральную инновационную концепцию», на основе которой будет реализовываться «прорывной» сценарий развития [29]. В развитии экономики в рамках каждого технологического уклада возникала отрасль-лидер, которая как локомотив определяла общую динамику развития национальной экономики. Для экономики России ими в свое время становились электроэнергетика и машиностроение, космическая отрасль и освоение атомной энергии. Развитие этих отраслей позволяло закрепляться на передовых рубежах технологического развития в тех сферах, которые имели особое стратегически важное значение. Для Российской Федерации, отстаивающей свои позиции независимого государства, такой отраслью будет оставаться производство вооружений. И успехи последних лет, несмотря на ограничения, которые вводятся против Российской Федерации со стороны ведущих экономик мира, подтверждают возможности реализации инновационных прорывов на основе военно-промышленного комплекса.

При рассмотрении вопросов прогнозирования инновационного развития интересной является позиция о постепенном вытеснении человека с производства [31; 40 и др.]. Каждый технологический уклад, появление и распространение новых технологий, их «выход в тираж», т. е. превращение инновационных технологий в технологии широкого применения, предполагает постепенную передачу производственных функций от человека различным техническим средствам. Так происходило с появлением парового двигателя и железных дорог, ленточно-конвейера и компьютеров.

По мере распространения новых технологических решений возникают определенные технологические паузы, в стремлении к заполнению которых возникают порой угрожающие устойчивому развитию посылы к поиску новых импульсов экономического развития. Так, стремление придать дополнительный толчок экономическому росту

в США через предоставление дешевой и доступной ипотеки привело к возникновению финансовых пузырей на фондовом рынке и кризису [6]. Неблагоприятными последствиями может обернуться стремление к крупномасштабному замещению реального продукта информационными услугами, традиционного образования — информационно-коммуникационными технологиями. Стремление к тотальной цифровизации может привести к продлению технологической паузы и увеличению временного лага между текущим и последующим технологическим укладом.

Упомянутые выше риски поиска «простых решений» в виде попытки заимствования, не адаптированного к российским реалиям, сценариев инновационного развития зарубежных стран, создания оторванных от остальной экономики инновационных «анклавов», экономии в сфере организации коммуникаций за счет применения цифровых технологий создают угрозы реальному инновационному развитию российской экономики. Тем не менее важно помнить, что успех обеспечивается не только путем определения ограничений или проблем, препятствующих достижению целей, но и путем выявления возможностей, полнота реализации которых позволяет национальной экономике приобрести конкурентные преимущества в будущем.

Библиографический список

1. *Ананьин О., Хаиткулов Р., Шестаков Д.* Вашингтонский консенсус: пейзаж после битв // *Мировая экономика и международные отношения.* — 2010. — № 12. — С. 15–27.
2. *Балацкий Е.* Масштабирование социальных явлений // *Мировая экономика и международные отношения.* — 2010. — № 6. — С. 92–93.
3. *Бирюков В. В.* Культура и механизмы развития предпринимательства в инновационно-трансформирующейся экономике : монография. — Омск : Издательство Омской гуманитарной академии, 2019. — 150 с.
4. *Велихов Е.* Ущербность страны «первого передела» // *Экономика и жизнь.* — 2008. 29 апреля. — № 17. — С. 9.
5. *Власкин Г. А., Ленчук Е. Б.* Промышленная политика в условиях перехода к инновационной экономике: опыт стран Центр. и Вост. Европы и СНГ : монография. — М. : Наука, 2006. — 245 с.
6. *Глазьев С. Ю.* Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов // *Вопросы экономики.* — 2009. — № 3. — С. 26–38.
7. *Глазьев С. Ю.* Рынок в будущее: Россия в новых технологическом и мирохозяйственном укладах. — М. : Книжный мир, 2019. — 764 с.
8. *Горбунов А. П.* Об импортозамещении, технологических укладах, новом креативно-инновационном способе воспроизводства, экономике новизны

- знаний и всеобщих универсальных преобразовательных компетенций (или как Россия способна «обогнать, не догоняя»). — Пятигорск : Пятигорский гос. лингвистический ун-т, 2014. — 64 с.
9. *Гульбинский Н.* Модернизация или «отстой». — М. : Лаборатория книги, 2011. — 112 с.
 10. *Де Сото Э.* Загадка капитала: Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. — М. : Олимп-Бизнес, 2001. — 263 с.
 11. *Дзарасов С.* Российский кризис: истоки и уроки // Вопросы экономики. — 2009. — № 5. — С. 69–85.
 12. *Диденко Д. В.* Интеллектуалоемкая экономика: человеческий капитал в российском и мировом социально-экономическом развитии. — СПб. : Алетейя, 2015. — 407 с.
 13. *Егина Н. А.* Основы экономики знаний : учебное пособие. — Саранск : Издательство Мордовского университета, 2019. — 171 с.
 14. *Елсуков М.Ю., Исаев А.П.* Инновационная экономика России: противоречия формирования и перспективы развития : монография. — СПб. : ИПЦ СЗИУ РАНХиГС, 2021. — 108 с.
 15. *Зельднер А. Г., Осипов В. С.* Инновационная стратегия России 2011–2020: итоги и проблемы управления // ЦИТИСЭ. — 2020. — № 4(26). — С. 560–570.
 16. *Золотарева В. П.* Инвестиционные ресурсы модели догоняющей модернизации России: историко-экономический подход. — М. : МАКС Пресс, 2017. — 79 с.
 17. *Иванов С. А.* Научно-техническая политика Китая: приоритеты догоняющего развития и результаты // Известия Восточного института. — 2018. — № 2(38). — С. 6–23.
 18. *Иноземцев В. Л.* Несовременная страна. Россия в мире XXI века. — М. : Альпина Паблишер, 2019. — 402 с.
 19. *Кондратьев Н. Д.* Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. — М. : Экономика, 2002. — 767 с.
 20. Кондратьевские волны: Длинные и среднесрочные циклы / отв. ред. Л. Е. Гринин, А. В. Коротяев. — Волгоград : Учитель, 2014. — 360 с.
 21. Корпоративное управление и трансформационные процессы в бизнесе : монография / Г. Н. Степанова [и др.]. — М. : МГУП им. Ивана Федорова, 2012. — 161 с.
 22. *Котц Д. М.* Государство и экономическая трансформация: российский и китайский опыт перехода к рыночной экономике // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. — 2005. — Вып. 2. — С. 48–64.
 23. *Красин Ю.* Модернизация российского общества: соотношение экономики и политики // Власть. — 2010. — № 2. — С. 4–7.
 24. *Лазанюк И. В.* Информатизация как основа развития инновационного сектора экономики Индии : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14. — М., 2005. — 193 с.

25. *Лал Д.* Непреднамеренные последствия: влияние обеспеченности факторами производства, культуры и политики на долгосрочные экономические результаты. — М. : ИРИСЭН, 2007. — 337 с.
26. *Мокшй М. С.* Трансдисциплинарная методология в экономических исследованиях : дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01. — М., 2010. — 289 с.
27. *Норт Д.* Понимание процесса экономических изменений. — М. : Изд. дом Гос. ун-та — Высш. шк. экономики, 2010. — 253 с.
28. *Пантин И. К.* Судьбы демократии в России. — М. : ИФ РАН, 2004. — 194 с.
29. *Петров А. А., Поспелов И. Г.* Инновационно-прорывной путь развития: прогнозные параметры // Экономист. — 2007. — № 1. — С. 15–28.
30. *Положихина М. А.* Траектория успеха: развитие научно-образовательного комплекса Китая // Экономические и социальные проблемы России. — 2019. — № 2. — С. 76–99.
31. *Полтерович В. М.* Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // Вопросы экономики. — 2009. — № 6. — С. 4–23.
32. *Райнерт Э. С.* Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. — 2-е изд. — М. : Изд. дом Высшей шк. экономики, 2014. — 382 с.
33. *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения. — М. : Эксмо, 2007. — 953 с.
34. *Рыжов И. В.* Большие циклы конъюнктуры: Проблемы рос. экономики и обороны страны : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01. — М., 1998. — 170 с.
35. *Сальников С. А.* Причины несоответствия результатов Стратегии инновационного развития Российской Федерации 2020 заявленным целевым показателям // Актуальные вопросы экономики промышленности: поиск и выбор решений : сборник Национальной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики промышленности: поиск и выбор решений» / под ред. А. В. Быстрова. — М. : [Б. и.], 2021. — С. 406–410.
36. *Санто Б.* Инновация как средство экономического развития. — М. : Прогресс, 1990. — 295 с.
37. *Смит А.* Исследования о природе и причинах богатства народов. — В 2 т. — Т. 1. Кн. 1–3. — М. : Наука, 1993. — 569 с.
38. *Стиглиц Д. Ю.* Доклад Стиглица о реформе международной валютно-финансовой системы: уроки глобального кризиса : доклад Комиссии финансовых экспертов ООН / пер. с англ. Ю. М. Юмашева. — М. : Междунар. отношения, 2012. — 324 с.
39. Стратегические ориентиры развития экономики России : монография / Е. В. Романов, Н. В. Кузнецова, О. С. Пономарева [и др.]. — Магнитогорск : МГТУ им. Г. И. Носова, 2019. — 137 с.
40. Стратегия модернизации российской экономики / Н. А. Волчкова [и др.] ; под ред. В. М. Полтеровича. — СПб. : Алетейя, 2010. — 419 с.
41. *Талеб Н. Н.* Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости. — М. : Коллибри, 2009. — 528 с.

42. *Тодосийчук А.* Условия перехода к инновационной экономике // Экономист. — 2010. — № 2. — С. 25–38.
43. *Устюжанцева О. В.* Индия: научно-технологическое и инновационное развитие. — Томск : Издательский Дом Томского гос. ун-та, 2015. — 241 с.
44. *Федотова В. Г., Колтаков В. А., Федотова Н. Н.* Динамика развития капитализма и проблемы модернизации. — М. : Изд-во РАГС, 2010. — 34 с.
45. *Чеберко Е. Ф.* Сравнительный анализ трех российских модернизаций // Научные труды Северо-Западного института управления РАНХиГС. — 2013. — Т. 4. — № 1(8). — С. 56–64.
46. *Шевелев В. Н.* Россия: от модернизации к трансформации. — Ростов н/Д : Изд-во Южного федерального ун-та, 2008. — 307 с.
47. *Шишков Ю. В.* Догоняющее развитие в эпоху глобализации. — М. : Всероссийская акад. внешней торговли Минэкономразвития России, 2006. — 240 с.
48. *Шумпетер Й. А.* Теория экономического развития. — М. : Эксмо, 2007. — 861 с.
49. *Шушкин М. А., Александровский С. В., Фоменков Д. А.* Исследование практик реализации стратегии догоняющего инновационного развития российскими компаниями : монография. — Н. Новгород : Мининский ун-т, 2016. — 189 с.
50. Экономика инноваций : учебное пособие. — М. : Экономический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова, 2016. — 310 с.
51. Экономическая безопасность России. Общий курс : учебник / ред. В. К. Сенчагов. — М. : Лаборатория знаний, 2020. — 818 с.
52. *Якунин В. И., Бадастарян В. Э., Сулакшин С. С.* Идеология экономической политики: проблема российского выбора : монография. — М. : Научный эксперт, 2008. — 286 с.
53. *Ясин Е., Снеговая М.* Роль инноваций в развитии мировой экономики // Вопросы экономики. — 2009. — № 9. — С. 15–31.
54. *Hayek F.* Fatal Conceit. The Errors of Socialism. — Chicago : University of Chicago Press, 1988. — 180 p.
55. *Kitchin J.* (1923) Cycles and Trends in Economic Factors. Review of Economic Statistics 5: 10–16.
56. *Kuznets S.* (1930) Secular Movements in Production and Prices. Their Nature and their Bearing upon Cyclical Fluctuations. Boston: Houghton Mifflin.
57. *Kuznets S.* Nobel Prize Lecture, Stockholm, 1971.
58. *Mensch G.* Stalemate in Technology: Innovations Overcome the Depression. New York, 1979. — 241 p.
59. *Schumpeter J.* (1939) Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of Capitalist Process. New York : McGraw-Hill.
60. *Williamson J.* Did the Washington Consensus Fail? Peterson Institute for International Economics. November 6, 2002 [Electronic resource]. — URL: <https://www.piie.com/commentary/speeches-papers/did-washington-consensus-fail> (date of application: 20.06.2021).

Для заметок

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

ТРЕНДЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Монография

Директор издательско-полиграфического центра *Е. Ю. Князев*

Редактор *Е. А. Волнобаева*

Корректор *Е. А. Волнобаева*

Верстка *Е. Б. Сухопаровой*

Подписано в печать 17.03.2022.

Гарнитура Newton.

Формат 60×90 $\frac{1}{16}$. Усл. печ. л. 15,5.

Бумага офсетная. Тираж 500 экз.

Комплекс издательско-полиграфических работ выполнен
в издательско-полиграфическом центре
Северо-Западного института управления
Российской академии народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации
199004, Санкт-Петербург, В. О., 8-я линия, д. 61.
Тел.: (812) 335-42-10. Факс: (812) 335-42-16. E-mail: ph-sziu@ranepa.ru