

КОНТУРЫ ГЛОБАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Государство и транснациональный бизнес

Читайте в номере:

Глобализация не кончается, она становится другой

Роль бизнеса в трансформации политической организации мира

Субъекты транснационального бизнеса в управлении глобальными экономическими процессами

Арктические трансформации: ТНК перед новыми вызовами устойчивого развития

Незаконные транснациональные предприятия и государство

Роль государственной политики в привлечении прямых иностранных инвестиций на Дальний Восток России

Транснациональная индустрия отдыха и современное государство

Взаимодействие России и Франции: территориальный уровень

Феномен связанной динамики в глобальных финансах (Россия, Бразилия)

Республика Кипр как перевалочная база для иностранного капитала

Уроки организационного провала иностранных инвестиций: опыт двух финских государственных предприятий

ТОМ 11 • НОМЕР 1 • 2018

Контурь глобальных трансформаций:

ПОЛИТИКА • ЭКОНОМИКА • ПРАВО

VOLUME 11 • NUMBER 1 • 2018

Outlines of Global Transformations:

POLITICS • ECONOMICS • LAW

Контурсы глобальных трансформаций: политика, экономика, право

Том 11 • Номер 1 • 2018

Цели и задачи

В журнале публикуются материалы, посвященные актуальным проблемам политической науки, мировой политики, международных отношений, экономики и права. Журнал призван объединить представителей российского и зарубежного экспертного и научного сообщества, сторонников различных научных школ и направлений. Главная цель журнала — предоставить читателю глубокий анализ какой-либо проблемы, показать различные подходы к ее решению. Каждый из выпусков журнала посвящен одной определенной теме, что позволяет обеспечить комплексное рассмотрение процессов, явлений или событий.

Главный редактор

КУЗНЕЦОВ Алексей Владимирович — член-корреспондент Российской академии наук, доктор экономических наук, заместитель директора по научной работе Института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова, Российская академия наук, Москва, Российская Федерация

Заместители главного редактора

ИСАКОВ Владимир Борисович — доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой теории и истории права факультета права, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Российская Федерация

ЛЕКСИН Владимир Николаевич — доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института системного анализа, Российская академия наук, Москва, Российская Федерация

СОЛОВЬЕВ Александр Иванович — доктор политических наук, профессор, заведующий кафедрой политического анализа факультета государственного управления, Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, Москва, Российская Федерация

Редакционная коллегия

БАГДАСАРЯН Вардан Эрнестович — доктор исторических наук, профессор кафедры государственной политики факультета политологии, Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, Москва, Российская Федерация

ВЕРШИНИН Александр Александрович — кандидат исторических наук, преподаватель кафедры истории России XX–XXI вв. исторического факультета, Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, Москва, Российская Федерация

ВИЛИСОВ Максим Владимирович — кандидат политических наук, генеральный директор Центра изучения кризисного общества, Москва, Российская Федерация

ВОЛОДЕНКОВ Сергей Владимирович — доктор политических наук, доцент кафедры государственной политики факультета политологии, Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, Москва, Российская Федерация

ЖЕБИТ Александр — профессор, Федеральный университет г. Рио-де-Жанейро, Рио-де-Жанейро, Бразилия

ЗВЯГЕЛЬСКАЯ Ирина Доновна — доктор исторических наук, профессор кафедры востоковедения, Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД России, Москва, Российская Федерация

КАЧИНС Эндру — директор программы по России и Евразии, Центр стратегических и международных исследований, Вашингтон, США

КРИВОПАЛОВ Алексей Алексеевич – кандидат исторических наук, научный сотрудник Центра изучения кризисного общества, Москва, Российская Федерация

ЛИВШИН Александр Яковлевич – доктор исторических наук, профессор, заместитель декана факультета государственного управления, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва, Российская Федерация

ЛУКИН Александр Владимирович – доктор исторических наук, директор Центра исследований Восточной Азии и Шанхайской организации сотрудничества, Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД России, Москва, Российская Федерация

МЕЛЬВИЛЬ Андрей Юрьевич – доктор политических наук, профессор, декан факультета социальных наук, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Российская Федерация

МИГРАНЯН Аза Ашотовна – доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник Центра постсоветских исследований, Институт экономики, Российской академии наук, Москва, Российская Федерация

МИРОНЮК Михаил Григорьевич – кандидат политических наук, доцент, первый заместитель декана факультета социальных наук, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Российская Федерация

ОРЛОВ Игорь Борисович – доктор исторических наук, профессор, заместитель руководителя департамента политической науки, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Российская Федерация

ПАБСТ Адриан – Ph.D. (философия религии), лектор факультета политологии и международных отношений, Кентский университет, Кент, Великобритания

СИЛЬВЕСТРОВ Сергей Николаевич – доктор экономических наук, профессор, проректор по инновационному развитию Финансового университета при Правительстве РФ, Москва, Российская Федерация

ТЕЛИН Кирилл Олегович – кандидат политических наук, научный сотрудник кафедры государственной политики факультета политологии, Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, Москва, Российская Федерация

УННИКРИШНАН Нандан – вице-президент индийского исследовательского центра Observer Research Foundation, Нью-Дели, Индия

ЭПШТЕЙН Алек Д. – доктор социологических наук (Иерусалимский университет), эксперт Института Ближнего Востока (Москва), Иерусалим, Израиль

Председатель редакционного совета

ЯКУНИН Владимир Иванович – доктор политических наук, заведующий кафедрой государственной политики факультета политологии, Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, Москва, Российская Федерация

Редакционный совет

АБРАМОВА Ирина Олеговна – член-корреспондент Российской академии наук, доктор экономических наук, профессор, директор Института Африки Российской академии наук, Москва, Российская Федерация

ГАМАН-ГОЛУТВИНА Оксана Викторовна – доктор политических наук, профессор, заведующая кафедрой сравнительной политологии факультета политологии, Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД России, Москва, Российская Федерация

ГРИНБЕРГ Руслан Семенович – член-корреспондент Российской академии наук, доктор экономических наук, научный руководитель Института экономики Российской академии наук, Москва, Российская Федерация

ЛИСИЦЫН-СВЕТЛАНОВ Андрей Геннадьевич – академик Российской академии наук, доктор юридических наук, профессор, партнер, Юридическая фирма «Юст», Москва, Российская Федерация

МАКАРОВ Валерий Леонидович – академик Российской академии наук, доктор физико-математических наук, директор Центрального экономико-математического института Российской академии наук, Москва, Российская Федерация

ПОРФИРЬЕВ Борис Николаевич – академик Российской академии наук, доктор экономических наук, исполняющий обязанности директора Института народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук, Москва, Российская Федерация

РЯЗАНЦЕВ Сергей Васильевич – член-корреспондент Российской академии наук, доктор экономических наук, профессор, исполняющий обязанности директора Института социально-политических исследований Российской академии наук, Москва, Российская Федерация

САДОВНИЧИЙ Виктор Антонович – академик Российской академии наук, доктор физико-математических наук, ректор Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова, Москва, Российская Федерация

ТОРКУНОВ Анатолий Васильевич – академик Российской академии наук, доктор политических наук, ректор Московского государственного института международных отношений (Университет) России, Москва, Российская Федерация

ШУТОВ Андрей Юрьевич – доктор исторических наук, профессор, декан факультета политологии, Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, Москва, Российская Федерация

Секретарь

МОЛЧАКОВ Никита Юрьевич – магистр юриспруденции, научный сотрудник Центра изучения кризисного общества, Москва, Российская Федерация

Журнал «**Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право**» зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций в качестве средства массовой информации 05.10.2016, регистрационное свидетельство: ПИ №ФС77-67382

ISSN: 2542-0240 (Print); 2587-9324 (Online)

Журнал включен в перечень ведущих рецензируемых научных журналов, включенных Высшей аттестационной комиссией России в список изданий, рекомендуемых для опубликования основных научных результатов диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук

Подписной индекс в каталоге «Роспечать» 80247

Периодичность: 6 раз в год

Учредитель: Ассоциация независимых экспертов «Центр изучения кризисного общества», г. Москва, Российская Федерация

Сайт: <http://centero.elpub.ru>

Адрес: 107078, Российская Федерация, Москва, Докучаев переулок, дом 4, 2-й этаж

E-mail: molchakov@centero.ru

Тел.: +79035563419

Подписка и распространение: Журнал распространяется бесплатно

Тираж: 1000 экземпляров

© «Контуры глобальных трансформаций», 2018

Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law

Volume 11 • Number 1 • 2018

About OGT

The *Outlines of Global Transformations* Journal publishes papers on the urgent aspects of contemporary politics, world affairs, economics and law. The journal is aimed to unify the representatives of Russian and foreign academic and expert communities, the adherents of different scientific schools. It provides a reader with the profound analysis of a problem and shows different approaches for its solution. Each issue is dedicated to a concrete problem considered in a complex way.

Editor-in-chief

Alexey V. Kuznetsov – Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Economics, Deputy Director of the Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

Deputy editors-in-chief

Vladimir B. Isakov – Doctor of Juridical Sciences, Professor, Head of the Department of Theory of Law and Comparative Law of the Faculty of Law, National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia

Vladimir N. Leksin – Doctor of Economics, Professor, Chief Research Scientist at the Institute of System Analysis, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

Alexander I. Solovyev – Doctor of Politics, Professor, Head of the Department of Political Analysis at the School of Public Administrations, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

Editorial board

Vardan E. Bagdasaryan – Doctor of History, Professor of Public Policy, Faculty of Political Science, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

Alek D. Epstein – Ph.D. (Department of Sociology, The Hebrew University of Jerusalem), Expert, Institute of Middle Eastern Studies (Moscow), Jerusalem, Israel

Andrew C. Kuchins – Senior Associate of the CSIS Russia and Eurasia Program, Center for Strategic and International Studies, Washington, USA

Aleksey A. Krivopalov – Cand. Sci. (History), Senior Researcher, Center for Crisis Society Studies, Moscow, Russia

Alexander Ya. Livshin – Doctor of History, Professor, Deputy Dean of the Faculty of Public Administration, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

Alexander V. Lukin – Doctor of History, Director of the Center for East Asian and Shanghai Cooperation Organization Studies, Moscow State Institute of International Relations (MGIMO-University), Moscow, Russia

Aza A. Migranyan – Doctor of Economics, Professor, Senior Researcher at the Center for Post-Soviet Studies, Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

Andrei Y. Melville – Doctor of Politics, Professor, Dean of the Faculty of Social Sciences, National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia

Michail G. Mironyuk – Cand. Sci. (Pol.), Associate Professor, First Deputy Dean of the Faculty of Social Sciences, National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia

Adrian Pabst – Ph.D. (philosophy of religion), Lecturer, School of Politics and International Relations, University of Kent, Kent, United Kingdom

Sergey N. Silvestrov – Doctor of Economics, Professor, Honoured Economist of the Russian Federation, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

Kirill O. Telin – Cand. Sci. (Pol.), Research Assistant, Faculty of Political Science, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

Nandan Unnikrishnan – Vice-president, Observer Research Foundation, New Delhi, India

Alexander A. Vershinin – Cand. Sci. (History), at the Department of History of Russia XX-XXI centuries, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

Maksim V. Vilisov – Cand. Sci. (Pol.), General Director, Center for Crisis Society Studies, Moscow, Russia

Sergey V. Volodenkov – Doctor of Politics, Associate Professor, Faculty of Political Science, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

Alexander Zhebit – Professor, Federal University of Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brazil

Irina D. Zvyagel'skaya – Doctor of History, Professor, Department of East Studies, Moscow State Institute of International Relations (MGIMO-University), Moscow, Russia

Editorial Council

Irina O. Abramova – Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Economics, Professor, Head of the Institute of Africa, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

Oksana V. Gaman-Golutvina – Doctor of Politics, Professor, Head of the Department of Comparative Politics, Faculty of Political Science, Moscow State Institute of International Relations (MGIMO-University), Moscow, Russia

Ruslan S. Grinberg – Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Economics, Professor, Scientific Supervisor of the Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

Andrey G. Lisitsyn-Svetlanov – Member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Juridical Science, Professor, Senior Partner, Yust Law Firm, Moscow, Russia

Valeriy L. Makarov – Member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Physics and Mathematics, Professor, Director of the Central Economics and Mathematics Institute, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

Boris N. Porfiriev – Member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Economics, Professor, Acting Director of the Institute of Economic Forecasting, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

Sergey V. Ryazantsev – Corresponding Member, Russian Academy of Sciences, Doctor of Economics, Professor, Acting Director of the Institute of Social and Political Research of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

Viktor A. Sadovnichiy – Member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Physics and Mathematics, Professor, Rector of Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

Anatoly V. Torkunov – Member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Politics, Rector of Moscow State Institute of International Relations (MGIMO-University), Moscow, Russia

Andrei Y. Shutov – Doctor of History, Professor, Dean of the Faculty of Political Science, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

Head of the Editorial Council

Vladimir I. Yakunin – Doctor of Politics, Head of the Department of Public Policy, Faculty of Political Science, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

Executive Secretary

Nikita Y. Molchakov – Master of Jurisprudence, Research Assistant at the Center for Crisis Society Studies, Moscow, Russia

The Journal “**Outlines of Global Transformations: politics, economics, law**” was registered as mass media by the Federal Service for Supervision in the Sphere of Telecom, Information Technologies and Mass Communications on the 5th of October, 2016. Registration certificate: ПИ №ФЦ77-67382 I

ISSN: 2542-0240 (Print); 2587-9324 (Online)

The Journal is included into the Higher Attestation Commission (HAC) list of periodicals (the list of leading peer-reviewed scientific journals recommended of publishing the basic research results of doctor and candidate theses).

Publication Frequency: Bi-monthly

Founder: Association for independent experts “Center for Crisis Society Studies”, Moscow, Russian Federation

Web-site: <http://centero.elpub.ru>

Postal address: 4 Dockuchaev per., Moscow, 107078, Russian Federation

E-mail: molchakov@centero.ru

Tel.: +79035563419

Subscription: The journal content is free distributed

Circulation: 1000 copies

Содержание

Представляя номер	9
-------------------------	---

Политические процессы в меняющемся мире

Борис Аронович ХЕЙФЕЦ. Глобализация не кончается, она становится другой	14
--	----

Марина Михайловна ЛЕБЕДЕВА, Максим Владимирович ХАРКЕВИЧ. Роль бизнеса в трансформации политической организации мира	34
---	----

С точки зрения экономики

Сергей Александрович АФОНЦЕВ. Субъекты транснационального бизнеса в управлении глобальными экономическими процессами	52
---	----

Елена Николаевна НИКИТИНА. Арктические трансформации: ТНК перед новыми вызовами устойчивого развития	65
---	----

В рамках дискуссии

Анна Ивановна ЕФИМОВА. Незаконные транснациональные предприятия и государство	89
--	----

Российский опыт

Ольга Владимировна КУЗНЕЦОВА. Роль государственной политики в привлечении прямых иностранных инвестиций на Дальний Восток России	106
---	-----

Игорь Борисович ОРЛОВ, Вера Эдуардовна АБЕЛИНСКАЯ. Транснациональная индустрия отдыха и современное государство	122
--	-----

Анна Сергеевна ЧЕТВЕРИКОВА, Юлия Алексеевна БАРОНИНА. Взаимодействие России и Франции: территориальный уровень	139
---	-----

В национальном разрезе

Яков Моисеевич МИРКИН, Карина Максимовна ЛЕБЕДЕВА. Феномен связанной динамики в глобальных финансах (Россия, Бразилия)	155
---	-----

Юрий Дмитриевич КВАШНИН. Республика Кипр как перевалочная база для иностранного капитала	170
---	-----

Точка зрения

Кари ЛИУХТО. Уроки организационного провала иностранных инвестиций: опыт двух финских государственных предприятий	186
--	-----

Contents

Introduction.....	12
-------------------	----

Political Processes in the Changing World

Boris A. KHEYFETS. Globalization does not End, it Becomes Another	15
--	----

Marina M. LEBEDEVA, Maxim V. KHARKEVICH. The Role of Business in Transforming the Political Organization of the World	35
---	----

From the Point of Economics

Sergey A. AFONTSEV. The Subjects of Transnational Business and the Processes of Global Economic Governance	53
--	----

Elena N. NIKITINA. Arctic Transformations: Multinational Companies Facing the New Challenges of Sustainable Development	66
---	----

Under Discussion

Anna I. EFIMOVA. Illicit Transnational Enterprises and the State	88
---	----

Russian Experience

Olga V. KUZNETSOVA. The Role of State Policy in Attracting of Foreign Direct Investment to the Far East of Russia	107
---	-----

Igor B. ORLOV, Vera E. ABELINSKAITE. Transnational Recreation Industry and the Modern State	123
---	-----

Anna S. CHETVERIKOVA, Yulia A. BARONINA. Cooperation of Russia and France: Regional Level	140
---	-----

National Peculiarities

Yakov M. MIRKIN, Karina M. LEBEDEVA. The Phenomenon of Related Dynamics in Global Finances (Russia, Brazil)	156
---	-----

Yury D. KVASHNIN. The Republic of Cyprus as a Transit Point for Foreign Capital ..	171
---	-----

Point of View

Kari LIUHTO. A Lesson from two Failed Foreign Investments: the Foreign (Ad)Venture of two Finnish State-Owned Enterprises	185
---	-----

Представляя номер

Очередной номер журнала «*Контуры глобальных трансформаций*» посвящён проблеме взаимодействия государства и крупного транснационального бизнеса в современной мировой экономике. Эта тема многогранна и практически неисчерпаема. На неё можно взглянуть как сквозь призму глобализации, так и под углом зрения наступающей регионализации. Поэтому в определённом смысле представляемый вниманию читателей номер логически продолжает ранее изданный номер журнала – «Мировая экономика на пути регионализации» (№ 4. 2017).

На этот раз в центре внимания авторов журнала оказались перспективы глобализации. Сегодня оптимистические ожидания в связи с триумфом глобализации значительно уменьшились по сравнению с концом XX века, когда это комплексное экономическое и социально-политическое явление рассматривали как залог ускоренного прогресса цивилизации. Скептики заговорили о неизбежности архаизации и наступлении «нового Средневековья». Но так ли обосновано уныние части интеллектуалов в связи с общемировым замедлением экономического роста и неравномерными темпами научно-технического прогресса?

Публикуемые в выпуске статьи свидетельствуют в пользу более взвешенных оценок. Его эпиграфом можно было бы сделать название статьи Б.А. Хейфеца «Глобализация не кончается, она становится другой». В этой работе показано, что замедление глобализаци-

онных процессов носит временный характер и касается в основном традиционных активов. В то же время драйвером нового этапа глобализации выступают технологии, связанные с развитием сети Интернет, 3D-печатью, роботизацией, возобновляемыми источниками энергии и т. п. Они принципиально меняют представление о рациональном размещении производства и сокращают потребность транснациональных корпораций в перевозках традиционных товаров и в некоторых формах зарубежных инвестиций. В результате в будущем может произойти серьёзное переформатирование некоторых сложившихся цепочек создания стоимости.

Вопреки традиции экономического детерминизма, укрепление транснационального бизнеса едва ли влечёт за собой размывание политического суверенитета и умаление властных прерогатив национального государства. Два этих начала – транснациональный бизнес и государство – пребывают в состоянии динамического равновесия. Роль бизнеса в трансформации политической организации мира описывается в статье М.М. Лебедевой и М.В. Харкевича.

Влиянию транснационального бизнеса на экономические процессы глобального и регионального уровней посвящены сразу несколько статей. Так, в работе С.А. Афонцева показано, что либерализация прямых иностранных инвестиций продолжалась на протяжении всего посткризисного периода –

даже в те годы, когда в сфере регулирования международной торговли имел место рост протекционистских настроений. Вместе с тем выявлено, что укрепление роли государственных акторов мировой политики в условиях санкционных войн и других проявлений конфликтности международных отношений все чаще отодвигает бизнес-интересы на второй план. В статье Е.Н. Никитиной предпринята попытка дать ответы на вопросы, каково воздействие происходящих фундаментальных изменений в арктическом регионе (глобального потепления, социально-экономических и институциональных трансформаций) на интернационализацию в Арктике и деятельность ТНК в полярных районах арктических стран, а также какова специфика корпоративной социальной ответственности в Арктике.

Я.М. Миркин и К.М. Лебедева выявляют устойчивые взаимозависимости между рынками в мировых финансах, демонстрируя связь вызывающих их причинно-следственных механизмов с глобальными трансформациями. В их статье показана интенсивная взаимозависимость финансовых рынков России, Бразилии и других государств Латинской Америки (на примере акций и национальных валют). Анализ еще одного важного вопроса транснационализации, рассмотренного на конкретном страновом материале, представляет статья К. Лиухто. На примере двух крупных неудач зарубежного инвестирования финскими компаниями, подконтрольными государству, он поднимает актуальный для России вопрос эффективности менеджмента в ТНК с государственными пакетами акций по сравнению с классическими ТНК.

Несомненно внимания заслуживает и обычно выпадающая из поля зрения исследователей ТНК расширяющая-

ся роль теневой экономики, которая рассматривается в статье А.И. Ефимовой. Близок к проблеме теневой экономики и сюжет, связанный с экономическим развитием Республики Кипр, чему посвящена статья Ю.Д. Квашнина. Автором был сделан важный вывод о том, что на фоне процесса «деофшоризации» экономический рост острова в начале XXI в. был обусловлен преимущественно одним преходящим фактором, а именно – экономическим подъёмом в самой России.

Сразу три статьи в номере посвящены непосредственно российской проблематике. В частности, О.В. Кузнецова анализирует сильные стороны и недостатки всего многообразия инструментов государственной политики в привлечении прямых иностранных инвестиций на Дальний Восток России. При этом автор показала, что созданные в дальневосточных регионах России преференциальные режимы в большей степени привлекли отечественных, а не иностранных инвесторов. И.Б. Орлов и В.Э. Абелинские на материале деятельности туристических ТНК в России раскрывают не только отрицательные, но и положительные стороны их взаимодействия с российским бизнесом и властными институтами. При этом статья этих двух авторов начинается с анализа более фундаментального вопроса – описания международного туризма как одного из своеобразных явлений глобализации второй половины XX – начала XXI веков. В статье А.С. Четвериковой и Ю.А. Барониной анализируется нестандартный аспект двусторонних торгово-экономических отношений, а именно, на примере российско-французских связей детально рассматривается межтерриториальное взаимодействие. Рассматриваются различные формы такого взаимодействия, их динамика и перспективы в текущих политико-экономических услови-

ях. Дается характеристика российских регионов, отличающихся комплексностью связей с французской стороной, прежде всего Калужской области, привлекающей значительные иностранные капиталовложения.

Столь масштабное обращение к российским реалиям не случайно, поскольку верное понимание того, в каком направлении трансформируется мировая экономика, важно не только с точки зрения выяснения правоты конкурирующих научных школ. В первую

очередь ясность в этом вопросе важна для поиска более эффективных инструментов оздоровления народно-хозяйственного организма нашей собственной страны.

Председатель редакционного совета
журнала, доктор политических наук
ЯКУНИН В.И.

Главный редактор журнала,
член-корреспондент РАН
КУЗНЕЦОВ А.В.

Introduction

This issue of the «*Outlines of Global Transformations*» taps on the problem of interaction between the state and big transnational businesses in present-day global economy. This topic is comprehensive and virtually rich. It can be viewed both from the prospective of globalization, and from the standpoint of the advancing regionalization. That is why in some ways the current issue follows up the previous issue – «Global economy on its way to regionalization» (№ 4. 2017).

This time around the authoring team focused on the issues of globalization. Nowadays optimistic anticipations fuelled by the triumph of globalization have much abated as compared the late 20th century when this complex economic and socio-political development was hailed as an earnest of civilization's accelerated progress. Sceptics started talking of inevitable archaization and the advent of «Neo-Medievalism». But is this despondency expressed by some of the intellectuals in relation to global deceleration in economic growth and non-uniformity of scientific and technological progress that well founded?

The articles within this issue attest to more prudent estimates. It could be epigraphed by the title of B.A.Heifetz's article «Globalization does not end up, it just becomes different». This article shows that slowdown of globalization processes is temporal and centers mostly around traditional resources. At the same time the new stage of globalization is driven

by Internet technologies, 3D printing, robotization, renewable energy sources, etc. They basically change the idea of rational location of the production and cut the transnational corporations' need for transportation of traditional commodities and some forms of foreign investments. As a result serious redesign of some established value networks might take place in the future.

Despite the tradition of economic determinism, strengthening of transnational corporations hardly leads to dilution of political sovereignty and diminishing of national state's authority. Those two elements – transnational corporations and the state – reside in a state of dynamic equilibrium. The role of business in transforming the world's political organization is described in the article by M.M. Lebedeva and M.V. Harkevich.

Several articles deal with the influence of transnational corporations on global and regional economic processes. For example, the article by S.A. Afontsev shows that liberalization of foreign direct investments continued during the entire port-crisis era – even in the years when protectionist sentiments kept growing in the area of international commerce regulation. Furthermore it became apparent that strengthening of world politics state actors' role in the context of sanction wars and other conflict manifestations in foreign affairs increasingly forces business interests onto the backburner. The article by E.N. Nikitina attempts to investigate the influence of ongoing fundamen-

tal changes in the Arctic region (global warming, socio-economic and institutional transformations) on Arctic internalization and transnational corporations' activities in Arctic nations' polar areas, as well as the specifics of corporate social responsibility in the Arctic region.

Ya.M. Mirkin and K.M. Lebedeva reveal steady interdependencies between the world's financial markets and the way their underlying cause-effect mechanisms are related to global transformations. Their article showcases a high-level interdependence of Russia's and Brazil's financial markets, as well as other emergent markets of Latin America (through the example of shareholding and national currencies). The analyses of yet another important issue of transnationalization following a specific country's example is presented in the article by K. Liuhto. Considering the example of two large scale foreign investment failures by Finnish state-controlled companies he brings up an issue that is relevant to Russia – effective management in state-owned transnational corporations as compared to more conventional transnational corporations.

Needless to say the growing role of “shadow economy” addressed in the article by A.I. Efomova and usually overlooked by transnational corporations' researchers also deserves attention. Shadow economy issue is related to the subject of Republic of Cyprus economic development dealt with in the article by Yu.D. Kvashnin. The author comes to an important conclusion that the island's economical growth in early 21st century against the backdrop of «deoffshorization» process was propelled mostly by one temporal factor, that is by economic expansion in Russia itself.

As many as three articles in the issue are dedicated to Russian problems. For instance, O.V. Kuznetsova considers strengths and limitations of the whole

variety of state policy tools for attracting foreign direct investments to Russian Far East. Herewith the author showcased that preferential regimes established in Russian Far East have attracted mostly national, not foreign investors. Case study of transnational tourism corporations' activities in Russia carried out by I.B. Orlov and V.E. Abelinskaite reveals the upside and the downside of their interaction with Russian businesses and authorities. Thereat the article by those authors starts from the analyses of a more fundamental issue – the description of international tourism as a specific manifestation of globalization in the second half of 20th century and early 21st century. The article by A.S. Chetverikova and Yu.A. Baronina delves into a non-typical aspect of bilateral trade and economic relations, providing a detailed study of interterritorial cooperation exemplified by relations between Russia and France. Different forms of such interaction are considered, as well as their dynamics and prospects in current political and economic conditions. The description of Russian regions notable for the integrity of their French relations is given, first of all of Kaluga region that has attracted much foreign investment.

Such a broad-scale interest to Russian circumstances is for a reason, as true understanding of the direction of global economics transformation is important not only to find out which of the rivaling schools of thought is right. First of all, it is important to clear up this issue to find more effective tools to sanitize national and economic body of our own country.

Head of Editorial Council,
Doctor of Political Sciences
Yakunin V.I.

Editor-in-Chief,
Corresponding Member of RAS
Kuznetsov A.V.

Политические процессы в меняющемся мире

DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-14-33

Борис Аронович ХЕЙФЕЦ

Финансовый университет при Правительстве РФ

Ленинградский проспект, 49, Москва, 125993, Российская Федерация

bah412@rambler.ru

Глобализация не кончается, она становится другой

АННОТАЦИЯ. Статья рассматривает особенности нового этапа глобализации. Замедление динамики межгосударственных потоков физических активов, прежде всего внешней торговли и капитала в посткризисный период породило дискуссию о конце глобализации. Показано, что замедление глобализационных процессов носит временный характер, оно касается традиционных активов, в то время как принципиально усиливаются межгосударственные потоки новых активов, вызванные 4-ой промышленной революцией. Драйвером нового этапа глобализации выступают технологии, связанные с интернетом, новыми коммуникациями, 3D-печатью, роботизацией, возобновляемыми источниками энергии и т. п. Они принципиально меняют представление о рациональном размещении производства и сокращают потребность в перевозках традиционных товаров и в зарубежных инвестициях. Благодаря сокращению производственных издержек возвращаются на родину многие выведенные ранее в развивающиеся страны производства. В результате в будущем может произойти серьезное переформатирование некоторых сложившихся цепочек добавленной стоимости. Новые технологии так-

же меняют стратегию бизнеса, который начинает создавать специальные технологические платформы, ликвидирующие посредников и обеспечивающие более качественное и конкурентоспособное удовлетворение требований потребителей. Не является препятствием для глобализации и усилившиеся тенденции к регионализации и трансрегионализации, которые стимулируют все государства к снятию барьеров в торговле и инвестициях и улучшению инвестиционного климата. В перспективе будет происходить их расширение за счет новых членов, заключения преференциальных торговых и инвестиционных соглашений между членами и не членами отдельных мегапартнерств. Еще одним драйвером современного этапа глобализации является неформальная потребительская глобализация, или «глобализация снизу», которая связана с активностью граждан. Растет число зарубежных туристических поездок, обучающихся и работающих за рубежом, покупок за рубежом через интернет. Это этап принципиально новой глобализации, где будут постепенно формироваться мир без экономических границ, общие экономические пространства без участия надгосударственных формальных институтов.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: *конец глобализации, протекционизм, новые технологии, трансрегионализация, экономические мегартнерства, потребительская глобализация*

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: Хейфец Б.А. (2018). Глобализация не кончается, она становится другой. *Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право*, 11 (1). 14-33. DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-14-33

Political Processes in the Changing World

DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-14-33

Boris A. KHEYFETS

Financial University under the Government of the Russian Federation
49, pr. Lenengradsky, Moscow, Russian Federation, 125993
bah412@rambler.ru

Globalization does not End, it Becomes Another

ABSTRACT. *The article considers the features of a new stage of globalization. The slowdown in the dynamics of interstate flows of physical assets, primarily foreign trade and capital in the post-crisis period, sparked a discussion about the end of globalization. It is shown that the slowing down of globalization processes is temporary, it concerns traditional assets, while the interstate flows of new assets triggered by the 4th industrial revolution are fundamentally strengthened. The driver of a new phase of globalization are the technologies associated with the Internet, new communications, 3D-printing, robotization, renewable energy, etc. They fundamentally change the view of the rational allocation of production and reduce the need for transportation of traditional goods and for foreign investment. As a result, in the future may occur reformatting of some existing value chains. New technologies also change the business strategy, which begins to create special technological platforms that eliminate intermediaries and*

ensure better and more competitive satisfaction of customers' demands. The increased tendencies towards regionalization and transregionalization, which stimulate all states to remove barriers to trade and investment and improve the investment climate, is not an obstacle to globalization. In the future, their expansion will take place at the expense of new members, the conclusion of preferential trade and investment agreements between members and non-members of individual mega-partnerships. Another driver of the current stage of globalization is informal consumer globalization, or "globalization from below," which is connected with the activity of citizens. The number of foreign tourist trips, studying and working abroad, and purchases abroad via the Internet is growing. This is a fundamentally new stage of globalization, which will be gradually formed a world without economic borders, common economic space without participation of supranational formal institutions.

KEYWORDS: *end of globalization, protectionism, new technologies, transregionalization, economic mega-partnerships, consumer globalization*

FOR CITATION: Kheyfets B.A. (2018). Globalization does not end, it becomes another. *Outlines of global transformations: politics, economics, law*, 11 (1). 14-33. DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-14-33

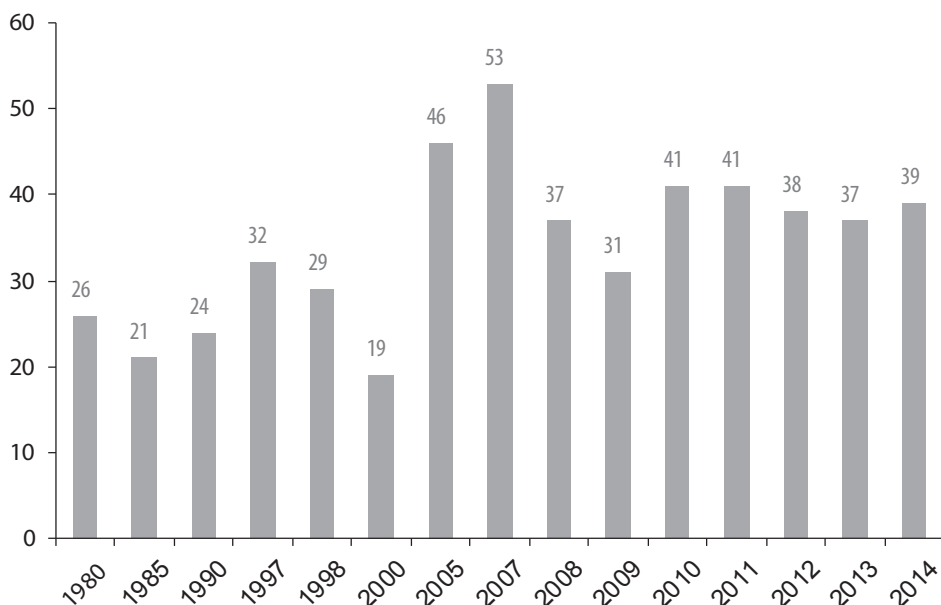
Острая дискуссия

Характерной особенностью развития мировой экономики после глобального финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг. стало замедление экономической глобализации. Это проявилось в стагнации традици-

онных трансграничных потоков – мировой торговли и финансовых операций. Последние, как известно, в 1980-е годы стали драйвером глобализационных процессов и вызвали качественно новое явление – финансовую глобализацию, стимулировавшую экономическую глобализацию в целом.

Согласно исследованию экспертов McKinsey Global Institute, после 20 лет быстрого роста международной торговли товарами и услугами, а также трансграничного оборота различными финансовыми активами в посткризисный период наметилось снижение их отношения к мировому ВВП. Международная торговля росла более медленными темпами, чем глобальный ВВП и в 2015-2016 гг. (см. табл. 1), хотя в перспективе прогнозируется ее некоторое ускорение.

Рисунок 1. Соотношение трансграничных потоков товаров, услуг, финансовых активов и ВВП, %



Источник: MGI Digital globalization: The new era of global flow. McKinsey. March, 2016. P. 6.

Таблица 1. Динамика некоторых макроэкономических показателей глобальной экономики, %

	1999-2008 в среднем	2014	2015	2016	2017*	2018*	2019-2022* в среднем
ВВП	4,2	3,6	3,4	3,2	3,6	3,7	3,5
Внешняя торговля товарами и услугами	6,6	3,8	2,8	2,4	4,2	4,0	3,9
Внешняя торговля товарами	6,7	3,1	2,3	2,3	4,3	4,1	...

* прогноз

Источник: IMF (2017) World Economic Outlook. Seeking Sustainable Growth Short-Term Recovery, Long-Term Challenges. Washington, DC. October, 2017. P. 242, 255, 268-269.

Существенное снижение наблюдалось в динамике трансграничных потоков капитала, включая кредиты, покупку акций, облигаций и прямые иностранные инвестиции, которые сократились на 65% – с 12,4 трлн долл. до 4,3 трлн долл. Половина этого снижения пришлось на резкое сокращение трансграничного кредитования и других банковских операций¹.

Замедление трансграничных потоков различных активов вызвала широкую дискуссию среди экспертов и политиков. Появились исследования с громкими названиями типа «Конец глобализации» [King 2017]². Апогея дискуссия о перспективах глобализации достигла на Всемирном экономическом форуме в Давосе в январе 2017 г. С одной стороны, некоторые эксперты утверждали, что глобализация завершается. Так, глава одного из крупнейших в мире хедж-фондов Bridgewater миллиардер Рэй Далио отметил, что, по всей видимости,

эпоха глобализации подходит к концу. Эту тенденцию активно сменяют регионализация и национализация³.

С другой стороны, было немало оппонентов этой точки зрения. Их лидером стал Президент КНР Си Цзиньпин, который заявил: «Нравится это вам или нет, глобальная экономика – это большой океан, от которого вы не можете убежать. Любая попытка перекрыть поток капитала, технологий, продуктов, отраслей и людей между экономиками и направлять воды океана в изолированные озера и каналы просто невозможна»⁴.

Дискуссия о перспективах глобализации показывает, что в мире происходят существенные изменения. Постараемся разобраться, в чем дело.

Можно выделить две основные причины, позволившие сделать вывод о закате глобализации. Во-первых, это усиление протекционизма в мировой торговле и инвестициях, которые уже на-

1 MGI The new dynamics of financial globalization. McKinsey. August, 2017. P.1.

2 См., также, Credit Suisse Research Institute. The End of Globalization or a more Multipolar World? September, 2015. Witt M. The End of Globalisation? *INSEAD*. November, 2015. https://knowledge.insead.edu/sites/www.insead.edu/files/styles/w_650/public/styles/panoramic/public/images/2016/11/istock-516195121.jpg?itok=TJnoWci7 (Accessed: 18.01.2018); Hammes T. The End of Globalization? The International Security Implications. August, 2016. URL: <https://warontherocks.com/2016/08/the-end-of-globalization-the-international-security-implications/> (Accessed: 18.01.2018).

3 Королева А. Глобализацию поставили на паузу. *Expert Online*. 19 января 2017. URL: <http://expert.ru/2017/01/19/globalizatsiya/> (Дата обращения: 18.01.2018).

4 Xi Jinping Keynote Speech at the World Economic Forum Davos. January 17, 2017. URL: <https://america.cgtn.com/2017/01/17/full-text-of-xi-jinping-keynote-at-the-world-economic-forum> (Accessed: 18.01.2018).

чали называть экономическим национализмом.

Во-вторых, значительно усилились процессы регионализации и, особенно в посткризисный период, трансрегионализации. Они приводят к формированию формально открытых экономических союзов, в рамках которых снимаются практически все тарифные и нетарифные барьеры для свободного движения товаров, услуг и инвестиций.

Рассмотрим каждую из этих причин отдельно.

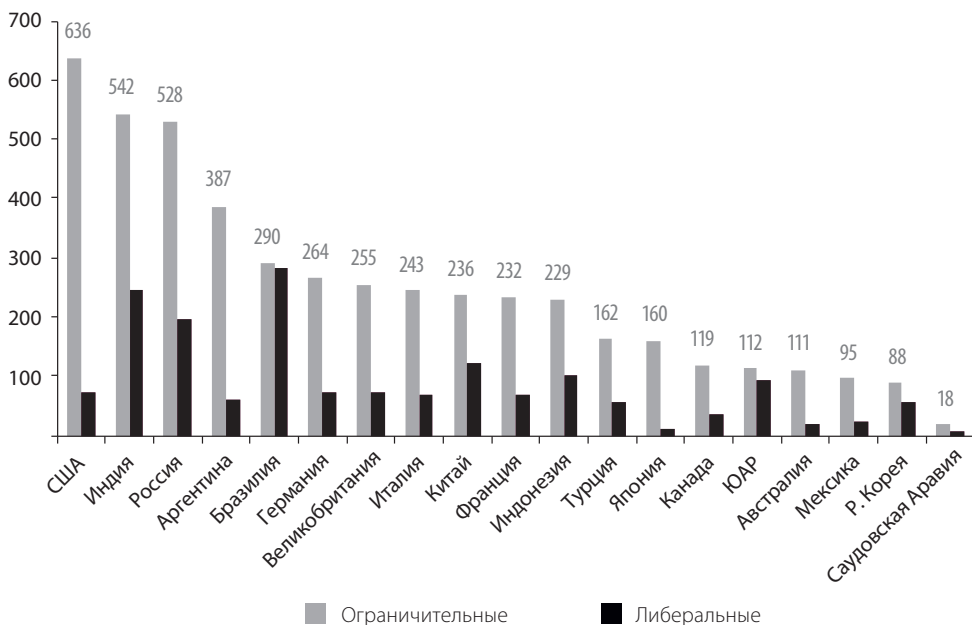
Проявления протекционизма

Анализ торговой политики стран G20 с ноября 2008 г. по 2016 г., проведенных Global Trade Alert, показал, что ими было использовано 4 707 протек-

ционистских практик, в то время как число либерализационных мер составило 1 660, то есть было почти в 3 раза меньше. При этом протекционистские меры значительно усилились в 2014-2016 гг., хотя саммиты G20 на высшем уровне призывали к прямо противоположным действиям. Особенно наглядно это проявилось в торговой политике США, которые взяли курс на борьбу с «несправедливыми» по их мнению торговыми практиками (см. рис. 2).

По данным ВТО, с середины октября 2016 г. по середину мая 2017 г. были введены 42 новые меры, оказывающие негативное воздействие на торговлю. Более половины новых мер, ограничивающих импорт товаров, приходится на увеличение таможенных пошлин, за которыми следует ужесточение требований в отношении таможенного адми-

Рисунок 2. Количество регуляторных мер в торговле, принятых странами G20 с ноября 2008 г. до 1 мая 2016 г.



Источник: (Evenett, Fritz, 2016, p. 46-119).

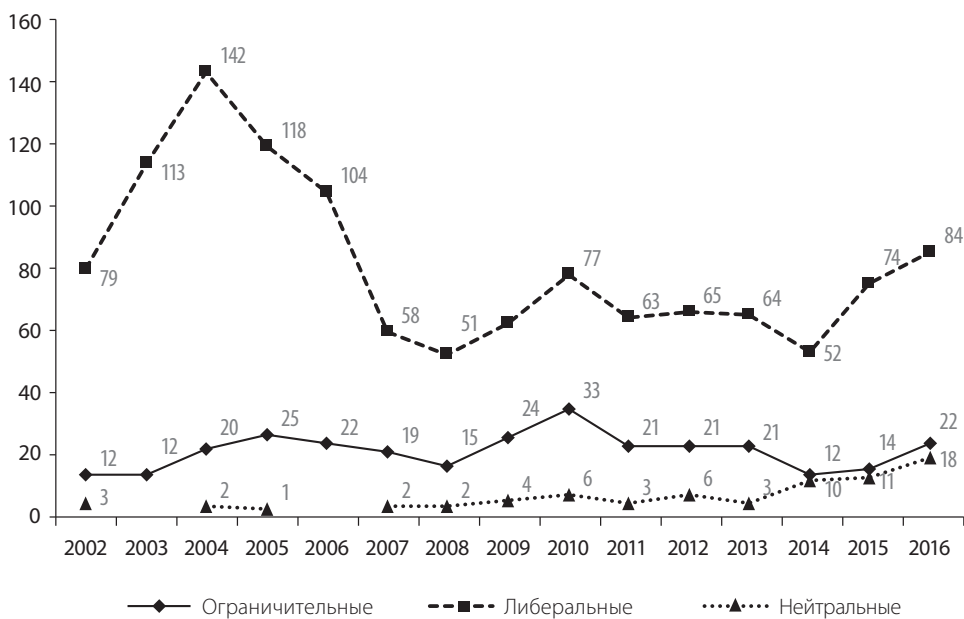
нистрирования. Среди мер также называют количественные ограничения, препятствующие экспорту продукции, и требования по использованию товаров местного производства. На страны G20 приходится 71% от всех выявленных защитных торговых мер⁵.

Среди таких ограничительных мер особое место занимают технические барьеры в торговле: технические регламенты, добровольные стандарты, критерии оценки соответствия. Эти меры, выполнение которых является часто сложным, особенно для малых и средних компаний, а также развивающихся государств, активно используются для

защиты национальных рынков даже в условиях либерализации международной торговли и снижения таможенных пошлин. По оценкам экспертов, около 96% мировой торговли подвержено влиянию как минимум одного нетарифного регулирования. Экспортеры из 48 наименее развитых стран ежегодно теряют 23 млрд долл., или 15% их экспорта, поскольку они не могут найти информацию или выполнить требования нетарифных мер⁶.

Определенное усиление протекционизма наблюдалось в посткризисный период и в области иностранных инвестиций (см. рис. 3).

Рисунок 3. Изменения в национальной политике по регулированию иностранных инвестиций, число мер.



Источник: UNCTAD. World Investment report 2017. Investment and The Digital Economy, 2017. P. 99.

5 Report on G20 Trade Measures (Mid-October 2016 to Mid-May 2017). WTO Monitoring Report. June 30, 2017. P. 6.

6 Технические барьеры в торговле – законная защита или протекционизм? 24 октября 2017. URL: <https://www.ictsd.org/bridges-news> (Дата обращения: 18.01.2018).

В 2009-2013 гг. были приняты 120 ограничительные меры, что составляет 41% от их итога в 2002-2016 гг. В последние годы наметилось некоторое ускорение либерализации инвестиционной политики, которое выразилось в увеличении не только либеральных, но и нейтральных мер.

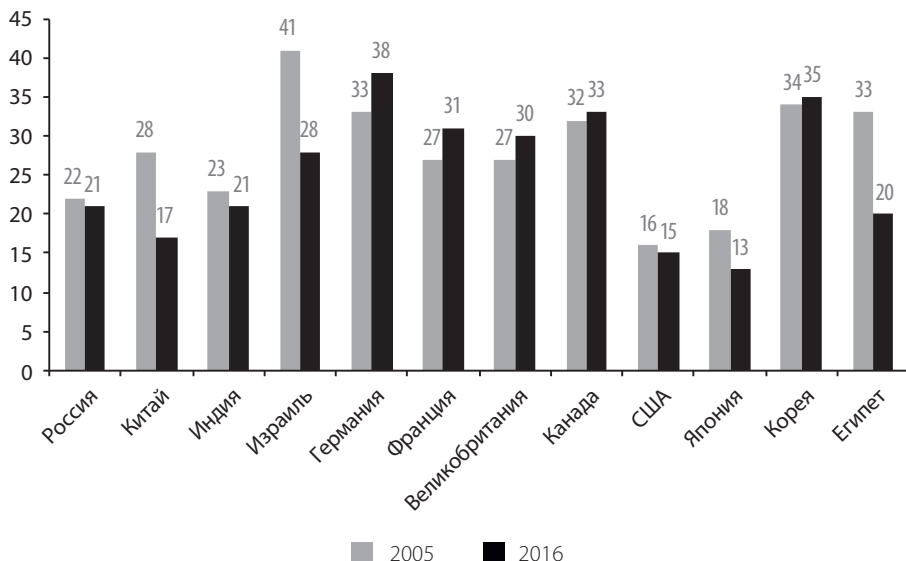
Обострение геополитической обстановки в мире привело к появлению новых барьеров в международных экономических связях, которые негативно отражаются на их развитии. Это, прежде всего, экономические санкции, часто имеющие взаимный характер. Так, по оценкам экспертов ООН, от введения санкций против России экономика ЕС ежемесячно теряет 3,2 млрд долл. или около 100 млрд долл. в 2014-2016

гг., в то время как аналогичный ущерб для экономики РФ за этот период оценивается в 55 млрд долл.⁷

В результате в посткризисный период в некоторых крупных странах проявились тенденции усиления антиимпортной политики, большей ориентации на внутренний спрос, в том числе с целью модернизации экономики (см. рис. 4). Наиболее ярко это проявилось в лозунге «Делая Америку снова великой (Making America Great Again), в программах Made in China, Make in India, программе импортозамещения в России.

В то же время очевидно, что неблагоприятный период для динамики торговых и инвестиционных потоков заканчивается. Уже в 2017 г. наблюдалось ускорение их роста, которое продол-

Рисунок 4. Соотношение импорта товаров и услуг и ВВП в отдельных странах, %



Источник: Всемирный банк. 2017. База данных. URL: www.worldbank.org (Accessed: 18.01.2018).

⁷ Башкатова А. ЕС страдает из-за антироссийских санкций больше, чем РФ. Независимая газета. 14 сентября 2017 г.

жится в среднесрочной перспективе. Кроме того, эта динамика все больше будет определяться ростом потоков – прежде всего связанных с развитием новых технологий 4-ой промышленной революции. Как отмечают эксперты McKinsey Global Institute, экспорт телекоммуникационного оборудования, компьютерной техники и информационных услуг в 2011-2015 гг. вырос на 40% и составил 467 млрд долл., торговля товарами и услугами, связанными с информационно-коммуникационными технологиями в 2015 г. составила около 2 трлн долл.⁸.

Новые технологии и глобализация

Новые технологии начинают постепенно менять подходы к оценке роли национальных границ в экономическом развитии. В первую очередь это касается так называемой цифровой экономики, которая кардинально меняет способ производства и трансграничные рынки товаров и услуг для бизнеса, увеличивают его производительность и повышают конкурентоспособность. По некоторым оценкам, внедрение цифровых технологий в обрабатывающей промышленности увеличит выпуск на одного работника на 30% и снизит затраты на рабочую силу на 30% в среднесрочной перспективе в таких странах как Южная Корея, Германия, США⁹.

Технологические новации революционизируют представление об эффективном производстве. Современные инструменты моделирования могут

создавать «цифровые двойники» физических продуктов и производственных процессов, они обеспечивают проверку моделей изделий и использование виртуальных симуляций прежде чем будет налажен реальный производственный процесс. Например, в производстве самолетов создание платформы быстрого моделирования, может сократить время проектирования и проектную доработку на 20%. Интернет вещей позволяет передавать данные в реальном времени в аналитические системы, которые могут дистанционно отрегулировать оборудование для минимизации дефектов, сокращения простоев и отходов. Современные роботы могут справляться с опасными задачами и минимизировать риски аварий, трехмерная печать способна создавать сложные, многокомпонентные детали и конечный товар, а новые компьютерные приложения оптимизируют кооперационные и сбытовые цепочки. По оценке экспертов McKinsey, использование этих технологий может повысить реальную добавленную стоимость в обрабатывающей промышленности США более чем на 500 млрд долл. в год¹⁰.

Экспорт услуг, использующих информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), вырос в 2011-2015 гг. на 40% и составил в 2015 г. 2 трлн долл., объем производства товаров и услуг в секторе ИКТ составил 6,5% от глобального ВВП, в нем работало 100 млн человек¹¹.

Цифровизация создает специфические цепочки поставок во всех секторах глобальной экономики, которые с минимальными издержками прео-

8 UNCTAD. Digitalization, Trade and Development. Information Economy Report. 2017. P. 15.

9 Bhattacharya A., Bürkner H-P., Bijapurkar A. What You Need to Know About Globalization's Radical New Phase. 2016. URL: <https://www.bcgperspectives.com/content/articles/> (Accessed: 18.01.2018).

10 См. MGI. Making it in America: Revitalizing US manufacturing. McKinsey. November, 2017. P. 8, 10.

11 UNCTAD. Information Economy Report 2017: Digitalization, Trade and Development. October, 2017. P. 16.

долевают трансграничные барьеры. В современных условиях мультинациональные компании (МНК) могут осуществлять продажи без существенных зарубежных инвестиций.

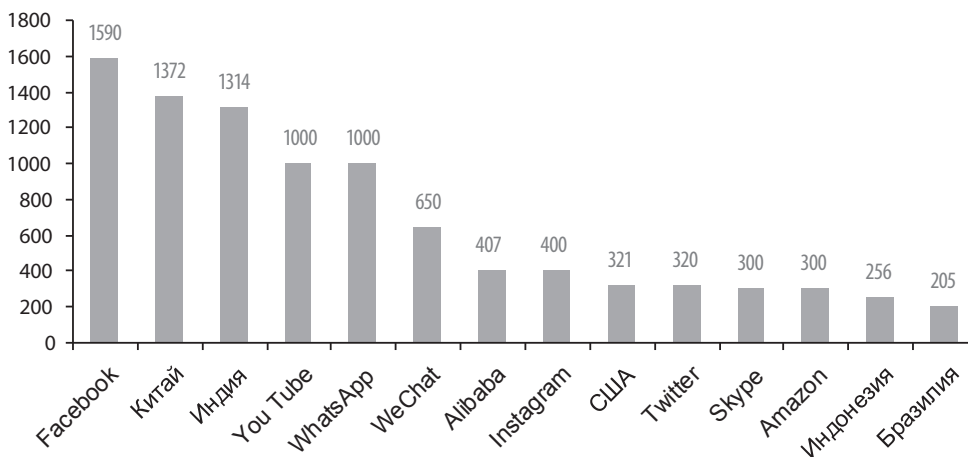
Например, в конце 2015 г. у цифровых платформ Facebook, YouTube WhatsApp, WeChat число активных пользователей в месяц было выше 500 млн чел. (см. рис. 5).

В настоящее время по каналам интернета осуществляется до 12% международной торговли товарами и около 50% – торговли услугами. На платформе Facebook размещали информацию 50 млн мелких и средних предприятий (в 2013 г. было 25 млн, то есть прирост за 2 года составил 100%), при этом 30% их потенциальных потребителей находятся за рубежом¹².

Как заявил президент Alibaba Group Майкл Эванс, в ближайшие 50–60 лет возникнет 60 млн предприятий малого и среднего бизнеса, которые будут работать через интернет, и лидирующее место в мировой торговле перейдет к ним. По его словам, на смену этикеткам «Сделано в Китае» (России, Индии или США) придет этикетка «Сделано в интернете»¹³.

Другие новые технологии также меняют представление об оптимальном размещении производства, что скажется на объемах, структуре и направлениях торговли и инвестиций. Например, масштабная и разносторонняя роботизация снижает цену такого фактора как дешевизна трудовых ресурсов. С этим уже отчасти связан перевод некоторых зарубежных производств МНК в материнскую юрисдикцию.

Рисунок 5. Количество пользователей крупнейших on-line платформ и численность населения некоторых государств, млн человек



Источник: MGI. Digital globalization: The new era of global flow. McKinsey. March, 2016. P. 6.

12 MGI. Digital globalization: The new era of global flow. McKinsey. March, 2016. P. 7.

13 Гатинский А. Глава Alibaba Group предсказал появление этикеток «Сделано в интернете». РБК-дейли. 17 октября 2017. URL: <http://www.rbc.ru/business/19/10/2017/59e8d1449a7947019b6fe82c?from=mainhttp://www.rbc.ru/business/19/10/2017/59e8d1449a7947019b6fe82c?from=main> (Дата обращения: 15.01.2018).

Adidas, например, планирует перевести часть своих мощностей из Китая обратно в Германию, где не было массового производства его обуви последние 20 лет. Достижения в области робототехники и 3D-принтеры делают это экономически эффективным. В среднесрочной перспективе Adidas планирует использовать новые технологии для создания заводов в США, в Великобритании или Франции, обеспечивая таким образом более быструю доставку клиентам¹⁴.

Эксперты BCG считают, что быстрый прогресс технологий производства обещает повысить конкурентоспособность США. Автономные роботы, машины для производства присадок, инструменты для цифрового моделирования и другие интеллектуальные системы, обеспечивающие масштабную обработку данных способны значительно повысить производительность. Поскольку расходы на эти передовые производственные системы продолжают снижаться, для отечественных производителей всех размеров становится все более и более целесообразным изготавливать небольшие партии индивидуальных товаров. Например, согласно анализу данных, собранных для индекса конкурентоспособности BCG Global Manufacturing Cost, превосходство Китая по сравнению с США по уровню затрат на производство сократилось с 14% в 2004 г. до 1% в 2016 г. Если учитывать косвенные затраты на доставку, инвентаризацию и другие расходы, дешевле производить самые разнообразные товары в США, при условии их местного потребления¹⁵. А внедрение новых технологий, определяю-

щих 4-ю промышленную революцию, в США, обладающих мощным научно-технологическим и производственным потенциалом, будет происходить быстрее и потребует относительно меньших затрат

Как отмечает в своей книге Ф. Ливерси, доступность новых технологий, таких как 3D-печать и автоматизация, означают, что компании от General Electric до Apple начинают возвращать производство из отдаленных стран. Если роботы могут сделать все, почему компании будут использовать китайских рабочих? Сила смещается, торговля сжимается, и что-то революционизирует (Liversey, 2017).

Таким образом, можно сделать вывод, что все больше продуктов будут производиться на местном уровне, что будет неуклонно сказываться на международной торговле промышленными товарами. Другой вывод заключается в том, что может также измениться позиция отдельных стран в так называемых глобальных цепочках создания добавленной стоимости в области производства и возрастет роль обмена высокотехнологичными услугами, прежде всего в области программного обеспечения для новых средств производства. Третий вывод состоит в том, что так называемые «догоняющие страны» получают новый шанс для улучшения своих позиций в международном разделении труда, упустить который будет непросительной ошибкой.

В этом же направлении действует внедрение аддитивных технологий, прежде всего связанных с 3D-принтерами, которые позволяют существенно сократить транспортные

14 Adidas's high-tech factory brings production back to Germany. The Economist. January 14, 2017. URL: <https://www.economist.com/news/business/21714394-making-trainers-robots-and-3d-printers-adidas-high-tech-factory-brings-production-back> (Accessed: 18.01.2018).

15 Sirkin H., Rose J., Choraria R. Honing US Manufacturing's Competitive Edge. January 11, 2017. URL: <https://www.bcgperspectives.com/content/articles/lean-manufacturing-operations-honing-us-manufacturings-competitive-edge/> (Accessed: 18.01.2018).

издержки и локализовать разнообразные производства странам с небольшими рынками сбыта. Как отмечают эксперты Boston Consulting, вы можете поставить 3D-принтер, сменить программное обеспечение и производить всевозможные вещи ограниченными сериями, а не сотни миллионов позиций¹⁶.

Первоначально 3D-принтеры использовались для производства некоторых сложных деталей, так как подготовка к печати занимала определенное время. Однако с появлением новых высокопроизводительных принтеров (например, Carbon3D) скорость печати значительно возросла. Ассортимент производства 3D-принтеров постоянно расширяется – от медицинских устройств и деталей автомобилей и самолетов – до целых зданий.

Так, американская компания Direct Digital Manufacturing (DDM), ориентирована на предоставление быстрой 3D-печати любого дизайна заказчика. 3D-принтеры DDM могут быть использованы для выпуска одноразовых деталей или массового производства. Компания также предлагает услуги 3D-печати в более 100 магазинах в США¹⁷.

Согласно опросу Price Waterhouse Coopers более 100 промышленных компаний, примерно две трети из них уже используют 3D-печать, из них 56% компаний ожидают, что 3D-печать будет использоваться для производства большого объема в течение следующих трех-пяти лет¹⁸.

Саудовская Аравия взяла в лизинг у китайской компании-производителя Shanghai WinSun Decoration Design Engineering Co. 100 3D-принтеров с планами напечатать 1,5 млн домов. Китайский 3D-принтер WinSun для строительства – это солидное сооружение – 150 метров длиной, 10 метров шириной и более 6 метров высотой. WinSun всего за несколько часов может «создать» здание высотой до 6 метров. Для печати зданий принтер WinSun использует смесь из строительных отходов, включающих стекло, сталь и цемент. Китайский строительный 3D-принтер WinSun – это солидное сооружение – 150 метров длиной, 10 метров шириной и более 6 метров высотой. WinSun способен всего за несколько часов напечатать здание высотой до 6 метров. Для печати зданий принтер WinSun использует смесь из строительных отходов, включающих стекло, сталь и цемент. Себестоимость строительства с помощью WinSun примерно на 50% ниже, чем при использовании классических методов, экономия материала достигает 60%, экономия трудозатрат – 80%¹⁹.

Существенные изменения в международной торговле вызовут развитие возобновляемой энергетики, которая приведет к сокращению межгосударственных потоков нефти и газа. Возобновляемые источники энергии станут самыми дешевыми технологиями генерации во многих странах, а их доля в глобальном производстве электроэнергии, по прогнозам Международного энергетического агентства, вырастет

16 Sirkin H., Rose J., Choraria R. Honing US Manufacturing's Competitive Edge. January 11, 2017. URL: <https://www.bcgperspectives.com/content/articles/lean-manufacturing-operations-honing-us-manufacturings-competitive-edge/> (Accessed: 18.01.2018).

17 Hammes T. The End of Globalization? The International Security Implications. August, 2016. URL: <https://warontherocks.com/2016/08/the-end-of-globalization-the-international-security-implications/> (Accessed: 18.01.2018).

18 PWC. 3D Printing comes of age in US industrial manufacturing. 2016. URL: <https://www.pwc.com/us/en/industries/industrial-products/library/3d-printing-comes-of-age.html> (Accessed: 18.01.2018).

19 Бойко А. Топ-6 строительных принтеров для 3D-печати домов. 2017. URL: <http://robotrends.ru/pub/1718/top-6-stroitelnyh-printerov-dlya-3d-pechati-domov> (Дата обращения: 15.01.2018).

к 2040 г. не менее чем до 40%. В ЕС возобновляемые источники энергии станут основным средством производства электроэнергии уже с начала 2030-х годов.

Постепенно будет увеличиваться и доля возобновляемых источников энергии для обеспечения тепла: с 9% в конечном потреблении энергии в 2016 г. до 16% в 2040 г. При этом в Бразилии аналогичные показатели возрастут с 39% до 45%²⁰.

Использование новых видов энергии и материалов, конкурирующих с традиционными технологиями, повлияют на характер и масштабы трансграничных потоков и глобализационных процессов в целом. Конечно, эти изменения находятся в начальной стадии, и пока можно говорить только о долгосрочных прогнозах развития такого сценария.

Новые стратегии организации бизнеса

Распространяются новые стратегии организации транснационального бизнеса, которые позволяют ему без существенных инвестиций получать крупные доходы. Во многом они базируются на цифровых технологиях, а также, отчасти, на принципах франчайзинга.

Так, менее чем через 10 лет американская Airbnb без прямых капиталовложений в недвижимость организовала сеть размещения туристов, которая работает в 190 странах и предлагает для аренды больше гостевых мест, чем любая из крупнейших в мире сетей отелей. Ее доходы достигают

2 млрд долл. ежегодно. Другая американская компания Fitbit, производитель мобильных устройств с мобильным приложением для мониторинга работоспособности, осуществляет продажи в более чем 65 странах. За 10 лет Fitbit, производящая потребительскую электронику и носимые устройства для фитнеса и здоровья (умные браслеты, часы, весы и т.п.), увеличила свои доходы с примерно 5 млн долл. до 2,17 млрд долл., хотя в компании работает менее 2 000 сотрудников. Крупнейшая в мире компания по автомобильным пассажирским перевозкам Uber создала свою сеть в 77 странах и получила более 6 млрд долл. дохода²¹. К ним можно добавить упоминавшиеся выше компании – Alibaba, – крупнейшего ретейлера, у которого нет товарных запасов, Facebook – крупнейшую медийную площадку, которая не создает контент, и многих других их последователей. Общее в стратегиях их экспансии на внешних рынках состоит в ликвидации посреднических структур в отношениях между производителями и потребителями услуги, в создании специальных технологических платформ, которые регулируют их взаимодействие. Такая стратегия символизирует новый тип экономики – «экономика» по требованию.

Очень показателен пример компании Uber Technologies Inc., которая вышла на рынок в 2010 г., а впервые проникла за рубеж в 2012 г. Бизнес компании основан на использовании специально разработанного софта – мобильного приложения, позволяющего отслеживать подъезжающее такси, быстро связываться с водителем, оплачи-

20 World Energy Outlook 2017. International Energy Agency. November. 2017. URL: <http://www.iea.org/weo2017/> (Accessed: 18.01.2018).

21 Bhattacharya A., Khanna D., Augustinraj R. Shaping your own growth in the new global era. 2017. URL: <https://www.bcg.com/publications/2017/new-globalization-shaping-your-own-growth-new-global-era.aspx> (Accessed: 18.01.2018).

вать поездки не только наличными, но и банковской картой. Для своей экспансии Uber использует детально отработанную стратегию: запускающая команда из трех местных сотрудников изучает рынок, особенности правового регулирования, спрос, определяя, сколько раз приложение открывали в этом городе, и нанимает водителей. Uber работает только со «свободными агентами», забирая 20% оплаты поездки, при этом все остальные расходы, включая оплату бензина и страховки, оплачивали сами водители. Компания не предъявляет жестких требований к наемным таксистам, которые только должны иметь автомобиль в надлежащем состоянии, и позволяет работать на Uber для получения дополнительного заработка²². Изучив особенности и потенциал местного рынка, компания предлагает новые услуги, создавая при этом новые подразделения: UberAUTO в Нью-Дели (авторикши), UberBOATS в Стамбуле (для морских прогулочных перевозок), UberCHOPPER в Дубае, Шанхае, Амстердаме (для вертолетных перевозок) и т. п.

В отличие от других МНК, у которых соотношение зарубежных активов и зарубежной выручки в среднем сбалансировано, работающие в сфере высоких технологий МНК получают за рубежом 73% выручки, имея за пределами стран базирования лишь 41% всех активов. Как отмечают эксперты ЮНКТАД, чем активнее МНК строят свои производственные процессы на базе интернета, тем больше разрыв между зарубежными доходами и материальными активами. Доля зарубежных продаж крупнейших интернет-

платформ примерно в 2,5 раза превышает долю их зарубежных активов²³.

Как известно, стратегии МНК для увеличения прибыли исходят из двух ключевых приоритетов – использования возможностей глобальной интеграции за счет эффекта масштаба своей деятельности и необходимости адаптировать продукцию для местных рынков. На эти стратегии влияют как рыночные силы, так и государственная политика, в том числе инвестиционный климат в принимающей стране (Eden, 2015, p. 2). Новые стратегии МНК, о которых говорилось выше, отличаются большей гибкостью, что позволяет смягчить влияние национального инвестиционного климата на их деятельность. Они стремятся минимизировать затраты на инфраструктуру, предложить конкурентоспособные условия труда для местных работников, наладить взаимовыгодное взаимодействие с одной из крупных местных структур. Новым трендом становится создание небольших недорогих предприятий, размещенных в большем количестве стран, так как эффекты от масштабов производства и дешевой рабочей силы нейтрализуются общей стоимостью поставки товаров потребителю по всему миру.

Трансрегионализация и глобализация

В 2000-е и 2010-е годы наблюдалось ускорение процессов регионализации. Это выразилось в увеличении числа региональных торговых соглашений. На декабрь 2017 г. было зарегистрировано 669 региональных торговых соглаше-

22. Manangi S. Uber's global expansion strategy – "Think local to expand global" – will it work for startups? August 1, 2017. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/ubers-global-expansion-strategy-think-local-expand-work-manangi> (Accessed: 18.01.2018); Сухаревская А. Сервис, который меняет все: как Uber разрушает старую экономику. РБК-деили. 28 декабря 2015.

23. UNCTAD. World Investment report 2017. Investment and The Digital Economy. 2017. P. 170.

ний (РТС). Правда, в силу вступили 455 РТС, из которых 251 относятся к соглашениям о свободной торговле (55%), 144 к соглашениям об экономической интеграции, 30 – к соглашениям о таможенных союзах. Из 455 соглашений к 1948-2000 гг. относятся 94 соглашения, к 2001-2008 гг. – 158 и к 2009-2017 гг. – 203 соглашения (45% всех РТС)²⁴.

Новой тенденцией стало формирование крупных экономических мегапартнерств, в рамках которых объединяются государства, расположенные на разных континентах, то есть имеющих трансрегиональный характер. Ряд таких соглашений уже был подписан: 12 странами (Австралия, Бруней, Вьетнам, Канада, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Перу, Сингапур, США, Чили, Япония) – Соглашение о Транстихоокеанском партнерстве (ТТП) и ЕС и Канадой – Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашение – СЕТА. Если СЕТА уже вступило в законную силу, то выход из ТТП самого крупного участника – США сделал это невозможным для этого соглашения. В то же время остальные 11 участников ТТП заявляют о своем желании сохранить многие наработки этого объемного соглашения и переименовали это соглашение на министерской встрече в ноябре 2017 г. во время саммита АТЭС во Вьетнаме на «Всеобъемлющее и прогрессивное соглашение для Транстихоокеанского партнерства» (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership – СРТП). Комментируя это решение, министр экономики Японии Тосимицу Мотэги, заявил, что создание ТТП-11 приведет к воссозданию ТТП-12 и даже расширению соглашения²⁵. На мой взгляд, возможны различные вариан-

ты восстановления этого соглашения, включая возвращение «блудного сына» – США (Хейфец, 2017).

СЕТА стало новым форматом сотрудничества Евросоюза с третьими странами в форме соглашений о глубокой и всесторонней ЗСТ (Deep and Comprehensive Free Trade Area), которые характеризуют новые экономические мегапартнерства. В декабре 2015 г. ЕС было подписано соглашение о ЗСТ с Вьетнамом, а в декабре 2017 г. с Японией успешно завершили переговоры о создании общей ЗСТ.

В стадии завершения находятся переговоры по Региональному всеобъемлющему экономическому партнерству (РВЭП) между 10 странами АСЕАН и Китаем, Японией, Индией, Республикой Корея, Австралией и Новой Зеландией. Возобновились переговоры ЕС и США по Трансатлантическому торговому и инвестиционному партнерству (ТАТИП), которое может стать крупнейшим экономическим мегапартнерством. При этом подписание СЕТА повышает вероятность заключения подобного соглашения, имеющего помимо экономического огромное геополитическое значение.

Существует и ряд других трансрегиональных альянсов, которые уже работают или о формировании которых было заявлено. Среди них можно отметить соглашение о ЗСТ США – Индия, Евразийский экономический союз (ЕАЭС), ЗСТ СНГ, Тихоокеанское соглашение о тесных экономических отношениях (PACER Plus – Австралия, Новая Зеландия, Форум островов Тихого океана), ЗСТ США-Марокко (DCFTA), Общий рынок Восточной и Южной Африки (COMESA), и ряд других. Кроме упомянутых выше Канады, Вьетнама и

24 WTO.2017. База данных ВТО. URL: www.wto.org (Accessed: 18.01.2018).

25 Паниев Ю. Транстихоокеанское партнерство возродят без США. Независимая газета. 13 ноября 2017.

Японии такие соглашения ЕС готовятся с государствами Сообщества развития стран Южной Африки (SADC), странами Меркосур (Аргентиной, Бразилией, Парагваем и Уругваем), Китаем, Мексикой, Колумбией, Перу, Ганой, Грузией, Молдавией, Украиной, а также со странами Средиземноморской арабской ЗСТ (Египтом, Иорданией, Марокко и Тунисом)²⁶.

Развитие подобного межгосударственного взаимодействия свидетельствует о появлении нового явления в мировой экономике – трансрегионализма, приоритетом которого в отличие от традиционного регионализма является не территориальная близость и наличие общих границ, а согласованность экономических интересов государств-членов (Хейфец 2016).

Крупные трансрегиональные мегапартнерства охватывают значительную часть мировой экономики, мировой торговли и инвестиций²⁷, устанавливая особый преференциальный режим для своих участников. Например, в ТТП, СЕТА, РВЭП поэтапно предусматривается снижение на 90-99% всех импортных пошлин и ликвидацию нетарифных барьеров, существенно либерализуется межгосударственная торговля услугами и трансграничное перемещение инвестиций. Одновременно ужесточаются правила происхождения продукции, защиты интеллектуальной собственности, охраны окружающей среды и т.п. Все это означает создание особо благоприятных условий для ускоренного развития экономических связей участников мегапартнерств и ухудшение таких условий для стран – не членов. То есть серьезное пе-

реформирование глобальной экономики, которое может оказать негативное влияние на процесс глобализации.

Данный вывод отчасти подтверждают новые расчеты, сделанные экспертами Института международной экономики Петерсона в 2017 г. Они показали, что в 2015-2030 гг. ВВП участников ТТП в старой конфигурации (12 стран) вырос бы на 492 млрд долл., а без США в ТТП 11 он должен прибавить только 147 млрд долл. При этом ВВП остальных государств мира уменьшится на 10 млрд долл. и экспорт на 22 млрд. Кроме того, если ТТП расширится, то есть к старым 11 участникам ТТП присоединятся 5 новых членов – Индонезия, Республика Корея, Филиппины, Тайвань и Таиланд, то их суммарный ВВП возрастет на 449 млрд долл., то есть практически будет компенсировано отсутствие США. Но в этом случае еще больше возрастут потери для государств глобальной экономики, не вошедших в данное партнерство (37 млрд долл. по ВВП и 70 млрд долл. по экспорту).

ВВП у РВЭП (16 стран) прибавит за 2015-2030 гг. существенно меньше, чем ТТП16 – 286 млрд долл. Возможное двустороннее соглашение о ЗСТ Япония – США даст только 120 млрд долл. Сходные тенденции наблюдаются и в динамике прироста экспорта (см. табл. 2):

В отличие от скептиков, я считаю, что трансрегионализация глобальной экономики в среднесрочной и долгосрочной перспективе не поворачивает вспять процессы глобализации, имеющие фундаментальный характер, а будет способствовать их ускорению. Для обоснования этого тезиса существует немало аргументов.

26 WTO. Recent Developments in Regional Trade Agreements (January- June 2017). URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rtajan-june17_e.pdf (Accessed: 18.01.2018).

27 С учетом вхождения в разные союзы одних и тем же стран удельный вес некоторых мегапартнерств в мировом ВВП составляет по 30-45%, в мировом экспорте товаров и услуг – 25-45%, в накопленных ПИИ – 20-40%.

Таблица 2. Прирост ВВП и экспорта в 2015-2030 гг. в отдельных трансрегиональных альянсах и мире в целом, млрд долл.

	ТТП12	ТТП11	ТТП16	ЗСТ Япония США	РВЭП
ВВП в целом, в т.ч.	492	147	449	120	285
ВВП членов	465	157	486	111	201
ВВП не членов	27	-10	-37	9	84
Экспорт в целом, в т.ч.	1 106	286	1 032	278	677
Экспорт членов	1 025	308	1 102	266	546
Экспорт не членов	81	-22	-70	12	131

Источник: (Petri et al., 2017, p. 15-18).

1) Большинство мегапроектов носит «перекрестный» характер за счет участия в них одних и тех же государств. Например, 7 стран одновременно участвовали в переговорах о ТТП и РВЭП. В недавнем прошлом членство в одних региональных альянсах фактически исключало участие в других. Однако в 2000-е годы отчетливо проявилась тенденция к расширению границ сложившихся альянсов, как за счет приема новых членов, так и заключения двусторонних и многосторонних соглашений об ассоциации, в которые включались и страны, входившие в другие региональные союзы.

2) Новые члены будут стремиться к присоединению к мегапартнерствам, что будет вести к их расширению. При этом трансрегионализация усиливает конкуренцию между новыми и старыми региональными формированиями. Провозглашаемый формально открытый характер новых экономических мегапартнерств предоставляет хорошие возможности эффективного использования глобализации.

3) Наличие трансрегиональных партнерств не исключает возможность заключения преференциальных торговых и инвестиционных соглашений между странами, являющимися участниками разных мегапартнерств или

других региональных альянсов. Например, Китай готовит комплексные инвестиционные соглашения с Евросоюзом и США. В перспективе они могут быть дополнены преференциальными торговыми соглашениями, что будет способствовать развитию глобализации в целом.

4) Трансрегионализация объективно вызывает изменения в регуляторной практике государств, не вошедших в эти альянсы. Это коснется ликвидации или ослабления протекционистских барьеров, введения новых, более либеральных правил международной торговли и инвестиций, уменьшения налогового и административного давления на бизнес и т.п. Данный процесс обострит конкуренцию юрисдикций, усилит стремление стран улучшить свой инвестиционный климат, а также будет стимулировать развитие экспорта товаров и услуг, приобретение недвижимости иностранными гражданами, привлечение высококвалифицированных специалистов из-за рубежа и т.п. Все это будет способствовать развитию глобализационных процессов.

5) МНК, главенствующая роль которых в мировой экономике остается незыблемой, будут продолжать стимулировать глобализацию. Например, несмотря на то, что Китай не стал

участником ТТП и на попытки новой администрации США вписать в «ограничительные» рамки взаимные экономические связи, американские МНК заинтересованы в емком китайском рынке. Для ведения же бизнеса в Китае требуется создание совместных предприятий в автомобилестроении, финансах, телекоммуникациях и некоторых других отраслях. Даже если они официально не требуются по закону, часто необходимы совместные предприятия, чтобы помочь иностранным компаниям ориентироваться в сложной китайской деловой среде. Этот ограниченный вход позволяет иностранным компаниям выбирать между совместным использованием прибыли и технологией с местным партнером, иногда связанным с правительством, или покинуть крупнейший и быстрорастущий рынок²⁸. Точно также китайские МНК заинтересованы в создании своих филиалов в США или ЕС, которые могут входить в разные мегартнерства. Развитие внутрифирменного взаимодействия в рамках МНК будет способствовать оптими-

зации глобализационных процессов. МНК также создают глобальные цепочки добавленной стоимости, для которых фактор снижения трансграничных издержек при преодолении границ отдельных региональных (трансрегиональных) союзов и государств не всегда является приоритетным, а «потери» в некоторых ячейках цепи могут компенсироваться выигрышами в большинстве других ячеек. Кроме того, МНК «играют в долгую», учитывая, что временные потери могут компенсироваться в перспективе.

Иллюстрацией этого вывода является последовательный рост зарубежной деятельности МНК (см. табл. 3).

Данные рисунка 6 показывают высокий уровень индекса транснационализации 100 крупнейших нефинансовых МНК.

Таким образом, процессы регионализации и трансрегионализации, хотя и могут временно изменить развитие глобализации по отдельным направлениям, в среднесрочной и долгосрочной перспективе они будут способствовать ее существенному прогрессу.

Таблица 3. Расширение деятельности МНК в глобальной экономике, млрд. долл.

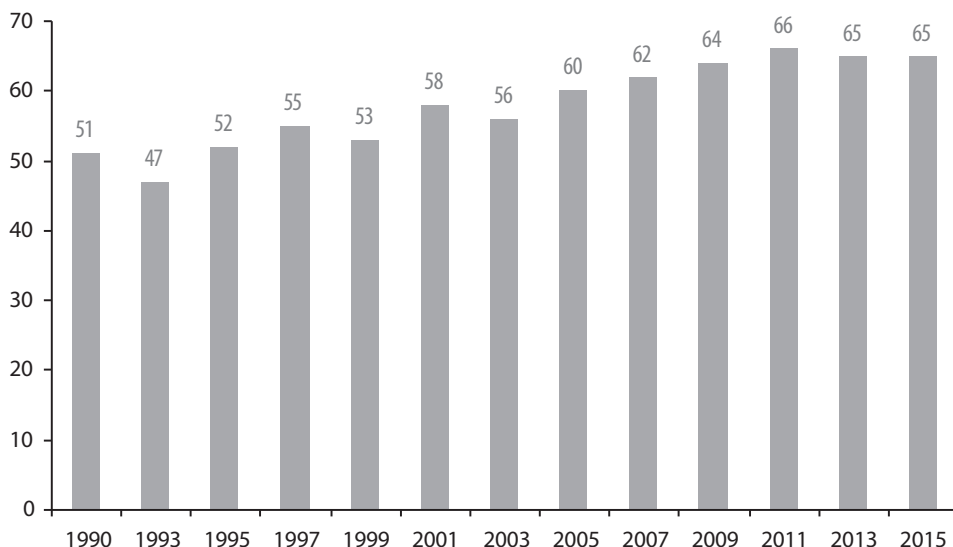
	1990	2005-2007 (в среднем)	2014	2015	2016
Продажи зарубежных филиалов	5 097	19 973	33 476	36 069	37 570
Добавленная стоимость, созданная зарубежными филиалами	1 073	4 636	7 355	8 068	8 355
Активы зарубежных филиалов	4 595	4 140	104 931	10 621	112 833
Экспорт зарубежных филиалов	1 444	4 976	7 355	6 974	6 812
Занятые в зарубежных филиалах, тыс. человек	21 438	49 478	75 565	79 817	82 140

Источник: UNCTAD. World Investment report 2017. Investment and The Digital Economy. 2017. P. 26.

28 Freund C. US Needs China Trade Deals, Not "Remedies". August 14, 2017. URL: <https://piie.com/commentary/op-eds/us-needs-china-trade-deals-not-remedies> (Accessed: 18.01.2018).

29 Индекс транснационализации МНК – это среднеарифметической трех показателей (в %) – соотношения внешних активов ко всем активам, экспорта зарубежных филиалов ко всему экспорту, занятых в зарубежных филиалах ко всем занятым.

Рисунок 6. Изменение индексов транснационализации 100 крупнейших нефинансовых МНК мира



Источник: Всемирный банк. 2017. База данных. URL: www.worldbank.org (Accessed: 18.01.2018).

Глобализация потребителей

Если в прошлом, как отмечалось выше, толчком для развития глобализации была финансовая глобализация, то на современном этапе ее драйвером помимо цифровых и других современных технологий, выступает неформальные связи. Речь идет о контактах между людьми, компаниями, некоммерческими организациями, региональными (муниципальными) образованиями и т.п. Подробно принципы неформальной интеграции, которые могут быть применены и для анализа неформальной глобализации, рассмотрены в монографии Б. А. Хейфеца и А. М. Либмана «Корпоративная интеграция» (Хейфец, Любман, 2008). В ней рассматривается альтернатива формальной интеграции, начинающейся с достижения межгосударственных договоренностей, определяющих перспективы и главные

приоритеты экономического взаимодействия. В отличие от нее интеграции «снизу» не требует межгосударственного согласования, создания специальных надгосударственных институтов. Она основывается на экономических интересах, на инициативе отдельных акторов рынка и на неформальных связях, часто сетевого характера. Неформальная интеграция не предполагает определенной последовательности развития интеграционных процессов, то есть фактически выступает альтернативой классической стратегии региональной интеграции Б. Балаши.

Уже сейчас наблюдается значительное усиление неформальной глобализации «снизу», драйвером которой выступает потребительская глобализация. В свою очередь материально-технической базой для потребительской глобализации выступает интернет и цифровая экономика. Если в 1995 г. было

15 млн пользователей интернета (0,39% всех жителей земли), в 2007 г. – 1,15 млрд (17,2%), то к июлю 2017 г. насчитывалось 3,89 млрд пользователей (51,7%)³⁰.

В 2016 г. международные поездки совершили 1,2 трлн чел., 361 млн человек сделали покупки за рубежом по каналам интернет-торговли, 244 млн человек жили в странах, гражданами которых они не являются, число пользователей социальных сетей, у которых был, по крайней мере, один иностранный «друг» составило 914 млн человек, 44 млн человек работали on-line за рубежом, 13 млн студентов обучалось on-line и 5 млн непосредственно в зарубежных университетах³¹.

Именно развитие таких неформальных потребительских связей станет основой для дальнейшего прогресса глобализации в мировой экономике. На этом этапе будет постепенно осуществляться переход от глобализации производства к глобализации потребления.

В настоящее время можно с уверенностью говорить о начале нового этапа глобализации, который будут определять технологии XXI века, неформальная потребительская глобализация и складывающийся партнерский формат мировой экономики. Если движущей силой глобализационных процессов на прежнем этапе была финансовая глобализация, то сейчас их драйвером является интернет и цифровая экономика. Это этап принципиально новой глобализации, где будут постепенно формироваться мир без экономических границ, общие экономические пространства без участия надгосударственных формальных институтов.

Появление новой модели глобализации не означает, конечно, что старые способы взаимодействия государств с окружающим миром внезапно станут неактуальными. Восстановление роста мировой экономики вызовет ускорение роста традиционных трансграничных потоков активов, которые будут дополняться быстрорастущими новыми активами, связанными с развитием сферы ИКТ. Суммарный объем таких трансграничных потоков будет опережать рост глобального ВВП. Поэтому опасения о конце глобализации представляются необоснованными.

Вместе с тем новый этап глобализации требует совершенствовать методы исследования, так как отслеживание только межгосударственных потоков физических активов не дают достаточного представления о реальном положении в этой сфере. Важнейшее значение приобретает анализ роста конечных потребителей, потоков информации и других цифровых данных, новых технологий финансовых расчетов, а также процессов реформирования сложившихся в прошлом цепочек добавленной стоимости.

Список литературы

- Хейфец Б.А., Либман А.М. (2008). *Корпоративная интеграция*. М.: URSS. 160.
- Хейфец Б.А. (2017). Политика «открытых дверей» и экономической интеграции – ответ Вьетнама на вызовы глобальной экономики XXI века. *Общество и экономика*, (12). 92-103.
- Хейфец Б.А. (2016). Трансрегионализация глобального экономического

30 World Internet Users and 2017 Population Stats. 2017. URL: <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>. (Accessed: 18.01.2018).

31 European Commission. Reflection Paper on Harnessing Globalization. May 10, 2017. P. 7; UNCTAD. Digitalization, Trade and Development. Information Economy Report. 2017. P. 16.

пространства. *Общество и экономика*, (6). 19-42.

Eden L. (2015). Multinationals and Foreign Investment Policies in a Digital World. *E15 Initiative, International Centre for Trade and Sustainable Development and World Economic Forum*. Geneva. 23. URL: <http://e15initiative.org/wp-content/uploads/2015/09/E15-Investment-Eden-Final.pdf> (Accessed: 18.01.2018)

Evenett S., Fritz J. (2016). *Global Trade Plateaus: The 19th Global Trade Alert Report*. London. CEPR Press. 120. URL: <http://www.globaltradealert.org/reports/15> (Accessed: 18.01.2018)

King S. (2017). *Grave New World: The End of Globalization, the Return of History*. New Heaven: Yale University Press. 304.

Liversey F. (2017). *From Global to Local: The making of things and the end of globalisation*. London: Pantheon Books. 224.

Petri P. [et al.]. (2017). Going It Alone in the Asia-Pacific: Regional Trade Agreements Without the United States. *PIIE Working Paper*, (17-10). 17. URL: <https://piie.com/system/files/documents/wp17-10.pdf> (Accessed: 18.01.2018)

References

Eden L. (2015). Multinationals and Foreign Investment Policies in a Digital World. *E15 Initiative, International Cen-*

tre for Trade and Sustainable Development and World Economic Forum. Geneva. 23. URL: <http://e15initiative.org/wp-content/uploads/2015/09/E15-Investment-Eden-Final.pdf> (Accessed: 18.01.2018)

Evenett S., Fritz J. (2016). *Global Trade Plateaus: The 19th Global Trade Alert Report*. London. CEPR Press. 120. URL: <http://www.globaltradealert.org/reports/15> (Accessed: 18.01.2018)

Kheifets B.A., Libman A.M. (2008). *Corporate integration*. Moskva: URSS. 160.

Kheifets B.A. (2016). Transregionalization of the global economic space. *Obshchestvo i ekonomika*, (6). 19-42.

Kheifets B.A. (2017). The policy of "open doors" and economic integration in Vietnam's response to the challenges of the global economy of the 21st century. *Obshchestvo i ekonomika*, (12). 92-103.

King S. (2017). *Grave New World: The End of Globalization, the Return of History*. New Heaven: Yale University Press. 304.

Liversey F. (2017). *From Global to Local: The making of things and the end of globalisation*. London: Pantheon Books. 224.

Petri P. [et al.]. (2017). Going It Alone in the Asia-Pacific: Regional Trade Agreements Without the United States. *PIIE Working Paper*, (17-10). 17. URL: <https://piie.com/system/files/documents/wp17-10.pdf> (Accessed: 18.01.2018)

Информация об авторе

Борис Аронович Хейфец, доктор экономических наук, профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ

125993, Российская Федерация, Москва, Ленинградский проспект, 49
bah412@rambler.ru

About the Author

Boris A. Kheifets, Doctor of Economics. Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation

49, pr.Lenengradsky, Moscow, Russian Federation. 117418
bah412@rambler.ru

DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-34-51

Марина Михайловна ЛЕБЕДЕВА

Московский государственный институт международных отношений
(Университет) МИД России
Проспект Вернадского, 76, Москва, 119454, Российская Федерация
world_politics@mgimo.ru
ORCID: 0000-0003-4162-0807

Максим Владимирович ХАРКЕВИЧ

Московский государственный институт международных отношений
(Университет) МИД России
Проспект Вернадского, 76, Москва, 119454, Российская Федерация
m.kharekvich@inno.mgimo.ru
ORCID: 0000-0001-9476-9694

Роль бизнеса в трансформации политической организации мира

АННОТАЦИЯ. Выйдя на глобальный уровень, капиталистическая политическая экономия сегодня превращается в доминирующий способ управления системой государств, разрушая сложившуюся со времен Вестфальского мира государственно-центристскую модель. В результате сегодня мы являемся свидетелями феномена, названного Й. Шумпетером как «созидательное разрушение» т. е. разрушение, сопровождающееся созданием нового. Сегодня процесс находится в стадии доминирования разрушения, причем это разрушение не ограничивается изменением межгосударственных отношений (распадом bipolarной системы), как это представлено в большинстве исследований, а затрагивает одновременно, как минимум, три уровня политической организации мира, образуя эффект синергии: уровень Вестфальской системы; уровень межгосударственных отношений; уровень национального государства. Существует значительное число примеров воздействия бизнеса на политическую систему тех

или иных государств вплоть до организации государственных переворотов. Бизнес также воздействует на межгосударственные отношения (противодействует санкциям). Однако наиболее явно бизнес-структуры влияют на базис политической организации мира – Вестфальскую систему, которая изначально была государственно-центристской и которая сегодня размывается во многом за счет транснациональной активности бизнеса. Предприниматели-инноваторы формируют сегодня капитализм со-участия. Современный капитализм со-участия во многом опирается не на интерес, а на ценности и социальные связи, объединяющие людей по сетевому принципу. Примерами такого капитализма служат различные формы шеринга, пиринговые сети, вики-платформы, технология блокчейна. Капитализм со-участия объединяет информационные сети и потенциал человека, главным ресурсом становится именно человеческий капитал, человеческое доверие и социальные обязательства. Принципы

сетевого со-участия транслируется и в международно-политическую сферу, пока только дополняя принцип Вестфальского суверенитета. Одновременно в политическую организацию мира внедряются практики из других проектов политической организации мира, в частности исламского (исламские банки, система денежных переводов хавала и др.).

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: Шумпетер, транснациональный бизнес, экономи-

ка со-участия, сети, мировая политика, политическая организация мира, Вестфальская модель мира, инновации, разрушение, созидание

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: Лебедева М.М., Харкевич М.В. (2018). Роль бизнеса в трансформации политической организации мира. *Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право*, 11 (1). 34-51. DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-34-51

DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-34-51

Marina M. LEBEDEVA

Moscow State Institute of International Relations (University) MFA Russia
76, pr. Vernadskogo, Moscow, Russian Federation, 119454
world_politics@mgimo.ru
ORCID: 0000-0003-4162-0807

Maxim V. KHARKEVICH

Moscow State Institute of International Relations (University) MFA Russia
76, pr. Vernadskogo, Moscow, Russian Federation, 119454
m.kharekvich@inno.mgimo.ru
ORCID: 0000-0001-9476-9694

The Role of Business in Transforming the Political Organization of the World

ABSTRACT. Having moved to the global level, capitalist political economy today is turning into a dominant way of governance in world politics, undermining the state-centrist model that has been developing since the time of the Westphalian peace treaties. As a result, we are witnessing a Schumpeterian phenomenon of “creative destruction” i.e., destruction of old accompanied by creation of new. The current world politics is dominated by the logic of destruction, and this destruction is not limited to changing interstate relations, as it is represented in most studies, but involves at

the same time at least three levels of political organization of the world, forming a synergy effect: the level of the Westphalian world order; the level of interstate relations; the level of the national state. The Westphalian system is being blurred largely by transnational business activity. Entrepreneurs-innovators form capitalism of co-participation. This capitalism rests not on interest, but on values and social ties that unite people in networks. Examples of such capitalism are various forms of sharing, peer-to-peer networks, wiki-platforms, block-chain technology. Capitalism of sharing unites in-

formational networks and human potential, the main resource of such capitalism is precisely human capital, human trust and social relations. The sharing is being transmitted to the international political sphere, supplementing the principle of the Westphalian sovereignty with the potential of eventually replacing it. At the same time, practices are being introduced into the political organization of the world from other projects of the political organization of the world, in particular Islamic (Islamic banks, hawala money transfer system, etc.).

KEYWORDS: *Schumpeter, the economy of co-participation, transnational business, political organization of the world, networks, world politics, the Westphalian system, innovation, destruction, creation*

FOR CITATION: Lebedeva M.M., Kharkevich M.M. (2018). The Role of Business in Transforming the Political Organization of the World. *Outlines of Global Transformations: politics, economics, law*, 11 (1). 34-51. DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-34-51

1. Вклад бизнеса в формирование политических структур

С конца прошлого века в международных исследованиях чётко утвердился тезис о кардинальной смене эпох на международной арене. Огромный пласт литературы посвящен причинам, а также тому, что именно меняется. Большинство исследователей, как российских, так и зарубежных, склонны рассматривать окончание холодной войны в качестве основной причины политической трансформации мира, что хорошо коррелирует с доминированием реализма в международных исследованиях, где смена эпох означает смену конфигурации межго-

сударственных отношений. При этом и новая конфигурация, и её оценки значительно расходятся у разных исследователей. Конфигурация обычно обсуждается в терминах однополярности, многополярности или новой биполярности, в которой полюсами выступают у разных авторов США, Китай ЕС, Россия и/или ряд других государств. Что касается оценки складывающейся структуры межгосударственных отношений, то в литературе представлен широчайший спектр мнений: от алармистских оценок до довольно сдержанных и даже оптимистичных.

Представляется, что ситуация намного сложнее и глубже, чем изменение конфигурации межгосударственных отношений. В значительной степени причиной этих изменений служит развитие бизнеса. Бизнес и ранее выступал в качестве основы при смене политических эпох. Так, индустриальная эпоха сделала возможным веберовское централизованное государство (Fukuyama, 2011). Во многом благодаря развитию промышленности происходило становление и развитие политической основы капитализма (Buzan, Lawson, 2015).

Политическая экономия, основанная на капиталистическом способе производства, сформировалась при переходе от XVI века к XVII веку в Европе как новая форма государственного управления, целью которого стала не только обеспечение безопасности территории государства, но и экономическое развитие населения (Фуко, 2003).

Сегодня деятельность бизнеса в огромных масштабах вышла за пределы национальных государств. Этому способствовали как развитие самого бизнеса, так и развитие коммуникационных и информационных технологий, которые в значительной степени обеспечили его транснационализацию.

Выйдя на глобальный уровень, капиталистическая политическая эко-

номия сегодня превращается в доминирующий способ управления системой государств, разрушая сложившуюся со времен Вестфальского мира государственно-центристскую модель (Harmes, 2006). В результате сегодня мы являемся свидетелем феномена, названного Й. Шумпетером как «созидательное разрушение» (Schumpeter, 1975), т. е. разрушение, сопровождающееся созданием нового. На том или ином отрезке времени может доминировать либо разрушение (и тогда мы наблюдаем процессы хаотизации), либо созидание, что проявляется в стадии эволюционного развития, в которой преобладают процессы, связанные с упорядочиванием структур (Лебедева, 2012). Идеи Й. Шумпетера стали классическими в области экономики, но они практически неизвестны в сфере международных отношений, хотя, как представляется, эти идеи хорошо применимы к современному этапу *политического развития мира*.

Й. Шумпетер в своей «Теории» предложил отличать экономическое развитие от экономического роста. Если рост – это численное увеличение экономических показателей, то развитие – это возникновение нового качества экономики. Форма и содержание такого развития описывается в его теории понятием «осуществление новых комбинаций услуг труда и земли», что включает в себя пять случаев:

«1. Изготовление нового, т. е. еще неизвестного потребителям, блага или создание нового качества того или иного блага.

2. Внедрение нового, т. е. данной отрасли промышленности еще практически неизвестного, метода (способа) производства, в основе которого не обязательно лежит новое научное открытие и который может заключаться также в новом способе коммерческого использования соответствующего товара.

3. Освоение нового рынка сбыта, т. е. такого рынка, на котором до сих пор данная отрасль промышленности этой страны еще не была представлена, независимо от того, существовал этот рынок прежде или нет.

4. Получение нового источника сырья или полуфабрикатов, равным образом независимо от того, существовал этот источник прежде, или просто не принимался во внимание, или считался недоступным, или его еще только предстояло создать.

5. Проведение соответствующей реорганизации, например, обеспечение монопольного положения (посредством создания треста) или подрыв монопольного положения другого предприятия» (Шумпетер, 2007, с. 123). Основная мысль теории Шумпетера заключается в том, что экономическое развитие означает существенно новое использование услуг труда и земли позволило, по признанию самого автора, сделать важный вывод: «осуществление новых комбинаций происходит путем изъятия этих услуг из прежних сфер их применения» (Шумпетер, 2007, с. 168).

Осуществляют эти новые комбинации предприниматели – особый тип людей, готовый действовать в ситуации неопределенности и решать необычные задачи. Это визионеры, одержимые своей идеей и готовые рисковать. Для того чтобы идея сработала необходимы готовность для неё и рынка, и технологий, и спроса. Поэтому неудачи – обычное явление среди предпринимателей.

Нормальные хозяйственные субъекты (не предприниматели), заявляет Й. Шумпетер, столкнувшись с новой задачей нуждаются в руководителе, задача которого как раз и заключается в устранении отклонений. При этом автор отмечает, что назвать эту функцию «движущей силой процесса производства также немыслимо, как объявить

закон о наказании за убийство причиной того, что люди обычно не убивают друг друга» (Шумпетер, 2007, с. 153). Таким образом, для Й. Шумпетера функции руководителя и предпринимателя прямо противоположны. Один устраняет отклонения, другой их создает. Руководитель поддерживает существующий капиталистический кругооборот, получая ренту от него, а второй создает условия для формирования принципиально нового капиталистического кругооборота, т. е. обеспечивает развитие.

Возвращаясь к современной политической трансформации мира, прежде всего, следует отметить, что она сегодня находится в стадии доминирования разрушения, причем это разрушение не ограничивается изменением межгосударственных отношений, как это представлено в большинстве исследований, а затрагивает одновременно, как минимум, три уровня политической организации мира, образуя эффект синергии:

- а) уровень Вестфальской политической системы
- б) уровень межгосударственных (т.е. международных) отношений
- в) уровень национального государства (Лебедева, 2016).

Ситуация, когда все три уровня политической организации мира подвергаются деформации, складывается в мире впервые. И особую роль в этом играет бизнес.

Исследовательский вопрос данной работы состоит в выявлении того, как бизнес трансформирует все три уровня политической организации мира. Теоретической основой работы выступает плюрализм (акторный подход), являющийся одним из течений неолиберализма в теории международных отношений и предполагающий при доминирующей роли государства активное участие других акторов в мировой политике, в том числе бизнеса. В данной

статье бизнес выступает как ключевой актор современной политической трансформации. При этом используется идея Й. Шумпетера о созидательном разрушении. В качестве гипотезы предполагается, что создаваемые бизнесом структуры взаимоотношений и коммуникаций внедряются в политическую организацию мира. В результате происходит формирование новых структур не только экономических отношений, но главное – преобразование политической организации мира на фоне эрозии ее прежних принципов.

В политической науке существует много исследований, посвященных политическим аспектам деятельности бизнеса. Центральное место в них занимает изучение лоббизма (Lowery, 2007), политических условий ведения бизнеса и т. д. Существует даже такое понятие как «политическая теория фирмы» (Zingales, 2017), она описывает политическое влияние бизнес-компаний и способы их взаимодействия с государствами. Д. Кoen (Coen et al., 2010) с соавторами выделяет следующие пять типовых способов такого взаимодействия: «отрицание» (фирмы не хотят обращать внимание на государство), «беспомощность» (фирмы признают значение государства, но считают, что не могут на него повлиять), «делегиrowание» (фирмы признают значение государства и объединяются, чтобы повлиять на него), «страховка» (похоже на делегирование, но вместо организации коллективного действия, отдельная фирма пытается самостоятельно повлиять на правительство), «изощренность» (уникальные стратегии влияния доступные очень большим компаниям).

При этом в исследованиях по мировой политике отсутствует разработанная политическая теория экономического предпринимательства. Существует много литературы о политическом предпринимательстве (Sheingate,

2003), но не политических последствий экономического предпринимательства. В данной статье мы как раз постараемся сделать несколько шагов в направлении понимания роли предпринимателей в трансформации мировой политики.

2. Роль бизнеса в «разрушении/созидании» политической организации мира

2.1. «РАЗРУШЕНИЕ» СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ МИРА

Сегодня бизнес-структуры наиболее явно влияют на базис политической организации мира – Вестфальскую систему, которая изначально была государственно-центристской и которая сегодня размывается во многом за счет транснациональной активности бизнеса (Лебедева, 2009). Капитализм становится глобальным по уровню, а Вестфальская модель мира остается межгосударственной. Иными словами, экономическая и политическая организации мира существуют в разных измерениях, в результате чего возникают кризисы, как в экономической, так и в политической, и в социальной, и экологической сферах (Strange, 1999).

В 21 веке стали огромными масштабы транснациональной активности бизнеса. Впечатляют активы и масштабы деятельности транснациональных корпораций, а также процесс транснационализация мировой экономики (Кузнецов, 2014). Причем наряду с транснационализацией крупного бизнеса наблюдается усиление транснационализация мелкого и среднего бизнеса, о тенденции которой было заявлено ещё в прошлом веке (Fujita, 1998) и которая продолжается в настоящее время во многом за счёт гибких сетевых структур, которые хорошо приспосабливаются к местным условиям (Решетников, Хохлова, 2012).

При этом очевидно, что несмотря на развитие данной тенденции транснационализируется не весь бизнес. В результате сегодня наблюдается «сопротивление» национального государства совместно с национально ориентированным бизнесом, т. е. происходит своеобразный «откат» тенденции транснационализации по типу волн развития демократизации, описанных С. Хантингтоном (Huntington, 1991). Это проявляется в целом ряде современных политических феноменов, достаточно назвать победу на выборах в США Д. Трампа с его идеями выстраивания национально ориентированной экономики; BREXIT с представлениями о возврате к национальному государству и национальной экономике и целый ряд других.

Не только количественные показатели транснационализации характеризуют современное развитие бизнеса и его воздействие на мировую политику. Важным моментом с точки зрения влияния на эрозию Вестфальской системы является расширение сфер деятельности современного бизнеса. Если после становления Вестфальской системы сфера безопасности фактически полностью была в «ведении» национального государства, то с конца XX века и бурным развитием ЧВК начинается процесс, названный «приватизацией безопасности». Причины того, что структуры бизнеса начинают заниматься безопасностью называются разные, в том числе попытки государства «сбросить» с себя ответственность за вовлечение в конфликты, большое число военнослужащих, ушедших с военной службы в результате окончания холодной войны и т. п. (Avant, 2004; Лебедева, 2012; Небольсина, Никитин, 2016). В данном случае важен сам факт прямой вовлечённости бизнеса в ранее не свойственную для него сферу – сферу безопасности. В прошлом государство было сосредоточено на безопасности, а биз-

нес – на развитии (инновациях) и был лишь косвенно связан с безопасностью через ВПК. Безопасность и развитие не обязательно являются противоположными целями, напротив, они, как правило, дополняют друг друга: без безопасности невозможно развитие, но и обеспечение безопасности всегда требует материальных, человеческих и технологических ресурсов. Размывание же «сфер ответственности» ведёт к размыванию Вестфальской системы.

Сферой безопасности не ограничивается «экспансия» бизнеса. Ещё одной областью, которая до недавнего времени оставалась исключительно государственной и куда стал проникать частный бизнес, стал космос. Здесь наблюдается тесное сотрудничество государств и негосударственных структур. Но показательным является тот факт, что бизнес становится все более самостоятельным при реализации космических программ.

Наконец, бизнес проявляет огромную активность в гуманитарной области. Причем, если ранее бизнес был ориентирован на социальную деятельность в рамках своей компании (бонусы сотрудникам на образование, медицинскую страховку и т. п.) и, в лучшем случае, в рамках национального государства, где расположена его штаб-квартира и/или ведётся деятельность, то в XXI веке социальной и гуманитарной деятельностью бизнес начинает заниматься в глобальном масштабе, свидетельством чему является Глобальный договор, заключенный под эгидой ООН. Безусловно, в значительной степени мотивационной основой участия бизнеса в Глобальном договоре являются имиджевые соображения, но не только. Через подобные структуры

бизнес воздействует на формирования международных правил поведения, т. е. мировую политику.

Особенно чётко это проявляется в факте все большей вовлечённости бизнеса в различные формы глобального управления. Ранее глобальное управление осуществлялось фактически государствами лидерами. Сегодня бизнес активно участвует в международных форумах по управлению интернетом (Зиновьева, 2009), экологической проблематике, т. е. на тех международных площадках, где за счёт разработки правил игры он видит новые возможности для себя. Одновременно бизнес всё активнее включается в процессы политического лоббирования, выходящие за рамки национального государства. Если ранее бизнес лоббировал свои международные интересы через структуры национальных государств, то сегодня он всё чаще делает это напрямую. С наибольшей очевидностью данный процесс можно наблюдать в ЕС (Руденкова, 2015). В результате активности бизнеса порой возникают ситуации, когда бизнес оказывается успешнее государственных структур. Так, А. Гурьев, председатель правления и генеральный директор ПАО «ФосАгро», сумел пролоббировать в ЕС снижение норм кадмия в фосфатных удобрениях, используемых в Евросоюзе, что дало преимущество российской компании на рынках ЕС. Кроме того, он добился от ЕС снижения 6,5-процентного импортного налога на российские удобрения¹.

Наконец, бизнес напрямую встраивается в глобальное управление, что проявляется, в частности, в том, что создаются различные дискуссионные площадки участия бизнеса с политиче-

1 Russian oligarch woos Brussels to corner multibillion-euro industry. *Politico*. October 25, 2017. URL: <https://www.politico.eu/article/andrey-guryev-russia-cadmium-mining-oligarch-turns-to-brussels/> (Accessed: 18.12.2017).

скими деятелями и экспертами. Наиболее известной и давно работающей такой площадкой является Всемирный экономический форум, проходящий в Давосе, а также ряд других.

В современном мире происходит «гибридизация» акторов, в том числе и бизнеса, чего не было ранее, по крайней мере в таком масштабе. С одной стороны, новостные и международно-аналитические СМИ в определенной степени перестают быть только информационными структурами, а все больше превращаются в экономических акторов со своими финансовыми интересами. Другой пример – НПО. Некоторые из них, хотя и являются некоммерческими, в последние годы допускают значительную прибыль. Иными словами, эти структуры отчасти становятся бизнес-структурами. С другой стороны, крупные корпорации все больше внимания начинают уделять социальным и гуманитарным проблемам: охране окружающей среды, правам человека и т. п.² При этом, несмотря на то, что ведущим ресурсом бизнеса по-прежнему остаётся экономический/финансовый, структуры бизнеса в значительной степени ориентируются на использование других типов ресурсов – социальных и гуманитарных.

Включаясь в глобальное управление, участвуя в формировании международных организаций, расширяя свою деятельность до сфер безопасности и глобального социально-гуманитарного строительства, меняя «правила» международно-политического взаимодействия, транснациональный бизнес непосредственно воздействует тем самым на Вестфальскую систему мира,

которая все больше отходит от принципа государствоцентричности.

Воздействие бизнеса на политическую организацию мира не ограничивается Вестфальской системой. В наименьшей степени бизнес способен *воздействовать на систему межгосударственных отношений*. Точнее, такое воздействие идет опосредованно через различные структуры прямого и косвенного лоббирования. Тем не менее бизнес всё активнее внедряется и в эту сферу, реально выступая актором мировой политики. Так, на межгосударственном уровне (уровне системы международных отношений) часть европейского бизнеса неоднократно проявляла «самостоятельность», в частности, выступала против антироссийских санкций³. В результате этого сопротивления некоторые сектора российского бизнеса, в частности газовый, был в меньшей степени затронут санкциями. Иными словами, несмотря на противостояние с Россией на политическом уровне европейским бизнесом это противостояние не было воспринято однозначно.

Бизнес также непосредственно включается в создание новых межгосударственных структур, хотя и не ставит перед собой подобных целей. Примером здесь служит выделение Goldman Sachs группы стран с быстро развивающимися экономиками – Бразилия, Россия, Китай и Индия (БРИК), что в дальнейшем послужило основанием для этих стран сформировать международную организацию, присоединив еще и ЮАР. Фактически получилось, что с «подачи» бизнеса была создана новая межгосударственная структура.

2 В качестве примера можно привести BP. См. Сайт BP. URL: <https://www.bp.com/en/global/corporate/sustainability.html> (Accessed: 18.12.2017).

3 См. напр.: Европейский бизнес выступил против антироссийских санкций США. *РИА-Новости*. 03.08.2017. URL: <https://ria.ru/economy/20170803/1499710139.html> (Дата обращения: 15.12.2017).

В отличие от межгосударственных отношений *воздействие бизнеса на политическую систему тех или иных стран* хорошо известно. Здесь имеются многочисленные примеры. Так, после распада колониальной системы в середине XX века транснациональный бизнес оказался вынужденным взаимодействовать с правительствами вновь образованных государств. Ситуации складывались различные, в том числе и такие, когда ТНК обращались за помощью к государствам-лидерам, прежде всего к США, и те устраивали государственные перевороты. Примерами здесь служат перевороты в Гватемале в 1950-х годах, в Латинской Америке в 1960-х годах, смещение С. Альенде в Чили в 1970-х годах, которые были организованы и/или профинансированы с помощью или с подачи американского бизнеса⁴. В то же время множество примеров и позитивного влияния транснационального бизнеса на политическое развитие того или иного государства, которые хорошо описаны в литературе: развитие образовательных программ, программ по защите окружающей среды, внедрение культуры ведения бизнеса и т. п.

В целом, как отмечает Ст. Уилкс, ТНК «действует как политический актор для продвижения своих интересов в бизнес-ассоциациях, или путем переговоров напрямую с государственными структурами» (Wilks, 2013, p. 257). Более того, транснациональные корпорации включены сегодня в национальное и глобальное политическое управление, причём, это не всегда соответствует демократическим нормам. В результате такой политической активности бизнеса мир сталкивается с серьёзной угрозой (Wilks, 2013).

Одновременно с указанными феноменами в политическую организацию мира на всех трёх уровнях происходит инкорпорирование элементов из других моделей политической организации мира, в результате чего существующая политическая организация мира подвергается еще большему «размыванию». В частности, значительный интерес представляют элементы исламской экономики. При этом сами эти элементы могут противоречить друг другу или нормам ислама (Беккин, 2017). Однако в данном случае важно другое. Так, отказываясь от ссудного процента в своих операциях, исламские банки вынуждены работать, ориентируясь на проекты, насколько эти проекты могут быть успешными. В этом случае не происходит столь значительного разрыва между финансовым сектором и производством. В то же время система денежных переводов хавала, представляющая собой неформальную систему на основе взаимозачётов и обязательств брокеров, позволяет осуществлять транзакции без особого контроля со стороны государств и международных организаций, что открывает возможности для транснационального криминала и международного терроризма. Несмотря на то, что ФАТФ выстраивает целую систему противодействия преступной деятельности (Мелкумян, 2014), проблема остаётся.

Возникают проблемы и в связи с появлением криптовалюты, поскольку она исключает регуляторов в виде центробанков. Как будет осуществляться регулирование и будет ли оно вообще, остаётся дискуссионным вопросом.

Вообще основная проблема заключается в том, что современная политическая организация мира иерархически

4 Долинский А., Габуев А. Корпоративные войны. Коммерсант-Власть. 13.05.2013. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/2184633?subfolderId=90141> (Дата обращения: 15.12.2017).

организована (хотя система международных отношений в значительной степени анархична), в то время как бизнес и многие другие негосударственные акторы все больше переходят к сетевому взаимодействию.

Эти и другие элементы различных проектов политического устройства мира (исламского, социалистического или какого-либо ещё), включенные в существующую политическую организацию мира, расшатывают её. Особенно значимыми они оказываются в условиях современной глобализации, понимаемой как транснационализация мира, т. е. «прозрачности национальных границ».

Очевидно, что в определённой степени рассмотренные феномены влияния бизнеса на политическую организацию мира были и в прошлом. Однако в настоящее время воздействие прежде всего бизнеса при одновременном воздействии других акторов становится критическим. Мир столкнулся с необходимостью выстраивания новых связей и отношений в своей политической организации, элементы и тенденции развития которых мы также можем наблюдать в современном мире.

2.2. СОЗИДАНИЕ НОВЫХ СТРУКТУР ПОЛИТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ МИРА

Основа политической организации мира заключается в институте и практике территориального политического плюрализма, усиленного идеологией изоляционизма. Ценностная основа данной модели сводится к идее автономии и самодостаточности проживающей в определенных территориальных границах. В рамках такой модели каждое общество стремится к максимизации политически и экономически значимых ресурсов на своей территории. Естественно, что процессы в экономической, социальной сферах, а также вызовы управленческого харак-

тера, которые усиливают взаимозависимость между национальными государствами и разрушают их автономию, следует рассматривать как подрывающие политическую организацию мира. Отношения в первых двух сферах по своей природе носят транснациональный характер, направлены скорее на создание новых связей и усиление взаимозависимости, чем на обеспечение автономии. Управленческая сфера носит технический характер и зависит от объекта управления. Управленческие практики и институты, направленные на регулирование транснациональных связей, отношений и растущей взаимозависимости также будут способствовать формированию новой политической модели мира. Вместе с тем управленческие практики и институты, направленные на регулирование отношений и процессов внутри территориальных границ, напротив, усиливают существующую политическую организацию мира.

Ценности, институты и практики, которые могут стать основой новой модели, формируются как раз в указанных трех сферах: экономической, социальной и управленческой. Интересно, что территориальность как ключевая норма политической организации мира, основанной на Вестфальской модели, также имеет корни в неполитической сфере. Политики раннего Нового времени позаимствовали принцип территориально-административного деления у Римской католической церкви, территория которой делится на диоцезии, возглавляемые архиереем (епископом или архиепископом) (Каспэ, 2008).

Особенность экономической и социальной сфер в условиях позднего капитализма заключается в их смыкании, что описывается понятием «капитализм со-участия и со-владения» (capitalism of sharing), организационным принципом которого служит сеть.

Чтобы определить особенности данного организационного принципа, его следует сравнить с двумя альтернативными: рынком и иерархией. В данном случае сеть, иерархия и рынок рассматриваются как организационная структура или как принцип управления транзакциями. С этой точки зрения сетевую структуру выделил и описал У. Пауэл (Powell, 1990). Иерархия предполагает относительно высокие транзакционные издержки от разрыва отношений между сторонами, при этом эти издержки закреплены, как правило, юридически. Разрыв рыночных отношений между сторонами влечет относительно низкие транзакционные издержки, если рынок не монополизирован. На таком рынке всегда можно будет найти другого контрагента, предлагающего более приемлемую цену. Между контрагентами на свободном рынке нет никаких социальных обязательств, их поведение определяется рациональным преследованием своих эгоистических целей.

Разница между рынком и иерархией хорошо объясняется как раз с помощью транзакционных издержек (Coase, 1937; Williamson, 1975; Williamson, 1985). Фирма (как форма иерархии) и рынок обеспечивают транзакции. Когда транзакции носят рутинный характер, активы неспецифичны, а неопределенность находится на невысоком уровне, управлять ими с точки зрения снижения транзакционных издержек разумнее с помощью свободного рынка. Как только уровень неопределенности и специфика активов в транзакциях возрастает, возникает необходимость в иерархическом управлении, т. е. в фирме. Граница между фирмой и иерархией определяется, таким образом, транзакционными издержками.

Рынок и иерархия являются точками экстремума на континууме организационных форм управления, формиру-

емом характером транзакций и транзакционными издержками. У. Пауэл доказал, что эти две точки не исчерпывают всех вариантов и что срединное положение на этом континууме принадлежит как раз сетевой форме. Ключевое ее отличие от рынка и иерархии заключается в социальной ответственности между сторонами и объединении ресурсов. Под социальными обязательствами понимаются приверженность к общим социальным (не юридическим) нормам и принципам, что требует высокого уровня доверия между контрагентами, а, следовательно, и формирование некоей формы сообщества. Поэтому выход из сети связан в том числе с отказом от определенных ценностей, выходом из сообщества, принадлежность к которому становится частью идентичности члена сообщества. Таким образом, сетевые отношения являются неиерархическими, они основаны на социальных обязательствах и общих ценностях.

Современная политическая организация мира предполагает в значительной степени иерархичную структуру политической организации государства и одновременно анархичную структуру межгосударственных отношений, т. е. территориальное, национальное государство рассматривается в данной модели в качестве наивысшей формы организации политической власти. Все другие формы, такие как международные правительственные и неправительственные организации и институты, таким статусом не обладают, поэтому даже если функционально они действуют на надгосударственном уровне, в политическом отношении они все равно находятся ниже государств и подчинены им.

Вопрос о том, с анархией какого типа (рыночной или сетевой) мы имеем дело в существующей политической организации мира, остается открытым. Спор об уровне развития социальных

связей, в том числе о значении ценностей широко обсуждается в науке международных отношений (Wendt, 1999), но пока далек от разрешения.

А. Хиршман показывает, что капитализм в раннее Новое время стал развиваться благодаря предшествовавшей этому культурно-идейной революции в Западной Европе, которая на первое место вывела идею интереса («интересы правят миром») (Hirschman, 1977). Интересом стали называть то, что в христианской системе ценностей именовалось страстью к стяжательству. Оправдан этот порок был с помощью идеи о том, что страсть к стяжательству одного человека неизбежного будет нейтрализоваться таким же пороком другого. Развиваясь и расширяясь, капитализм распространил данный принцип и на другие сферы жизни, в том числе и на международную политику, что выразилось в идее «государственного интереса» или «*raison d'état*» (Фуко, 2003; Teschke, 2003). Иными словами, капитализм придал международной анархии в Европе рыночный характер. Неудивительно, что одно из наиболее популярных теоретических описаний Вестфальской модели мира – неореализм К. Уолца – является, по сути, применением микроэкономики к международным отношениям (Waltz, 1979).

Если сегодня происходит эрозия международной рыночной анархии, то, скорее всего, система международных отношений будет развиваться не в сторону иерархии (глобальное государство пока незаметно на горизонте), а в сторону формирования сете-

вой анархии. При этом круг участников сетей сегодня существенно расширился. Это далеко не только сети между государствами и отдельными структурами государств, между бизнесменами и их компаниями, но также и между представителями гражданского общества. В пользу усиления социального и ценностного аспектов мировой политики говорит не только увеличение количества транснациональных сетевых государственных, бизнес и некоммерческих организаций, но и тот факт, что большинство конфликтов в современном мире носит ценностный характер, кровь льется за отстаивание скорее своей идентичности, чем интересов. Однако сфера смыслов и ценностей производит не только конфликты, но и практики сотрудничества, именно они и интересны в данном случае.

Современный капитализм со-участия во многом опирается не на интерес, а на ценности и социальные связи, объединяющие людей по сетевому принципу. Примерами такого капитализма служат различные формы шеринга, пиринговые сети⁵, вики-платформы, технология блокчейна⁶. Капитализм со-участия объединяет информационные сети и потенциал человека, главным ресурсом становится именно человеческий капитал, человеческое доверие и социальные обязательства. Все больше товаров в рамках экономики со-участия становятся бесплатными – лишь бы потребитель участвовал в какой-то сети или платформе и предоставлял о себе информацию. В рамках данной экономики постепенно преодолевается товарный фетишизм клас-

5 Пиринг (от англ. peering — соседство) – соглашение интернет-операторов об обмене трафиком между своими сетями, а также техническое взаимодействие, реализующее данное соглашение: соединение сетей и обмен информацией о сетевых маршрутах по протоколу BGP.

6 Блокчейн (англ. blockchain или block chain) – выстроенная по определённым правилам непрерывная последовательная цепочка блоков (связный список), содержащих информацию. Чаще всего копии цепочек блоков хранятся и независимо друг от друга (чрезвычайно параллельно) обрабатываются на множестве разных компьютеров.

сического капитализма, важнее становится не владеть товаром, а использовать его. Благодаря со-участию экономические отношения становятся более рациональными, гуманными и даже экологичными. Лидерами всех этих инноваций являются как раз предприниматели-инноваторы, о которых писал Й. Шумпетер⁷.

Принцип сетевого со-участия транслируется и в международно-политическую сферу, пока только дополняя принцип Вестфальского суверенитета, но в потенциале, наверное, способный и заменить его. Политическое со-участие в мировой политике сегодня проявляется в форме глубоко интегрированных экономических сообществ (ЕС) и сообществ безопасности (НАТО), в форме международных неформальных политических и экономических клубов, таких как G7 и G20, Всемирный экономический форум; в форме международных протестных движений, таких как Occupy Wall Street, «Арабская весна»; в форме транспаративных сетей, связывающих функционально однотипные государственные структуры и ведомства различных стран (Slaughter, 2009). Конечно, сетевым способом сегодня объединяются не только бизнесмены, политики и представители мирных гражданских профессий, но также террористы и преступники.

Во многом как ответ на управленческие вызовы глобализации в мировой политике развивается практика глобального управления, которая также основывается преимущественно на сетевых формах организации, что дает основание рассматривать ее как новую созидательную практику (Лебе-

дева, Харкевич, Касаткин, 2013). Ценностную основу глобального управления составляет либерализм, в связи с чем главной целью глобального управления на многих международных площадках, особенно в ООН, объявляется человеческая безопасность, понимаемая как свобода не только от физического насилия и его угрозы, но и свобода от нищеты, болезней, дискриминации, унижения человеческого достоинства, нарушения прав человека и т. д.

Следует еще раз подчеркнуть, что новые неиерархические (преимущественно сетевые) структуры политической организации мира сегодня формируются скорее в дополнение к существующей политической организации мира, чем вместо неё. Это обстоятельство существенно снижает конфликтность между этими двумя моделями и их сторонниками, но не устраняет ее полностью. Отношения между этими моделями можно объяснить, используя идею российского психолога Л.С. Выготского о «зонах ближайшего развития» в ходе развития ребёнка (Выготский, 1982). Применительно к нашему вопросу (здесь было бы точнее говорить о «зоне ближайших изменений») она может характеризовать то, как развитие сетевой политической модели мира «подтягивает» структуры и/или направляет деятельность акторов в рамках имеющейся политической организации мира в определенном направлении. В качестве структур могут выступать нормы, правила поведения, а также материальная сфера экономики, вооружений и т. п. Усредненная совокупность измененных структур в результате деятельности различных акторов формируют «коридор» для новой

7 Серию интервью с ведущими предпринимателями-инноваторами о шумпетерианском разрушении-созидании в современной экономике и политике можно прочитать в тематическом номере журнала Foreign Affairs (№ 94 (1), 2015). URL: <https://www.foreignaffairs.com/issues/2015/94/1> (Accessed: 18.12.2017).

деятельности и т. д. Накопленные изменения ведут к ломке прежних и формированию принципиально новых структур. Причем сам процесс влияния на структуры или других акторов может лучше или хуже осознаваться. По этой причине изменения нередко воспринимаются как «неожиданные» или «внезапные».

3. ЗАКЛЮЧЕНИЕ: ЧТО ДЕЛАТЬ

Ответ на один из двух классических русских вопросов очевиден: мир развивается, поэтому вряд ли стоит искать виновных. Ответ на второй вопрос – что делать? Менее понятен. Безусловно, что интересам и государства, и бизнеса, и гражданского общества в большинстве своем отвечает плавная перестройка политической организации мира, без войн и хаоса. Выстраивание новых структур постепенно происходит. Однако этот процесс протекает во многом спонтанно. И если в сфере бизнеса привычно работать «по проекту», то этого в полной мере нельзя сказать о мирополитической среде. Хотя и здесь примеры проектной деятельности есть. Наиболее значимый – это создание ООН. Как политический проект (а не исключительно экономический) начинался Европейский союз. В принципе сегодня мир стоит перед новым аналогичным вызовом, но только более сложным и масштабным. Необходимо не только определить структуру и механизмы межгосударственного взаимодействия, но и выстроить новый фундамент и принципы взаимоотношений государств – бизнеса – гражданского общества. При этом, разумеется, не следует ломать имеющиеся структуры, не сформировав новые, чтобы не допустить глобальной хаотизации. Иными словами, если вернуться к идее Й. Шумпетера, то предстоит сделать «разрушение» и «созидание» управляемым. Механизм этого процесса – ин-

тенсивное развитие переговорного процесса между всеми акторами мировой политики (Лебедева, 2010). В современных условиях взаимозависимости и хрупкости мира отсутствие управляемости может действительно привести к реализации самых алармистских и апокалиптических прогнозов.

Одним из первых шагов по выстраиванию новой (или обновленной) политической организации мира является академическая деятельность по определению «контуров» будущего мира с последующими широкомасштабными обсуждениями.

Список литературы

Беккин Р.И. (2017). Исламская экономика в «Исламском государстве»? *Вестник МГИМО-Университета*, 6 (57). 132-142. DOI 10.24833/2071-8160-2017-6-57-132-142

Выготский Л.С. (1982). Мышление и речь. *Собрание сочинений*. Т. 2. М.: Педагогика. 504.

Зиновьева Е.С. (2009). Российские интересы в сфере управления интернетом. *Международные процессы*, 7 (19). 101-108.

Каспэ С.И. (2008). *Центры и иерархии: пространственные метафоры власти и западная политическая форма*. М.: Московская школа политических исследований. 320.

Кузнецов А.В. (2014). Транснациональные корпорации в мире. *Мировое и национальное хозяйство*, 2 (29). URL: <http://www.mirec.ru/2014-02/transnacionalnye-korporacii-v-mire> (Дата обращения: 15.12.2017)

Лебедева М.М., Харкевич М.В., Касаткин П.И. (2013). *Глобальное управление*. М.: МГИМО. 220.

Лебедева М.М. (2009). Мировая политика: тенденции развития. *Политические исследования*, (4). 72-83.

- Лебедева М.М. (2010). *Технология ведения переговоров*. М.: Аспект Пресс. 192.
- Лебедева М.М. (2012) *Современные тренды мирового развития: новое качество мира*. Лебедева М.М. (ред.). *Метаморфозы мировой политики*. М.: МГИМО. 9-32.
- Лебедева М.М. (2016). Система политической организации мира: «Идеальный шторм». *Вестник МГИМО-Университета*, (2). 125-133.
- Мелкумян К.С. (2014). ФАТФ в противодействии финансированию терроризма: специфика подхода. *Вестник МГИМО-Университета*, 1 (34). 88-96.
- Небольсина М.А., Никитин А.И. (2016). Перспективы международного регулирования деятельности частных военных компаний. *Вестник МГИМО-Университета*, (2). 145-160.
- Решетников Г.О., Хохлова Е.С. (2012). Малый и средний бизнес: влияние на тренды мирового политического развития. Лебедева М.М. (ред.). *Метаморфозы мировой политики*. М.: МГИМО. 258-289.
- Руденкова Д. Э. (2015). Лоббизм в институтах Европейского союза. *Международные процессы*, 13 (1). 68-80. DOI 10.17994/IT.2015.13.40.5
- Фуко М. (2003). Правительственность (идея государственного интереса и ее генезис). *Философско-литературный журнал Логос*, (4-5). 4-22.
- Шумпетер Й. (2007). *Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия*. М.: Эксмо. 864.
- Avant D. (2004). The Privatization of Security and Change in the Control of Force. *International Studies Perspectives*, (5). 153-157. URL: https://www.socsci.uci.edu/~davant/pub/8_avant_isp.pdf (Accessed: 18.12.2017)
- Buzan B., Lawson G. (2015). *The global transformation: history, modernity and the making of international relations*. Cambridge: Cambridge University Press. 421.
- Coase R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, (4). 386-405.
- Coen D. [et al]. (2010). Political Science: Perspectives on Business and Government. Coen D., Grant W., Wilson G. (eds.). *The Oxford handbook of Business and Government*. Oxford: Oxford University Press. 9-34.
- Fujita M. (1998). *The Transnational Activities of Small and Medium-Sized Enterprises*. Dordrecht: Kluwer. 257.
- Fukuyama F. (2011). *The origins of political order: From prehuman times to the French Revolution*. New York: Farrar, Straus and Giroux. 608.
- Harmes A. (2006). Neoliberalism and multilevel governance. *Review of International Political Economy*, 13 (5). 725-749.
- Hirschman A.O. (1977). *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before Its Triumph*. Princeton: Princeton University Press. 192.
- Huntington S.P. (1991). Democracy's Third Wave. *The Journal of Democracy*, (2). 12-34.
- Lowery, D. (2007). Why do organised interests lobby? A multi-goal, multi-level theory of lobbying. *Polity*, (39). 29-54.
- Powell W. (1990). Neither Market nor Hierarchy: Network forms of Organization. *Research in Organizational Behavior*, (12). 295-336.
- Schumpeter J. (1975). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper. 464.
- Sheingate A. D. (2003). Political entrepreneurship, institutional change, and American political development. *Studies in American Political Development*, 17 (2). 185-203.
- Slaughter A.-M. (2009). *A new world order*. Princeton: Princeton University Press. 368.
- Strange S. (1999). The West failure system. *Review of International Studies*, 25 (3). 345-354.

Teschke B. (2003). *The myth of 1648: class, geopolitics, and the making of modern international relations*. London: Verso. 322.

Waltz K. (1979). *Theory of International Politics*. Reading, Mass: Addison-Wesley Pub. C. 256.

Wendt A. (1999). *Social theory of international Politics*. Cambridge: Cambridge University Press. 452.

Wilks St. (2013). *The Political Power of the Business Corporation*. Cheltenham: Edward Elgar. 315.

Williamson O.E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust implications*. New York: Free Press. 286.

Williamson O.E. (1985). *The economic institutions of capitalism*. New York: Free Press. 468.

Zingales L. (2017). Towards a Political Theory of the Firm. *Journal of Economic Perspectives*, 31 (3): 113-130. DOI: 10.1257/jep.31.3.113

References

Avant D. (2004). The Privatization of Security and Change in the Control of Force. *International Studies Perspectives*, (5). 153–157. URL: https://www.socsci.uci.edu/~davant/pub/8_avant_isp.pdf (Accessed: 18.12.2017)

Bekkin R.I. (2017). Islamic economy in the “Islamic state”? *MGIMO Review of International Relations*, 6 (57). 132-142. DOI 10.24833/2071-8160-2017-6-57-132-142

Buzan B., Lawson G. (2015). *The global transformation: history, modernity and the making of international relations*. Cambridge: Cambridge University Press. 421.

Coase R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, (4). 386-405.

Coen D. [et al]. (2010). Political Science: Perspectives on Business and Government. Coen D., Grant W., Wilson G. (eds.). *The Oxford handbook of Business*

and Government. Oxford: Oxford University Press. 9-34.

Fujita M. (1998). *The Transnational Activities of Small and Medium-Sized Enterprises*. Dordrecht: Kluwer. 257.

Foucault M. (2003). Government (the idea of state interest and its genesis). *Filosofsko-literaturnyi zhurnal Logos*, (4-5). 4-22.

Fukuyama F. (2011). *The origins of political order: From prehuman times to the French Revolution*. New York: Farrar, Straus and Giroux. 608.

Harmes A. (2006). Neoliberalism and multilevel governance. *Review of International Political Economy*, 13 (5). 725-749.

Hirschman A.O. (1977). *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before Its Triumph*. Princeton: Princeton University Press. 192.

Huntington S.P. (1991). Democracy's Third Wave. *The Journal of Democracy*, (2). 12–34.

Kaspe S.I. (2008). *Centers and hierarchies: spatial metaphors of power and Western political form*. Moskva: Moskovskaya shkola politicheskikh issledovaniy. 320.

Kuznetsov A.V. (2014). Transnational corporations in the world. *Mirovye i natsional'noe khozyaystvo*, 2 (29). URL: <http://www.mirec.ru/2014-02/transnatsionalnye-korporatsii-v-mire> (Accessed: 15.12.2017)

Lebedeva M.M., Kharkevich M.V., Kasatkin P.I. (2013). *Global governance*. Moskva: MGIMO. 220.

Lebedeva M.M. (2009). World politics: development trends. *Polis. Politicheskie issledovaniya*, (4). 72-83.

Lebedeva M.M. (2010). *The technology of negotiations*. Moskva: Aspekt Press. 192.

Lebedeva M.M. (2012). *Modern trends of world development: a new quality of the world*. Lebedeva M.M. (ed.). *Metamorphoses of world politics*. Moskva: MGIMO. 9-32.

Lebedeva M.M. (2016). The system of political organization of the world: “Per-

fect Storm". *MGIMO Review of International Relations*, (2). 125-133.

Lowery, D. (2007). Why do organised interests lobby? A multi-goal, multi-level theory of lobbying. *Polity*, (39). 29-54.

Melkumyan K.S. (2014). The FATF in Countering the Financing of Terrorism: the Specificity of the Approach. *MGIMO Review of International Relations*, 1 (34). 88-96.

Nebol'sina M.A., Nikitin A.I. (2016). Prospects for international regulation of private companies. *MGIMO Review of International Relations*, (2). 145-160.

Powell W. (1990). Neither Market nor Hierarchy: Network forms of Organization. *Research in Organizational Behavior*, (12). 295-336.

Reshetnikov G.O., Khokhlova E.S. (2012). Small and medium business: influence on the trends of world political development. Lebedeva M.M. (ed.). *Metamorphoses of world politics*. Moskva: MGIMO. 258-289.

Rudenkova D. E. (2015). Lobbyism in the institutions of the European Union. *Mezhdunarodnye protsessy*, 13 (1). 68-80. DOI 10.17994/IT.2015.13.40.5

Schumpeter J. (1975). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper. 464.

Sheingate A. D. (2003). Political entrepreneurship, institutional change, and American political development. *Studies in American Political Development*, 17 (2). 185-203.

Shumpeter I. (2007). *The Theory of Economic Development. Capitalism, socialism and democracy*. Moskva: Eksmo. 864.

Slaughter A.-M. (2009). *A new world order*. Princeton: Princeton University Press. 368.

Strange S. (1999). The West failure system. *Review of International Studies*, 25 (3). 345-354.

Teschke B. (2003). *The myth of 1648: class, geopolitics, and the making of modern international relations*. London: Verso. 322.

Vygotskii L.S. (1982). Thinking and speaking. *A Collection of Works*. Vol. 2. Moskva: Pedagogika. 504.

Waltz K. (1979). *Theory of International Politics*. Reading, Mass: Addison-Wesley Pub. C. 256.

Wendt A. (1999). *Social theory of international Politics*. Cambridge: Cambridge University Press. 452.

Wilks St. (2013). *The Political Power of the Business Corporation*. Cheltenham: Edward Elgar. 315.

Williamson O.E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust implications*. New York: Free Press. 286.

Williamson O.E. (1985). *The economic institutions of capitalism*. New York: Free Press. 468.

Zingales L. (2017). Towards a Political Theory of the Firm. *Journal of Economic Perspectives*, 31 (3): 113-130. DOI: 10.1257/jep.31.3.113

Zinov'eva E.S. (2009). Russian interests in the field of Internet governance. *Mezhdunarodnye protsessy*, 7 (19). 101-108.

Информация об авторах

Марина Михайловна Лебедева, доктор политических наук, кандидат психологических наук, профессор, заведующая кафедрой мировых политических процессов, Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД России

119454, Российская Федерация, Москва, проспект Вернадского, 76
world-politics@mgimo.ru
ORCID: 0000-0003-4162-0807

Максим Владимирович Харкевич, кандидат политических наук, доцент, кафедра мировых политических процессов, Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД России

119454, Российская Федерация, Москва, проспект Вернадского, 76
m.kharekvich@inno.mgimo.ru
ORCID: 0000-0001-9476-9694

About the Authors

Marina M. Lebedeva, Doctor of Politics, Cand. Sci. (Psychology), Professor, Head of World Politics Department, Moscow State Institute of International Relations (University) MFA Russia

76, pr. Vernadskogo, Moscow, Russian Federation, 119454
world_politics@mgimo.ru
ORCID: 0000-0003-4162-0807

Maxim V. Kharkevich, Cand. Sci. (Pol.), Associate Professor, World Politics Department, Moscow State Institute of International Relations (University) MFA Russia

76, pr. Vernadskogo, Moscow, Russian Federation, 119454
m.kharekvich@inno.mgimo.ru
ORCID: 0000-0001-9476-9694

С точки зрения экономики

DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-52-64

Сергей Александрович АФОНЦЕВ

Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова Российской академии наук
Профсоюзная ул., 23, Москва, 117997, Российская Федерация
afontsev@gmail.com

Субъекты транснационального бизнеса в управлении глобальными экономическими процессами

АННОТАЦИЯ. На протяжении последних десятилетий наблюдалось значительное укрепление позиций субъектов транснационального бизнеса в управлении глобальными экономическими процессами. Хотя глобальный кризис 2008–2009 гг. привел к ослаблению этого тренда, рост экономической мощи ТНК (в т. ч. компаний из стран с развивающимися рынками) и международная конкуренция за привлечение прямых иностранных инвестиций привели к сохранению их влияния на деятельность официальных (в т. ч. межправительственных) и смешанных (государственно-частных) механизмов экономического регулирования. Одним из важных следствий этого стало дальнейшее развитие тенденции к либерализации прямых иностранных инвестиций на протяжении всего посткризисного периода – даже в те годы, когда в сфере регулирования международной торговли наблюдался выраженный рост протекционистских настроений. В то же время укрепление роли государственных акторов мировой политики в условиях заметного нарастания конфликтности международных отноше-

ний (включая использование экономических санкций) с неизбежностью отодвигает бизнес-интересы на второй план в тех случаях, когда экономические мотивы принятия решений уступают приоритет политическим, и на сегодняшний день у транснациональных бизнес-субъектов отсутствуют возможности для изменения этой ситуации.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: глобальное экономическое управление, транснациональный бизнес, ТНК, прямые иностранные инвестиции, корпоративная социальная ответственность

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: Афонцев С.А. (2018). Субъекты транснационального бизнеса в управлении глобальными экономическими процессами. *Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право*, 11 (1). 52–64. DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-52-64

From the Point of Economics

DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-52-64

Sergey A. AFONTSEV

Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations,
Russian Academy of Sciences
23, ul. Profsoyuznaya, Moscow, Russian Federation, 117997
afontsev@gmail.com

The Subjects of Transnational Business and the Processes of Global Economic Governance

ABSTRACT. *In recent decades, transnational business actors have substantially strengthened their role in global economic governance. Although this trend became less pronounced after the global crisis of 2008–2009, it was by no means reversed. With multinational companies (including those from developing markets) increasing scale and scope of their operation and national governments competing for foreign direct investment (FDI) as a development resource, both official and public-private economic governance mechanisms shape their agenda with a reference to transnational business interests. As a result, FDI promotion policies prevailed in post-crisis years, in contrast with a remarkable growth of protectionism in international trade. At the same time, as the case of economic sanctions shows, with increased tensions in international relations business interests are readily sacrificed, and thus far transnational business actors have no reliable tools to change the situation.*

KEYWORDS: *global economic governance, transnational business, MNC, foreign direct investment, corporate social responsibility*

FOR CITATION: Afontsev S.A. (2018). The Subjects of Transnational Business and the Processes of Global Economic Governance. *Outlines of global transformations: politics, economics, law*, 11 (1). 52-64. DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-52-64

Политическая роль субъектов транснационального бизнеса: основные тенденции

Вопрос о роли субъектов транснационального бизнеса (СТБ) в механизмах управления глобальными экономическими процессами является на сегодняшний день одним из наиболее дискуссионных в исследованиях мировой политики. Если с середины 1990-х гг. по конец 2000-х гг. тенденция к существенному повышению и качественному изменению их роли в соответствующей сфере практически не подвергалась сомнению (Broome, 2014, р. 92-111), то на протяжении последнего десятилетия ситуация стала выглядеть не столь однозначно. Во-первых, кризисные процессы в мировой экономике, развернувшиеся в 2008–2009 гг. и в ряде ее региональных подсистем (в первую

очередь в зоне евро) продолжавшие действовать вплоть до 2016–2017 гг., существенно ограничили экономическую базу политического влияния СТБ. Во-вторых, наблюдающаяся в последние годы «реставрация» ведущей роли государственных акторов мировой политики в условиях заметного нарастания конфликтности международных отношений с неизбежностью отодвигает интересы СТБ на второй план в тех случаях, когда экономические мотивы принятия решений вынуждены уступать приоритет политическим. Наиболее ярким примером здесь является неспособность российских, европейских и американских компаний предотвратить раскручивание спирали санкционного противостояния между США, ЕС и Россией, наносящего колоссальный вред экономическому сотрудничеству, а в ряде случаев делающего его в принципе невозможным¹. Наконец, в-третьих, во втором десятилетии XXI в. начали формироваться предпосылки для дальнейшего изменения баланса сил в мировой политике между СТБ и субъектами гражданского общества, в первую очередь гуманитарными неправительственными организациями (НПО). Если в докризисный период наблюдались признаки роста кооперативности взаимодействия между соответствующими группами акторов (что находило выражение, в частности, в совместной поддержке инициатив ООН и Всемирного экономического форума), то в настоящее время противостояние СТБ и НПО вновь обострилось –

особенно по повестке Дохийского раунда переговоров в рамках ВТО, а также по вопросам формирования трансконтинентальных экономических блоков в рамках завершившихся переговоров по созданию Транстихоокеанского партнерства и продолжающихся переговоров по содержанию Трансатлантического торгово-инвестиционного партнерства.

Несмотря на все перечисленные обстоятельства, вывод об ослаблении влияния СТБ на мирополитические процессы представляется как минимум преждевременным. В пользу этого свидетельствуют три базовые тенденции, связанные с деятельностью СТБ на мировой арене – рост их экономической мощи, расширение состава субъектов и диверсификация каналов их влияния на состояние глобальных экономических и политических процессов. В основе укрепления международных политических позиций СТБ лежит рост их *экономической мощи*. Прежде всего речь идет о «традиционных» СТБ – транснациональных компаниях (ТНК), т. е. компаниях, которые имеют хозяйственные подразделения в двух и более странах и функционируют на основе такой системы принятия решений, которая позволяет им проводить согласованную политику и реализовывать общую стратегию². Согласно имеющимся оценкам, в 2016 г. объем продаж зарубежных филиалов ТНК составил порядка 37,57 млрд долл., что почти в 1,9 раза превышает средние показатели предкризисного периода (2005–2007 гг.). За тот же период объем заня-

1 Показательным примером является выход американской компании ExxonMobil из совместных проектов с компанией Роснефть, которые вплоть до подписания президентом США 2 августа 2017 г. закона «О противодействии противникам США с помощью санкций» (Countering America's Adversaries Through Sanctions Act) выступали в качестве одного из немногих примеров продолжения масштабного корпоративного сотрудничества в условиях ухудшения межгосударственных отношений. См. ExxonMobil Abandons Joint Ventures with Russia's Rosneft. *Financial Times*. March 1, 2018.

2 United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). Transnational Corporations Statistics. URL: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-Corporations-Statistics.aspx> (Accessed: 12.01.2018).

тости на зарубежных филиалах ТНК увеличился с 49,5 до 82,1 млн чел., объем экспорта – с 5,0 до 6,8 трлн долл., объем выпуска (в терминах добавленной стоимости) – с 8,86% до 11,10% глобального ВВП (World Investment Report..., 2017, р. 26). Таким образом, несмотря на последствия кризисных процессов в мировой экономике имело место укрепление глобальных позиций ТНК, которое в последующие годы по мере ожидаемого ускорения темпов роста мировой экономики³ имеет все шансы получить дополнительный импульс.

Вторая важная тенденция связана с существенным изменением круга СТБ, оказывающих активное влияние на глобальные экономические и политические процессы. Еще в конце 1990-х – начале 2000-х гг. многие исследователи выделяли две основные категории СТБ: ТНК в реальном секторе экономики (т. е. ТНК, специализирующиеся на производстве товаров и нефинансовых услуг) и транснациональные банки (ТНБ). К середине 2000-х гг. процессы либерализации мировой финансовой системы привели к возникновению большого числа небанковских финансовых компаний – в первую очередь хеджевых фондов, фондов взаимных инвестиций и фондов инвестиций в ценные бумаги частного сектора (private equity funds), – которые стремительно вышли на ведущие позиции в сфере осуществления операций финансового посредничества на глобальных рынках⁴. В результате выделение ТНБ в качестве самостоятельной категории СТБ потеряло свою актуальность, и на сегодняшний день принято говорить о ТНК в реальном секторе эко-

номики и финансовых ТНК. На долю последних в период в 2015 г. приходилось 22,5% общемирового накопленного объема прямых иностранных инвестиций (5,6 млрд долл. из общего объема 24,9 млрд долл.) (World Investment Report..., 2017, р. 21). Несмотря на существенные проблемы, связанные с глобальным финансовым кризисом (вплоть до банкротства и национализации ряда крупных финансовых ТНК), их позиции в глобальной экономике по-прежнему остаются прочными.

Еще одним новшеством последних полутора десятилетий стало *расширение круга СТБ*, активно вовлеченных в мировые политические процессы. В первую очередь речь идет о международных коммерческих СМИ, к которым в последние годы присоединились международные рейтинговые агентства. Международные коммерческие СМИ по характеру деятельности во многом напоминают «традиционные» ТНК реального и финансового сектора, однако отличаются от них как по характеру продукта (информация), который может оказывать непосредственное влияние на политические процессы, так и по характеру принятия решений, которые в большей степени отражают индивидуальные политические предпочтения сотрудников (журналистов, редакторов и т. п.). Что касается международных рейтинговых агентств, то их влияние на международные процессы кардинально возросло в период глобального кризиса, когда от их решений порой зависели судьбы финансовых рынков и национальных валют. Несмотря на то, что прогнозы существенного повышения роли рейтинговых агентств в регулировании глобаль-

3 См.: (Россия и мир..., 2017, с.12–18).

4 В последние годы к числу этих финансовых акторов присоединилось эмитенты криптовалют, хотя их статус в кругу СТБ пока остается неопределенным.

ных экономических процессов по мере преодоления последствий кризиса становились все менее актуальными, их влияние на экономические процессы в отдельных странах по-прежнему остается значительным⁵.

Другой группой акторов, укрепивших свои позиции на протяжении последнего десятилетия, являются суверенные инвестиционные фонды (sovereign wealth funds), создаваемые национальными правительствами и правительственными субнациональных административных образований (в частности штатов США) для управления фондовыми активами. По состоянию на начало 2018 г. функционировало порядка 79 таких фондов, под управлением которых находились активы на сумму 7,6 трлн долл.⁶. С формальной точки зрения суверенные инвестиционные фонды, находящиеся под управлением субъектов принятия политических решений, представляют собой скорее экономический инструмент в руках государственных акторов мировой политики, чем самостоятельных игроков, способных вести собственную игру на международной арене. Вместе с тем реализация функций рыночного управления пакетами активов с неизбежностью приводит к росту автономии руководства суверенных инвестиционных фондов и формированию у них собственных целевых функций, которые могут в той или иной степени отклоняться от приоритетов национальных правительств – подобно тому, как в предшествующие десятилетия это

произошло в случае ТНК, находящихся под контролем государства.

Регулирование прямых иностранных инвестиций

Ключевым аспектом деятельности СТБ является осуществление прямых иностранных инвестиций (ПИИ). В соответствии с оценками ЮНКТАД, объем глобальных ПИИ в 2016 г. составил 1,75 трлн долл., что все еще почти на 5,0% ниже рекордно высокого уровня, наблюдавшегося в предкризисном 2007 г. (1,83 трлн долл.)⁷. На фоне вызванного кризисом сокращения совокупных объемов ПИИ наблюдаются важные структурные сдвиги, связанные с повышением роли стран с развивающимися рынками как получателей и экспортеров ПИИ. С одной стороны, значительно возросла роль соответствующих экономик как импортеров ПИИ. В 2010 г. на них впервые пришлось более половины притока ПИИ в национальные экономики, а в 2014 г. эта доля достигла беспрецедентно высокого уровня – 59,2%. На протяжении 2015–2016 гг. в результате замедления роста китайской экономики и улучшения экономической ситуации в экономически развитых странах (особенно в зоне евро) доля последних в общемировом притоке ПИИ вновь превысила 50%, однако и в 2016 г. доля стран с развивающимися рынками была существенно выше, чем до кризиса (42,6% по сравнению с 27,3% в 2007 г.). С другой стороны, доля стран с разви-

5 Показательным является влияние международных рейтингов на изменение отношения зарубежных инвесторов к перспективам инвестирования в Россию; в частности, повышение суверенного кредитного рейтинга страны в феврале 2018 г. (S&P повысило рейтинг России до инвестиционного уровня. *Ведомости*. 24.02.2018) привело к оживлению притока внешних инвестиций даже несмотря на угрозу ужесточения финансовых санкций против России со стороны правительств США.

6 Sovereign Wealth Fund Institute. Sovereign Wealth Fund Rankings. Largest Sovereign Wealth Funds by Assets under Management. Updated February, 2018. URL: <https://www.swfinstitute.org/sovereign-wealth-fund-rankings/> (Accessed: 18.01.2018).

7 См.: (World Investment Report..., 2017, p. 4; World Investment Report..., 2017, p. 3) – суммарные данные по притоку ПИИ в национальные экономики.

вающимися рынками как экспортеров ПИИ увеличилась с 15,3% в 2007 г. до 28,1% в 2016 г.⁸ Не вызывает сомнения тот факт, что резкое укрепление позиций стран с развивающимися рынками в первые посткризисные годы было связано прежде всего с диспропорционально высокими потерями, понесенными развитыми экономиками. По мере восстановления последних будут вновь укрепляться и их позиции в сфере ПИИ (показательно, в частности, что приток ПИИ в страны европейского континента в течение 2014–2016 гг. вырос почти в 2 раза – с 272 до 533 млрд долл. – по мере преодоления кризиса в зоне евро). Однако в долгосрочной перспективе укрепление позиций ТНК из развивающихся стран будет продолжаться. Несмотря на то, что соответствующие ТНК пока в ограниченной мере представлены в рейтингах ведущих глобальных брендов⁹, в перспективе ближайших лет можно ожидать изменения этой ситуации.

Заинтересованность ТНК в получении доступа к ресурсам, рынкам и возможностям повышения эффективности производственно-сбытовых цепочек как в странах базирования, так и за их пределами определяет политический запрос на изменение регуляторных режимов в отношении ПИИ. Главными адресатами подобных запросов традиционно являлись (и до сей поры остаются) национальные правительства, что делает взаимоотношения ТНК и национальных государств одним из наиболее важных «проблемных узлов», связанных с эволюцией роли СТБ в современной мировой политике.

Среди исследователей международных процессов традиционно отсутствует консенсус по вопросу о том, на основе каких критериев следует оценивать характер взаимодействия между ТНК и национальными государствами. Если экономисты уделяют приоритетное внимание балансу экономических выгод и издержек деятельности ТНК для стран базирования и принимающих стран, то специалисты по мировой политике делают акцент на проблеме «баланса сил» между ТНК и национальными государствами, указывая на тот факт, что рост экономической мощи ТНК приводит к снижению регулирующей роли национальных государств и даже к утрате ими части своего суверенитета (Vernon, 1971; Kobrin, 2008, p. 249–272; Khanna, 2016, p. 50–55). Несмотря на эти различия в подходах, большинство исследователей единодушно в том, что на протяжении последних полутора десятилетий в характере политического взаимодействия между ТНК и национальными государствами произошли радикальные изменения.

Наиболее важное изменение было связано с *переходом от конфронтационного к более кооперативному видению роли ТНК в принимающих экономиках*, связанному с признанием за ПИИ функции одного из важнейших «моторов» экономического развития. Успешный опыт стран Восточной и Юго-Восточной Азии, а также Центральной и Восточной Европы, обеспечивших себе высокие темпы экономического роста за счет массированного притока ПИИ, имел огромный демонстрационный эффект для национальных прави-

8 См.: (World Investment Report..., 2017, p. 4, p. 222–225; World Investment Report..., 2017, p. 37).

9 В частности, в рейтинге 100 наиболее ценных глобальных брендов Brand Finance в 2016 г. было представлено 16 брендов компаний из стран с развивающимися рынками (15 китайских и 1 индийский). По состоянию на начало 2018 г. в рейтинге остались только китайские бренды, однако их число возросло до 22. Global 500 2018. The World's Most Valuable Brands of 2018. URL: http://brandirectory.com/league_tables/table/global-500-2018 (Accessed: 12.01.2018).

тельств, в первую очередь в странах с развивающимися рынками. В соответствии с принципами т. н. Монтеррейского консенсуса, получившего название по месту проведения Международной конференции ООН по финансированию развития в 2002 г., ПИИ были признаны необходимым дополнением к национальным усилиям по стимулированию развития, в связи с чем было указано на потребность в создании необходимых национальных и международных условий для обеспечения притока ПИИ¹⁰.

Аналогичный процесс «гармонизации отношений» наблюдался между ТНК и странами базирования. В современных условиях транснационализация производственно-сбытовой деятельности становится одним из ключевых условий повышения конкурентоспособности национальных компаний, а инвестирование за границей во все большей мере превращается из субститута национального производства в фактор, способствующий повышению эффективности тех стадий производственно-сбытового цикла, которые остаются на национальной территории. В этих условиях поддержка зарубежной экспансии базирующихся на национальной территории ТНК становится одним из приоритетов политики правительств как экономически развитых стран, так и стран с развивающимися рынками. Отмеченная выше интенсификация ПИИ из стран с развивающимися рынками и активные меры, предпринимаемые их правительствами по обеспечению доступа базирующихся на их территории ТНК к зарубежным активам (в первую очередь к природным ресурсам и передовым технологиям), являются наглядным вы-

ражением данной тенденции. Это подбрасывает расхожий стереотип, отождествляющий страны базирования ТНК с экономически развитыми странами, а принимающие страны – с развивающимися, и представляющий, таким образом, ТНК в качестве проводников экономических и политических интересов развитых стран в современном мире (Ramamurti, Singh, 2009; Global Investment Competitiveness Report..., 2018).

Следствием отмеченных тенденций стало выраженное смещение акцентов в регулировании ПИИ в сторону мер их поощрения. За период 2000–2004 гг. в мире было зафиксировано 561 изменение национального режима регулирования ПИИ, из которых 494 (88,1%) были направлены на обеспечение более благоприятных условий для осуществления ПИИ. Впоследствии «ПИИ-эйфория» сменилась более осторожным подходом: в 2005–2006 гг. доля ограничительных мер превысила 17%, в 2007 г. переступила 20-процентный рубеж, а на пике глобального кризиса в 2009–2010 гг. вышла на максимальные значения (27,0% и 28,4%, соответственно). По мере свертывания кризисных тенденций острота «ПИИ-протекционизма» также снижалась, и в 2016 г. лишь 22 из 124 регуляторных изменений носили ограничительный характер, причем их доля (10,5%) фактически вернулась к уровню начала 2000-х гг. (World Investment Report..., 2017, p. 99; World Investment Report..., 2017, p. 92). При этом показательно, что как численность, так и доля вновь вводимых ограничительных мер стала сокращаться уже с 2011 г., в то время как пик применения протекционистских мер во внешней торговле товарами пришелся

10 Соответствующие принципы были положены в основу Принципов инвестиционной политики, впервые одобренных ОЭСР в мае 2006 г. (в настоящее время действует редакция 2015 г.: Policy Framework for Investment. Paris: OECD Publishing, 2015).

на 2012–2013 гг. Более того, число стимулирующих мер в сфере ПИИ даже в разгар кризиса более чем в 2 раза превышало число ограничительных, в то время как во внешнеторговой сфере число новых барьеров в 2–3 раза превышало число новых стимулов¹¹. При этом можно ожидать, что по мере преодоления последствий глобального кризиса число стимулирующих мер продолжит свой рост, отражая заинтересованность стран с развитыми и развивающимися рынками в использовании экономического потенциала ТНК для ускорения развития национальных экономик (в 2016 г. было зафиксировано 84 стимулирующих изменения, в то время как в 2003–2006 гг. их ежегодно вводилось более 100).

Данная тенденция является отражением того факта, что, с учетом признания важной роли ПИИ для процессов экономического развития, влияние интересов ТНК на изменение национальных регуляторных режимов отнюдь не ограничивается каналами лоббирования и/или заключения инвестиционных соглашений с национальными правительствами. Действительно, на практике далеко не все регуляторные изменения, направленные на создание более благоприятного режима для ПИИ, являются следствием непосредственного доведения интересов конкретных ТНК (или их объединений) до сведения национальных и субнациональных субъектов принятия политических решений. Эти субъекты могут по собственной инициативе принимать соответствующие решения, что обусловлено растущей конкуренцией стран и регионов за привлечение ПИИ, которая приобрела в настоящее время очень

острый характер. Интересы ТНК, таким образом, могут косвенно оказывать влияние на политику национальных государств *даже в том случае*, если сами ТНК не вступают во взаимодействие с их правительствами и вообще никак не выражают своих предпочтений относительно проводимого в конкретных странах экономического курса.

Многосторонние форматы участия в регулировании глобальных экономических процессов

Помимо взаимодействия с национальными правительствами для получения благоприятного инвестиционного режима, СТБ активно вовлечены в деятельность официальных, смешанных и частных механизмов управления глобальными экономическими процессами. Особенности такого вовлечения определяются спецификой соответствующих механизмов, основные черты которых можно суммировать следующим образом.

1) В работе *официальных механизмов* полноправное участие принимают только государственные акторы мировой политики, которые и выступают в качестве субъектов принятия решений, связанных с регулированием мировой экономики. Наиболее типичными представителями данной группы механизмов являются международные экономические организации (ВТО, МВФ, ОЭСР, ЮНКТАД), страновые клубы (такие как «Большая двадцатка» и БРИКС), а также региональные интеграционные объединения. Негосудар-

11 По данным Global Trade Alert. URL: http://www.globaltradealert.org/global_dynamics/area_goods (Accessed: 18.01.2018). В 2012–2013 гг. было введено в общей сложности 2 311 торговых ограничений, что составило почти 76% изменений торгового режима за соответствующие годы.

ственные акторы, включая СТБ, могут влиять на работу соответствующих механизмов, осуществляя лоббирование, выступая в рамках экспертных консультаций либо формируя выгодное им общественное мнение, но не могут непосредственно участвовать в принятии этих решений.

2) В рамках *смешанных механизмов* имеет место партнерство государственных акторов с негосударственными, представляющими бизнес-сектор и силы гражданского общества. Важные шаги в развитии таких механизмов были сделаны в 1990-х гг., когда Всемирный банк начал реализацию программ сотрудничества с НПО по вопросам глобального развития и оценки последствий экономических преобразований, а Программа развития ООН совместно с другими организациями системы ООН инициировала диалог с ТНК по проблеме построения «глобального рынка с человеческим лицом», для чего предлагалось разработать набор стандартов в области социальной защиты, экологии и прав человека. Первые инициативы в данной сфере отводили негосударственным акторам главным образом совещательную роль, однако впоследствии они были допущены непосредственно к принятию и имплементации глобально значимых решений (характерным примером может служить программа ООН Global Compact¹²). В рамках смешанных механизмов управления глобальными экономическими процессами СТБ могут, таким образом, не только формулиро-

вать свой запрос на регуляторные решения, но и непосредственно участвовать в их разработке и принятии.

3) *Частные механизмы* регулирования глобальных экономических процессов не предусматривают участия национальных государств и международных правительственных организаций и связаны с реализацией инициатив ТНК (в т. ч. корпоративных программ социальной ответственности и отраслевых кодексов бизнес-поведения) и субъектов гражданского общества (например, проектов глобального мониторинга коррупции и соблюдения базовых прав человека, в т. ч. в трудовой сфере). Наибольшее распространение в докризисный период получили совместные инициативы субъектов транснационального бизнеса и гражданского общества, направленные на выработку режимных правил регулирования экономической деятельности в отдельных отраслях¹³.

ТНК и международные бизнес-ассоциации традиционно оказывают значительное влияние на работу официальных механизмов, причем после провала в 1998 г. переговоров о заключении Многостороннего соглашения по инвестициям, проходивших под эгидой ОЭСР, и с учетом ограниченного прогресса на Дохийском раунде переговоров в рамках ВТО в фокусе их внимания ныне находятся режимы защиты и поощрения ПИИ на уровне региональных интеграционных объединений и подготовки трансконтинентальных экономических соглашений. Кульминацией их успехов на данном по-

12 См.: Sustainability in Troubled Times – Global Compact International Yearbook 2017. NY: United Nations. 2017.

13 Так, Монреальский протокол 1987 г. по ограничению использования разрушающих озоновый слой продуктов был активно поддержан как экологическими НПО, так и крупнейшими ТНК (такими как «Дюпон» и ICI), занимающимися разработкой продуктов-заменителей. Взаимодействие между правозащитными НПО (такими как Global Witness и Amnesty International) и компании De Beers дало в 2000 г. старт т. н. Кимберлийскому процессу по пресечению международной торговли «конфликтными», или «кровавыми», алмазами, благодаря которому в 2002 г. была принята Интерлакенская декларация о системе сертификации необработанных алмазов, соблюдение которой является обязательным условием работы участников алмазной отрасли. См. официальный Интернет-сайт Кимберлийского процесса. URL: www.kimberleyprocess.com (Accessed: 18.01.2018).

прище стала фиксация беспрецедентно высоких стандартов защиты прав инвесторов в тексте подписанного в 2016 г. Соглашения о создании Транстихоокеанского партнерства (ТТП). Хотя выход США из проекта ТТП нанес удар по перспективам имплементации этих стандартов, соответствующие правовые наработки (вместе с предложениями по либерализации торговли и нормам отраслевого регулирования) с высокой степенью вероятности будут востребованы в ходе переговоров по содержанию других многосторонних инициатив, включая Транстихоокеанское торгово-инвестиционное партнерство (ТТИП) США и ЕС. Несмотря на то, что масштаб фактического влияния СТБ на позиции сторон в переговорах по ТТИП заметно асимметричен¹⁴, активная роль бизнес-субъектов в формировании повестки переговоров не вызывает сомнения (Barfield, 2017, p. 549-572).

Более сложный характер носит участие СТБ в смешанных механизмах управления глобальными экономическими процессами. К концу 2000-х гг. оформились две линии развития подобных механизмов, первая из которых была связана с разработкой кодексов и стандартов поведения ТНК, вторая – с созданием глобальных «переговорных площадок», на которых осуществляется обсуждение ключевых принципов регулирования мирохозяйственных процессов с участием государственных акторов мировой политики, СТБ и субъектов глобального гражданского обще-

ства. В посткризисный период в данной сфере произошли существенные изменения, связанные как с модификацией сложившихся механизмов, так и с кристаллизацией новых.

Ключевой особенностью разработанных к настоящему времени *кодексов и стандартов поведения ТНК* является интеграция приоритетов социальной ответственности бизнеса и целей обеспечения устойчивого развития мировой экономики. В зависимости от круга акторов мировой политики, вовлеченных в разработку соответствующих кодексов и стандартов, можно выделить три их категории. Во-первых, это кодексы, разрабатываемые в рамках международных межправительственных организаций. По своей сути они представляют собой рекомендации, адресуемые национальными правительствами стран-членов соответствующих организаций транснациональным компаниям, оперирующим или базирующимся в этих странах. Наиболее важные инициативы в данной сфере связаны с принятием Руководства ОЭСР для транснациональных компаний¹⁵, Трехсторонней декларации принципов, касающихся ТНК и социальной политики (под эгидой Международной организации труда)¹⁶, а также Принципов ответственного инвестирования в рамках программы ООН Global Compact и Финансовой инициативы ЮНЕП¹⁷. Несмотря на то, что данные документы были приняты на уровне международных межправительственных организаций, связанные с ними механиз-

14 В частности, в литературе можно встретить утверждения о сравнительно низком уровне влияния европейского бизнеса на содержание инвестиционных соглашений, обсуждаемых Европейской комиссией (Basedow, 2017).

15 OECD Guidelines for Multinational Enterprises. Paris: OECD. 2011. URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/43/29/48004323.pdf> (Accessed: 18.01.2018).

16 Tripartite Declaration of Principles Concerning Multinational Enterprises and Social Policy. Geneva: International Labour Office. 2017. URL: <http://www.ilo.org/empent/areas/mne-declaration/lang-en/index.htm> (Accessed: 18.01.2018)

17 О Принципах ответственного инвестирования, кампания по присоединению к которым была инициирована в начале 2005 г., см. информацию на официальном сайте инициативы. URL: <https://www.unpri.org/> (Accessed: 18.01.2018). По состоянию на март 2018 г. данный документ подписали более 1 900 инвестиционных институтов.

мы управления глобальными экономическими процессами являются подлинно смешанными, поскольку выполнение их норм является для ТНК добровольным. Таким образом, решения самих ТНК имеют ключевое значение для «запуска в действие» соответствующих механизмов.

Другим направлением разработки кодексов и стандартов ТНК являются многосторонние инициативы с участием широкого круга государственных акторов, СТБ и субъектов глобального гражданского общества. В фокусе подобных инициатив находятся, как правило, вопросы регулирования политической и производственно-технологической деятельности ТНК с целью достижения социальных приоритетов развития и ограничения негативного влияния на окружающую среду. Наиболее показательной в данном контексте является разработка стандартов противодействия коррупции под эгидой неправительственной организации Transparency International¹⁸, а также международного стандарта ISO 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности» в рамках Международной организации по стандартизации с привлечением большого числа заинтересованных государственных и негосударственных акторов¹⁹.

Наконец, существует большое количество отраслевых и корпоративных кодексов и стандартов, которые разрабатываются самими ТНК и ведущими бизнес-ассоциациями. Они могут опираться на нормативные документы, принятые в рамках международных межправительственных организаций и многосторонних инициатив, но мо-

гут и не содержать отсылок на эти документы. В последнем случае они могут рассматриваться как пример частных механизмов управления глобальными экономическими процессами, однако, с учетом тесного переплетения «автономных» и поступающих извне стимулов к учету (или отказу от учета) приоритетов социальной ответственности²⁰, смешанные и частные механизмы такого рода не могут рассматриваться в отрыве друг от друга. С учетом того, что собственно частные механизмы управления глобальными экономическими процессами за последнее десятилетие так и не оправались от удара, нанесенного им кризисом, развитие кодексов и стандартов является на сегодняшний день едва ли не единственной сферой, где СТБ по-прежнему сохраняют заинтересованность в реализации соответствующих инициатив.

Если развитие кодексов и стандартов поведения ТНК в посткризисный период получило значимый импульс, то роль глобальных «переговорных площадок» по выработке режимных правил регулирования экономической деятельности, напротив, радикально снизилась. Отчасти это стало реакцией на очевидную неспособность соответствующих площадок дать содержательные ответы на вызовы и последствия глобального финансового кризиса. Отчасти – с отмеченной в начале статьи тенденцией к укреплению роли государственных акторов мировой политики, которые в последние годы демонстрируют растущую готовность игнорировать интересы СТБ в тех случаях, когда на передний план выходят интересы внешней политики и безопасности.

18 Business Principles for Countering Bribery. A Multi-Stakeholder Initiative Led by Transparency International. Berlin: Transparency International. 2013.

19 ISO 26000 – Social responsibility. URL: <https://www.iso.org/iso-26000-social-responsibility.html> (Accessed: 18.01.2018).

20 Дополнительную сложность данному вопросу добавляют проблемы, связанные со спецификой корпоративного законодательства и корпоративного управления в конкретных странах; см.: (Boeger, Villiers, 2018).

Печальной иллюстрацией этого является провал Женевской инициативы Всемирного экономического форума по использованию экономических инструментов для разрешения конфликта на востоке Украины²¹, а также всех попыток СТБ (в первую очередь российских и европейских) снизить остроту санкционного противостояния, возникшего в контексте данного конфликта.

В этих условиях внимание СТБ сдвигается в пользу региональных и национальных «переговорных площадок», на которых происходит обсуждение таких вопросов, как борьба с изменением климата, прогресс «зеленой экономики», развитие технологий и бизнес-моделей цифровой экономики (включая основанные на ней инициативы по образцу германской «Индустрии 4.0»). Такой уход на национальный и региональный уровень дискуссий может рассматриваться не столько как «отступление» СТБ с ранее занятых позиций, сколько как рациональная стратегия выхода на решение перечисленных вопросов, принципиально важных для будущей модели устойчивого развития глобальной экономики, на уровне тех стран и региональных интеграционных объединений (в первую очередь ЕС), где существуют предпосылки для реального объединения усилий государственных акторов, СТБ и субъектов гражданского общества для формирования регуляторной среды, благоприятной для реализации коммерчески и социально значимых проектов. В сочетании с рассмотренными выше тенденциями воздействия СТБ на официальные механизмы управления глобальными экономическими процессами эта стратегия может рассматриваться как

фундамент дальнейшего расширения участия СТБ в обеспечении устойчивого роста мировой экономики.

Список литературы

Россия и мир: 2018. Экономика и внешняя политика. (2017). М.: ИМЭМО РАН. 176.

Barfield C. (2017). The Transatlantic Partnership Agreement: An American Perspective. *Business and Politics*, 19 (4). 549–572.

Basedow R. (2017). Business Preferences in International Investment Policy-making. Does European Business Lobby for International Investment Agreements? *EUI Working Paper*, (MWP 2017/06). 22.

Boeger N., Villiers Ch. (eds.). (2018). *Shaping the Corporate Landscape: Towards Corporate Reform and Enterprise Diversity*. Oxford: Hart Publishing. 424.

Broome A. (2014). *Issues and Actors in the Global Political Economy*. New York: Palgrave MacMillan. 344.

Global Investment Competitiveness Report 2017/2018. Foreign Investor Perspectives and Policy Implications. (2018). Washington, D.C.: The World Bank. 170. DOI:10.1596/978-1-4648-1175-3

Khanna P. (2016). Rise of the Titans. *Foreign Policy*, (March/April). 50–55.

Kobrin S.J. (2008). Globalization, Transnational Corporations and the Future of Global Governance. Scherer A.G., Palazzo, G. (eds.). *Handbook of Research on Global Corporate Citizenship*. Cheltenham: Edward Elgar. 249–272.

Ramamurti R., Singh J.V. (eds.). (2009). *Emerging Multinationals in Emerging Markets*. Cambridge: Cambridge University Press. 460.

21 Geneva WEF Ukraine Initiative: Ten Points for Resolving the Conflict in Ukraine. *World Economic Forum*. September 18, 2014. URL: <https://www.globalresearch.ca/geneva-ukraine-initiative-10-points-for-resolving-the-conflict-in-ukraine/5402651> (Accessed: 18.01.2018).

Vernon R. (1971). *Sovereignty at Bay*. New York: Basic Books. 343.

World Investment Report 2008. (2008). Geneva: United Nations. 274.

World Investment Report 2017. (2017). Geneva: United Nations. 239.

References

Barfield C. (2017). The Transatlantic Partnership Agreement: An American Perspective. *Business and Politics*, 19 (4). 549–572.

Basedow R. (2017). Business Preferences in International Investment Policy-making. Does European Business Lobby for International Investment Agreements? *EUI Working Paper*, (MWP 2017/06). 22.

Boeger N., Villiers Ch. (eds.). (2018). *Shaping the Corporate Landscape: Towards Corporate Reform and Enterprise Diversity*. Oxford: Hart Publishing. 424.

Broome A. (2014). *Issues and Actors in the Global Political Economy*. New York: Palgrave MacMillan. 344.

Global Investment Competitiveness Report 2017/2018. Foreign Investor Perspectives and Policy Implications. (2018). Washington, D.C.: The World Bank. 170. DOI: 10.1596/978-1-4648-1175-3

Khanna P. (2016). Rise of the Titans. *Foreign Policy*, (March/April). 50–55.

Kobrin S.J. (2008). Globalization, Transnational Corporations and the Future of Global Governance. Scherer A.G., Palazzo, G. (eds.). *Handbook of Research on Global Corporate Citizenship*. Cheltenham: Edward Elgar. 249–272.

Ramamurti R., Singh J.V. (eds.). (2009). *Emerging Multinationals in Emerging Markets*. Cambridge: Cambridge University Press. 460.

Russia and the World: 2018. Economy and Foreign Policy. (2017). Moskva: IMEMO RAN. 176.

Vernon R. (1971). *Sovereignty at Bay*. New York: Basic Books. 343.

World Investment Report 2008. (2008). Geneva: United Nations. 274.

World Investment Report 2017. (2017). Geneva: United Nations. 239.

Информация об авторе

Сергей Александрович Афонцев, член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, заведующий отделом экономической теории, Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова Российской академии наук

117997, Российская Федерация, Москва, Профсоюзная ул., 23
afontsev@gmail.com

About the Author

Sergey A. Afontsev, Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economic Theory, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences

23, ul. Profsoyuznaya, Moscow, Russian Federation, 117997
afontsev@gmail.com

DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-65-87

Елена Николаевна НИКИТИНА

Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова Российской академии наук
Профсоюзная ул., 23, Москва, 117997, Российская Федерация
elenanikitina@bk.ru

Арктические трансформации: ТНК перед новыми вызовами устойчивого развития

АННОТАЦИЯ. Каково воздействие происходящих трансформаций в арктическом регионе – глобального потепления, социально-экономических и институциональных изменений – на интернационализацию в Арктике и деятельность ТНК в полярных районах арктических стран? Какова роль ТНК в устойчивом развитии этих регионов и прежде всего в обеспечении благосостояния северян? В статье делается попытка ответить на эти вопросы и обсудить новые подходы к проблеме устойчивого развития в Арктике – регионе с крайне уязвимой и суровой природой, крупными запасами природных ресурсов, уникальными особенностями человеческого потенциала, динамично развивающейся экономикой, инфраструктурой и активным вовлечением его в мировое хозяйство. Главный акцент – на оценке социального компонента в треугольнике взаимосвязанных приоритетов устойчивого развития – социальных, экологических и экономических. Анализ показал, что последствия системных трансформаций формируют новый контекст для деятельности ТНК, которые вынуждены адаптировать к нему свои корпоративные стратегии в Арктике. Северные регионы активно включаются в интернационализацию, значительная часть

их ВРП производится предприятиями, контролируемыми ТНК. Оценки роли ТНК для местного населения и устойчивого развития неоднозначны. Они способствуют модернизации экономики и инфраструктуры, созданию здесь рабочих мест, размещению заказов у местных производителей, развитию человеческого потенциала; в ряде стран происходит укрепление контроля местного населения за деятельностью многонациональных корпораций (США, Канада). Одновременно возникают серьезные социально-экономические дисбалансы, в том числе социальные диспропорции и стратификация населения, а также вызовы для традиционной деятельности и природы. Вклад арктических регионов в мировую экономику сейчас почти в пять раз выше, чем их доля в численности мирового населения. Получение социальной лицензии от северян, реализация корпоративной социальной ответственности становятся популярными инструментами, используемыми ТНК для обеспечения своих операций в Арктике. Укрепляется взаимодействие государства и ТНК, диверсификация форм государственного регулирования их доступа к природным ресурсам и инфраструктуре. Исследование проведено на основе изучения опыта зарубежных арктических

стран, богатых минеральными и энергетическими ресурсами – США, Канады и Норвегии; их подходы и практика могут представлять интерес для России и ее северных регионов. В заключении обобщаются новые научные концепции адаптационного управления устойчивым развитием и его инклюзивности в контексте взаимодействия трансформирующихся природных и общественных систем в Арктике.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: Арктические страны, ТНК, последствия изменения глобального климата, трансформация природных и общественных систем, интернационализация, регионализация, корпоративная социальная ответ-

ственность, адаптационное управление, полицентризм, устойчивое развитие

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: Никитина Е.Н. (2018). Арктические трансформации: ТНК перед новыми вызовами устойчивого развития. *Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право*, 11 (1). 65-87. DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-65-87

Исследование выполнено в рамках Программы комплексных фундаментальных научных исследований ОГПМО РАН «Дисбалансы современного миропорядка и Россия» (Проект «Экономические и социальные дисбалансы в макрорегионах современного мира»).

DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-65-87

Elena N. NIKITINA

Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations,
Russian Academy of Sciences
23, ul. Profsoyuznaya, Moscow, Russian Federation, 117997
elenanikitina@bk.ru

Arctic Transformations: Multinational Companies Facing the New Challenges of Sustainable Development

ABSTRACT. *What is the impact of the ongoing transformations in the Arctic region – global warming, socio-economic and institutional changes – on internationalization in the Arctic and the activities of multinational companies in the polar regions of the Arctic countries? What is the role of multinational companies in the sustainable development of these regions, including the ensuring of the welfare of the northerners? The article attempts to answer these questions and discuss new approaches to the*

problem of sustainable development in the Arctic region with its extremely vulnerable and severe nature, large reserves of natural resources, unique human potential, dynamically developing economy, infrastructure and active involvement in the world economy. The main emphasis is on the assessing of the social component in the triangle of the interrelated priorities of sustainable development – social, environmental and economic. The analysis showed that the consequences of systemic transformations

form a new context for the activities of multinational companies, which have to adapt their corporate strategies to the Arctic specifics. The northern regions are actively involved in internationalization; a significant part of their GRP is produced by enterprises controlled by multinational companies. Assessments of the role of multinational companies for the local population and sustainable development are mixed. Such companies help to modernize the economy and infrastructure, create jobs, place orders with local producers, and develop human potential. In a number of countries, the control of the local population over the activities of multinational corporations (USA, Canada) is strengthening. At the same time, serious social and economic imbalances arise, including social disproportions and stratification of the population, as well as challenges for traditional activities and nature. The contribution of the Arctic regions to the world economy is almost five times higher than their share in the world population. Obtaining a social license from the northerners, implementing corporate social responsibility is becoming a popular instrument used by multinational companies to support their activities in the Arctic. The interaction between the state and multinational companies is strengthening, and the forms of state regulation of the access to natural resources and infrastructure are being diversified. The study is based on the analysis of the practices of foreign Arctic countries – the USA, Canada and Norway; their approaches and practices may be of interest to Russia and its northern regions. In conclusion, new scientific concepts of adaptive governance of sustainable development and its inclusiveness in the context of the interaction between transforming natural and social systems in the Arctic are summarized.

KEYWORDS: Arctic countries, multinational companies, consequences of global

climate change, transformation of natural and social systems, internationalization, regionalization, corporate social responsibility, adaptive management, polycentrism, sustainable development

FOR CITATION: Nikitina E.N. (2018). Arctic Transformations: multinational companies facing the new challenges of sustainable development. *Outlines of global transformations: politics, economics, law*, 11 (1). 65-87. DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-65-87

ACKNOWLEDGMENTS: *The research is done under the complex program of fundamental studies of the Subdivision of global problems and international relations of the Russian Academy of Sciences “Imbalances of the modern world order and Russia” (Project “Economic and social imbalances in macroregions of the modern world”).*

Введение

В настоящее время достаточно рельефно прослеживаются все более серьезные трансформации в арктическом регионе, происходящие под влиянием совокупности глобальных и локальных драйверов. Среди основных: 1) глобальное потепление климата; 2) социально-экономические изменения; 3) трансформации институциональных систем на национальном и международном уровнях. Последствия системных изменений имеют синергический эффект для устойчивого развития полярных районов, которое предполагает тесное взаимодействие социальных, экономических и экологических приоритетов развития. Это особо актуально для Арктики – уникального региона с крайне уязвимой и суровой природой, крупными запасами энергетических, минеральных и живых ресурсов, особенностями человеческого потенциа-

ла, динамично развивающейся экономикой и инфраструктурой и все более активным вовлечением его в мировое хозяйство. Рост интернационализации Арктики, расширение деятельности ТНК, воздействие геополитики и глобальных факторов на изменения в арктических системах являются составной частью происходящих здесь трансформаций и обуславливают новые вызовы для благосостояния северян, природы, инклюзивного развития северных территорий. Сейчас открываются новые возможности по использованию экономических, экологических, политических и социальных выгод от глобализации для формирования устойчивого и безопасного региона и расширения международного сотрудничества (Иванов, 2013); современный международный режим в Арктике служит тому важной основой. Эта новая тенденция, пришла на смену ранее действовавшему здесь «секторальному принципу» и основанному на нем монопольному контролю приарктических государств за доступом к деятельности на морских пространствах региона.

Вместе с тем в результате глобализации вырисовываются риски углубления социально-экономических дисбалансов для отдельных групп населения, секторов экономики и территорий. Последствия арктических трансформаций и особенности развития северных регионов восьми арктических стран находятся в фокусе корпоративных стратегий ТНК, работающих за полярным кругом. Существующие оценки роли ТНК в устойчивом развитии Арктики достаточно противоречивы (Кузнецов, 2016). Особый интерес представляет, на наш взгляд, анализ их роли в социально-экономической модернизации регионов, в обеспечении благосостояния северян и качества жизни, а также оценка сопутствующих проблем. Поэтому при ис-

следовании значения их деятельности в Арктике особое внимание уделяется социальному контексту.

Адаптация общества к новым вызовам, приспособление к последствиям происходящих системных изменений становятся неизбежными (Pahl-Wostl et al., 2012): это прослеживается на всех уровнях, а также со стороны всех стейкхолдеров, чья деятельность связана с устойчивым развитием Арктики. Поиск новых парадигм для адаптационного управления с учетом арктических особенностей становится лейтмотивом при оценке возможных последствий трансформаций и вариантов ответов на них. Без серьезных прорывов в дизайне интегрированных и полицентричных режимов инклюзивного управления новыми вызовами с участием всех заинтересованных сторон, тесного взаимодействия и партнерства «власть-бизнес-северяне» вряд ли возможно обеспечение устойчивого развития в Арктике в целом и при освоении ее ресурсов в частности (Симония, 2011).

Анализ проведен на основе оценки тенденций трансформаций для восьми арктических стран в целом в сочетании с более детальным изучением зарубежного опыта и роли ТНК в устойчивом развитии полярных районов арктических стран, богатых природными ресурсами – США (Аляска), Канады (Юкон, Северо-Западные территории – СЗТ, Нунавут) и Норвегии (Финмарк, Норланд, Тромсе). Их подходы и практика могут быть особо интересны для России – ведущей арктической державы с богатым природным потенциалом и высокими социально-экономическими показателями развития северных регионов, которая приняла прорывную национальную стратегию их инновационного развития в сочетании с дальнейшим расширением международного сотрудничества в Арктике.

Арктические трансформации: последствия для северных регионов и ТНК

1. ИЗМЕНЕНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО КЛИМАТА

Фокус современной международной дискуссии по арктической проблематике сосредоточен на вопросах глобального изменения климата и его последствий для высоко уязвимой природы Арктики, для проживающих здесь северян и экономической деятельности. Потепление происходит в Арктике в два раза быстрее, чем в других регионах планеты. За последние 50 лет наблюдается рост температуры воздуха в полярных областях примерно на 1,5 гр. С, а к концу столетия он может составить 3-7 гр. С в зависимости от уровня будущих мировых выбросов парниковых газов. По последним оценкам экспертов Арктического Совета за последние три десятилетия площадь и толщина морского льда Северного Ледовитого океана сократилась более чем наполовину. В перспективе к 2040 г. регион может стать свободным ото льда в летние периоды¹. Изменения в климатической системе Арктики приводят к трансформациям в экосистемах моря и суши, имеющим серьезные последствия для общества.

Изменение климата может облегчить доступ к ранее труднодоступным полярным районам моря и суши. С этим связываются ожидания по освоению месторождений природных ресурсов, развитию судоходства, обслуживающей и транспортной инфраструктуры, туризма. Открываются новые перспективы для бизнеса и социально-экономического развития северных регионов с четырехмиллионным населением (в т. ч. около 10% – коренные жители),

а также для ускорения вовлечения Арктики в мировое хозяйство и расширения здесь деятельности ТНК. Изменения в природных экосистемах повлекли за собой горячую международную дискуссию относительно возможного возникновения региональных проблем и конфликтов между отдельными странами и группами интересов, вероятно «ресурсной лихорадки» и обострения конкуренции между ТНК. Однако современный режим международного регулирования в Арктике, основанный на нормах Конвенции ООН по морскому праву 1982 г. и системе региональных и международных соглашений по отдельным направлениям деятельности, представляет солидную основу для урегулирования противоречий и спорных вопросов.

В последнее время наблюдается некоторый сдвиг в акцентах этой дискуссии. Эйфория от новых возможностей получения доступа к арктическим богатствам сменяется более прагматичными подходами: затраты и риски, связанные с деятельностью в этих районах существенны, а перспективы освоения ресурсов и пространств пока достаточно неопределенны. Среди сдерживающих факторов: (1) динамика мирового нефтяного рынка, развитие альтернативных источников энергии, высокие затраты на разработку и транспортировку ресурсов, отсутствие эффективных технологий по ликвидации аварийных разливов нефти; (2) изменение климата в Арктике связано с ростом частоты и интенсивности экстремальных погодных явлений и штормов, оледенения судов и промысловых установок, дрейфующих льдов; (3) недостаток современной береговой инфраструктуры, включая глубоковод-

1 SWIPA: Snow, Water, Ice and Permafrost in the Arctic. Summary for Policy-makers AMAP. 2017.

ные порты, системы логистики, оперативные услуги, точные прогнозы погоды; (4) перспективы развития регулярного транзитного судоходства по Севморпути и Северо-Западному проходу, несмотря на привлекательность сокращения протяженности транспортных путей по сравнению с традиционными маршрутами, остаются достаточно неопределенными².

Воздействие изменения климата на арктические районы суши еще более многообразно, а его последствия для безопасной и комфортной жизни северян и экономической деятельности связаны с серьезными вызовами. Речь идет о неблагоприятных последствиях участвовавших природных бедствий, непогоды, наводнений, разрушения вечной мерзлоты и широко используемых зимников и ледовых дорог, береговой эрозии, повышения уровня моря, тундровых пожаров, изменений в структуре сельского хозяйства и северного животноводства³. Акцент большинства последних международных оценок изменения климата и его социально-экономических последствий в Арктике (IPCC, AACAA, SWIPA) – на влиянии на местное население; оценки воздействия на действующие здесь промышленные компании, сектора экономики пока фрагментарны. Они показывают, что потепление влияет на население северных районов с их узко диверсифицированной экономикой и зависимостью хозяйства и образа жизни от природных условий. Особо уязвимыми оказываются жители, традиционно занятые в натуральном подсобном хозяйстве, в оленеводстве, в охоте и рыболовстве, особенно когда в результате сокращения ледово-

го покрова затрудняется доступ в районы промысла (Climate Change, 2014). Ожидается усиление воздействия климатических изменений на вынужденную миграцию, здоровье северян, продовольственную безопасность и структуру питания, на транспортную и обслуживающую инфраструктуру, жилищно-коммунальное хозяйство, обеспечение качества питьевой водой (Birkmann, von Teichman, 2010). В этих условиях встает вопрос об адаптации общества к последствиям трансформаций и формировании новых систем адаптационного управления (Никитина, 2017). Однако практический опыт во всех арктических странах пока ограничен, а оценки сопутствующих расходов на адаптацию недостаточно детализированы.

Адаптация к последствиям изменения климата в Арктике входит теперь в список факторов, которые оценивают ТНК при принятии корпоративных решений о деятельности в северных регионах и разработке их ресурсов. Так, согласно *ДеБирс*, выбор опций по эксплуатации месторождений алмазов в канадской провинции СЗТ базируется не только на учете экономических и логистических ограничений из-за особенностей Арктики, в том числе (1) удаленного расположения рудников и суровых полярных условий, (2) необходимости строительства баз для горняков в малозаселенных районах, (3) высоких затрат на зарплату персоналу, уровень которой выше по сравнению с разработками в Индии и странах Африки. Необходимость дополнительных инвестиций связана со строительством дорог для круглогодичного использования, поскольку зимники

2 Skating on thin ice. The thawing Arctic threatens an environmental catastrophe. *The Economist*. April 29, 2017.

3 AACAA: Adaptation actions for a changing Arctic. Perspectives from the Bering, Beaufort and Chukchi Area. 2017.

обеспечивают транспортную доступность месторождений в течение короткого периода в 6-10 недель в год, а с потеплением продолжительность периода их эксплуатации сокращается. Наряду с этим *ДеБирс* указывает на необходимость создания в условиях разрушающейся вечной мерзлоты более сложной подземной инженерной инфраструктуры, а также на дополнительные затраты (до 50%) на регулярную откачку воды из шахт, поступающей при разрушении вечной мерзлоты и из многочисленных поверхностных оттаивающих болот и озер⁴.

2. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТРАНСФОРМАЦИИ

Арктика все более активно вовлекается в процессы глобализации, которые ведут к серьезным трансформациям в регионе. В перспективе роль глобального фактора будет возрастать, а регион все прочнее интегрироваться в мировое хозяйство главным образом за счет поставок сырья на мировые рынки. Сейчас происходит динамичное развитие экономики полярных регионов восьми арктических стран. В последнее десятилетие темпы роста валового регионального продукта (ВРП) в Арктике в целом были выше, чем в их неполярных районах, а темпы экономического роста примерно вдвое превышали национальный рост в арктических странах⁵. В первую очередь это относится к богатым ресурсодобывающим регионам, участвующим в мирохозяйственных связях. Специфика Арктики в том, что в настоящее время вклад арктических регионов в мировую экономику почти в пять раз выше, чем их доля в численности мирового насе-

ления. Согласно различным оценкам здесь отмечается серьезный дисбаланс: на середину текущего десятилетия доля Арктики в глобальном ВВП составляла около 0,5%, а проживало здесь примерно 0,1 % мирового населения.

Особенности экономики заполярных территорий заключаются в сочетании трех главных сегментов: (1) крупномасштабной разработки природных ресурсов с преимущественной поставкой их за пределы регионов и на мировые рынки, (2) традиционного натурального хозяйства и мелкого производства товаров и услуг для местного потребления, (3) государственных бюджетных дотаций для развития инфраструктуры и социальных программ. К настоящему времени значительная часть ВРП здесь производится предприятиями, контролируемые ТНК, прежде всего, в добывающих отраслях и обслуживающей их инфраструктуре. Под воздействием мирового рынка происходит интернационализация промышленности, инвестиций и развитие международной торговли. В большинстве случаев ТНК реализуют трансграничные трансферты капитала, технологий, квалифицированной рабочей силы в полярные регионы.

Последствия интернационализации и структурных изменений экономики для местного населения и устойчивого развития северных регионов многообразны. В целом инвестиции ТНК способствуют модернизации хозяйства северных территорий и росту благосостояния северян. Однако в результате деятельности ТНК возможны серьезные социально-экономические диспропорции и социальная стратификация, что является одним из макроэкономи-

4 Dimond Mines in Canada. *Geoscience News and Information*. № 12. 2017.

5 Arctic Human Development Report. 2015. P.158.

ческих эффектов развития мировой экономики. Последствия для северян могут быть оценены, в частности, при помощи социально-экономических показателей – удельного ВРП, располагаемого дохода населения от экономической деятельности, сравнения индексов экономического развития неарктических и арктических регионов, богатых природными ресурсами, а также индексом GINI. Их совокупность показывает тенденции в развитии человеческого потенциала и благосостояния северян, а также последствия деятельности ТНК, занятых в разработке природных ресурсов, для социально-экономического развития регионов.

Валовый региональный продукт. В Арктике в середине текущего десятилетия средний ВРП на душу населения (с учетом паритета покупательной способности) превышал соответствующие удельные показатели для неполярных регионов арктических стран. Особо рельефно этот разрыв прослеживался в богатых ресурсодобывающих странах – США, Канаде и России, а формировался он главным образом за счет разработки здесь минеральных и энергетических ресурсов. В 2012 г. ВРП на душу населения достигал наиболее высоких значений в российских ЯНАО и ХМАО⁶, а также на Аляске и в канадской провинции СЗТ. Это связано главным образом с преобладанием в экономике высокодоходных ресурсных отраслей в регионах с невысокой плотностью населения. В Норвегии, Финляндии и Швеции, характеризующихся более высокой плотностью населения и диверсификаци-

ей экономики, межрегиональное соотношение значений этого показателя было обратным. В период 2000-2012 гг. в большинстве арктических стран средние годовые темпы экономического роста полярных регионов (при лидировании среди них российских ресурсодобывающих северных районов) были выше (3,2%), чем в их неарктических провинциях (2%). На Аляске, например, они почти в 2 раза превышали соответствующие показатели других американских штатов⁷.

Располагаемый доход местного населения от экономической деятельности. К середине текущего десятилетия удельные показатели располагаемого дохода населения от экономической деятельности (с учетом паритета покупательной способности) в богатых ресурсами арктических регионах США, Канады и России превышали соответствующие показатели для остальных районов этих стран; они формировались главным образом за счет высокодоходной разработки здесь минерального и энергетического сырья. В 2012 г. располагаемый подушевой доход арктических домохозяйств в Канаде, США и России был выше, чем в их неарктических районах, а его уровень – максимальным среди восьми арктических стран. Среди их северных регионов лидировали ресурсодобывающие Аляска, Юкон, СЗТ и российские ЯНАО, ХМАО и Чукотка. В остальных арктических странах отмечалось обратное соотношение, и в среднем по Арктике располагаемый доход домохозяйств был ниже, чем в их неполярных районах. Для Норвегии его значе-

6 Сравнение северных и неполярных регионов арктических стран проведено по данным норвежской региональной статистики по Арктике, которая основана на расширительном подходе, включающем в число российских северных регионов не только территории субъектов федерации, входящих в арктическую зону РФ в соответствии с Указом президента РФ, № 296 от 02.05.2014.

7 The Economy of the North 2015, Statistics Norway. Oslo. 2017. P. 31-32.

ние находилось на среднем уровне среди арктических стран.

Индекс GINI. Индекс GINI⁸ часто используется при анализе особенностей фактического распределения доходов по отдельным группам населения. Он дает возможность оценить благосостояние населения полярных регионов, богатых природными ресурсами. В середине этого десятилетия максимально равномерное распределение доходов от экономической деятельности среди населения было характерно для арктических регионов Норвегии, в то время как американские регионы, богатые природными ресурсами, отличались большей стратификацией в распределении доходов. Так, в норвежских Финмарк, Норланд и Тромсе располагаемый доход на душу населения был сравнительно невысок, но это компенсировалось развитой системой социальных гарантий, а тем самым обеспечивался соответствующий уровень благосостояния. GINI, рассчитанный для Аляски, превышал его средние значения для Арктики в целом: здесь наблюдалась самая высокая неравномерность в распределении доходов, а индекс GINI достигал максимальных значений (0,42); регионы Канады находились на уровне средних значений⁹. Считается, что высокая степень социальной стратификации может обуславливаться, в том числе различиями в уровне зарплаты персонала ТНК, занятого в энергетике и горнодобывающей промышленности, по сравнению с остальной частью местного населения, включая коренных жителей. Среди причин

могут быть и недостатки системы социальных гарантий, здравоохранения, обеспечения жильем, а также высокая стоимость жизни на севере. Определенную роль здесь может играть и коррупционная составляющая при распределении доходов от добычи ресурсов в пользу местных элит¹⁰. В последнее время все чаще обсуждаются перспективы использования индекса инклюзивного развития¹¹, включающего, в том числе, и вышепересмотренные показатели.

3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ

Деятельность ТНК в Арктике находится под воздействием институциональных изменений на национальном и международном уровнях, а также инноваций последних лет в государственной политике арктических стран для их северных регионов. К настоящему времени все восемь арктических стран приняли национальные стратегии развития Арктики: в них закреплены подходы к устойчивому развитию региона и международному сотрудничеству. Среди главных приоритетов – развитие экономики, современной инфраструктуры и инвестиционных проектов. Привлечение иностранных инвестиций, транснационализация, стратегические партнерства и координация действий стейкхолдеров в развитии северных территорий – одно из важных направлений в дорожных картах на перспективу. Все они основаны на максимальном обеспечении интересов местного населения, повышении благосостояния и уровня жизни северян, а

8 Индекс GINI – показатель равномерности распределения дохода среди населения конкретного региона; он может варьировать от 0 до 1, где 0 свидетельствует о равном распределении доходов, а 1 – о максимальном неравенстве (гипотетические случаи, когда доходы концентрируются у одного индивида).

9 Среди российских северных регионов, согласно индексу GINI, наибольшая неравномерность в распределении доходов отмечалась в ресурсодобывающих ЯНАО, ХМАО и на Чукотке.

10 The Economy of the North 2015. Statistics Norway. Oslo. 2017. P. 16.

11 The Inclusive Development Index 2018. Summary and Data Highlights. World Economic Forum, Switzerland.

также инклюзивности социальной составляющей арктической политики.

Так, в рамках канадской стратегии развития Арктики федеральное правительство Канады взяло на себя большой пакет обязательств по обеспечению социального и экономического развития Севера. Предусматривается совершенствование системы институтов и регулирования в полярных регионах, создание специализированного агентства по экономическому развитию Севера, развитие инфраструктуры и системы обеспечения жильем, создание рабочих мест для коренного населения. «Благосостояние народов Севера – его жителей и общин – фундаментальный принцип» национальной стратегии, а для их «устойчивого развития» нужно взаимодействие с правительствами территорий и самими северянами¹². Человеческое измерение составляет основу госполитики развития канадского Севера: экономический рост в регионах дает возможность участия северян в развитии территорий. Он открывает преимущества от реализации программы «Стратегические инвестиции в экономическое развитие Севера», которая определяет систему взаимодействия между государством, местным населением и инвесторами и приоритетные социально-экономические проекты для общин коренных жителей. Так, реализация крупного *Газового Проекта Маккензи* (стоимость 16 млрд долл.) предполагает выгоды для коренного населения за счет применения новой модели инклюзивности: действующая *Группа Коренного Населения по Трубопроводам* планирует привлечение местного населения к участию в экономическом развитии территорий, обеспечивая их интересы в проекте за счет

располагаемых ими прав собственности. Относительно новый подход в государственных стратегиях для северных канадских провинций – привлечение инвестиций для развития местной инфраструктуры и систем логистики, необходимых не только для экономического развития регионов, но и с учетом обеспечения благосостояния и безопасности северного населения.

Институциональные изменения в ряде стран Арктики привели за последние десятилетия к укреплению роли местного населения в принятии решений и к законодательному оформлению прав собственности коренного населения на природные ресурсы и арктические территории (Fjellheim, Henriksen, 2006). Расширяется применение новых инструментов контроля местных стейкхолдеров за разработкой арктических природных ресурсов для мировой экономики, а также возможности оказания влияния на работающие здесь ТНК. Успехи в обеспечении контрольных функций местного населения связаны, на наш взгляд, в том числе и с особенностями системы действующих здесь развитых институтов демократии, в то время как результаты аналогичных усилий в развивающихся странах остаются менее впечатляющими. Наиболее показательных результатов в этом отношении в Арктике удалось добиться в северных провинциях Канады и на Аляске.

Канада. Серьезные институциональные изменения происходят в Канаде. В последние десятилетия осуществлялась постепенная передача с федерального уровня властных полномочий, прав и ответственности трем арктическим провинциям – СЗТ, Юкон и Нунавут с одновременным укреплением

12 Canada's Northern Strategy Our North, Our Heritage, Our Future. URL: www.northernstrategy.gc.ca (Accessed: 12.01.2018).

ем их позиций в рамках федеративного государства. К Юкону и СЗТ уже перешел большой пакет функций по управлению водными и земельными ресурсами, минеральными запасами, по контролю за доходами и роялти от их разработки. Они закреплены в соответствующих законодательных актах провинций о передаче прав¹³. В 2014 г. провинция СЗТ получила, например, права по распределению дохода от разработки ресурсов в пользу подписавших соглашение правительства СЗТ и правительства Коренных народов.

Это было важным результатом многолетних усилий и исков местного населения по консолидации их роли и прав, включая контроль над разработкой земельных и природных ресурсов. Процесс деволюции и законодательного оформления прав и титула местного населения на ресурсы осуществлялся поэтапно. Так, на Юконе в 1990 г. было достигнуто зонтичное соглашение между правительствами Канады, Юкона и представителями 14-ти Первых Наций этой провинции; к настоящему времени одиннадцать из них имеют статус самоуправления¹⁴. В провинции СЗТ трехсторонние переговоры между представителями коренных народов, местными властями и правительством Канады по расширению местного контроля и закреплению прав на природные ресурсы и землю начались в семидесятые годы. С тех пор приняты три основных закона, оформившие земельные претензии ее территорий: Инувиалут (1984 г.), Гвичин (1992 г.) и Сахту Дене (1993 г.), в то время как переговоры по детализации основ их само-

правления продолжаются. В 2003 г. было достигнуто соглашение по контролю над природными ресурсами и самоуправлению района Тличо. Сейчас идут переговоры и разработка соглашений с участием местных организаций из центральных и южных районов провинции СЗТ.

Процесс трехсторонних переговоров между центральным правительством, органами власти провинций Канады и местным населением становится все более активным, проводятся регулярные консультации с участием всех местных стейкхолдеров, включая представителей коренных народов. Расширяется и перечень главных направлений совместных стратегий устойчивого развития территорий, в который теперь включается использование и сохранение водных ресурсов, экономическое развитие, проблемы бедности, здравоохранение и др. Правительства коренных народов уделяют все большее внимание мониторингу и контролю за реализацией их законодательно оформленных прав. Создаются специальные организации по контролю за деятельностью ресурсодобывающих компаний и за применением на практике закрепленных в корпоративных программах инновационных инструментов по развитию местной экономики и бизнеса. Среди них, например, Группа коренных народов по трубопроводам (*Aboriginal Pipeline Group*), Северная бизнес-ассоциация коренных народов (*Northern Aboriginal Business Association*).

США. Большая часть территории американского штата Аляска расположена в Арктике, а земли находятся в

13 GNWT (Government of the Northwest Territories). Devolution of Lands and resources in the Northwest Territories. 2015. URL: [http://www/statsnwt.ca](http://www.statsnwt.ca) (Accessed: 12.01.2018); INAC (Indian and Northern Affairs Canada) Yukon Devolution. Indigenous and Northern Affairs Canada. 2013. URL: <http://www.aadnc-aadnc.gc.ca/eng> (Accessed: 12.01.2018).

14 CYFN (Council of Yukon First Nations) Umbrella Final Agreement. Council of Yukon First Nations. 2015. URL: <http://cyfn.ca/agreements/umbrella-final-agreement/> (Accessed: 12.01.2018).

смешанной собственности – государственной и региональных корпораций коренных народов¹⁵. В итоге действует достаточно сложная система управления разработкой природных ресурсов, экономическим развитием, охраной природы и социальными вопросами. В 1971 г. был принят акт по Урегулированию иска местного населения Аляски (*Alaska Native Claims Settlement Act*), кодифицирующий претензии местного населения на земли штата; он был направлен, в том числе, на урегулирование территориальных конфликтов при сооружении трансалюаскинского нефтепровода. Он удовлетворил иски на землю путем формирования тринадцати региональных корпораций коренных жителей, в дополнение к более чем 200 корпораций деревень¹⁶, которым в совокупности было передано земель площадью около 45 млн акров и перечислено 1 млрд долл.

Корпорации деревень получили права собственности на поверхность земель, а региональные корпорации – права на их поверхность и недра; такая дифференциация титула собственности имела серьезные последствия для ТНК как потенциальных инвесторов и разработчиков недр. Поскольку региональным корпорациям стали принадлежать права на недра, включая залегающие там ресурсы, они теперь могут распоряжаться и частью доходов от их разработки. При этом корпорации деревень претендуют на получение налоговых поступлений от добычи и промышленной деятельности на принадлежащих им землях. Корпорации полу-

чили право инвестировать имеющиеся в их распоряжении финансовые ресурсы на территории штата и за его пределами. Местные акционеры могут использовать получаемые дивиденды в виде прямых выплат, а также для создания новых рабочих мест, обучения, охраны природы, сохранения культурного наследия, управления земельным фондом, экономического развития территорий и оплаты юридических услуг. В 2015 г. общий доход региональных корпораций Аляски составил 8,7 млрд долл., а чистая прибыль 241 млн долл.; дивиденды акционеров исчислялись в 167 млн долл., а выплаты некоммерческим организациям коренных жителей в 16 млн долл.¹⁷. Каждая региональная корпорация участвует в реализации федеральных программ в области здравоохранения, жилищного хозяйства и социальных услуг коренным жителям.

Еще одна серьезная институциональная инновация в управлении природными ресурсами была связана с принятием в 1980 г. конгрессом США закона о сохранении земель Аляски, представляющих национальный интерес (*Alaska National Interest Lands Conservation Act, ANILCA*). В соответствии с ним 104 млн акров федеральных земель получили статус охраняемых территорий в рамках американской системы консервации земель, в том числе с наделением в соответствии с ней территорий в 56 млн акров максимальным заповедным статусом. С 2017 г. с приходом к власти администрации Д. Трампа наблюдаются изменения в национальных стратегиях ос-

15 Около 60% территории Аляски находится в федеральной собственности, 28% – принадлежит штату, 12% – местным корпорациям, 1% – частным лицам.

16 Коренным жителям предоставлено право стать членами корпорации деревень и получить их акции, а также членами одной из региональных корпораций.

17 ANCSA Economic Report 2015. URL: http://ancsaaregional.com/wp-content/uploads/2013/12/2016-ANCSA_Economic_Report.pdf (Accessed: 18.01.2018).

воения арктических нефтегазовых ресурсов, сопровождающиеся возможным пересмотром ряда положений этого закона. Это окажет влияние на сложившуюся конфигурацию взаимодействия между государством, местными властями, коренным населением и нефтегазовыми ТНК.

Новые контуры деятельности ТНК в Арктике

В условиях глобализации арктические регионы все интенсивнее включаются в мирохозяйственные связи, и значительная часть их ВРП производится предприятиями, контролируемые ТНК. ТНК заняты здесь в ведущих секторах экономики, и прежде всего в нефтегазовой и горнодобывающей промышленности, в производстве драгоценных, редких и цветных металлов, на транспорте и в создании обслуживающей инфраструктуры. В их числе такие ведущие нефтегазовые корпорации, как *Эксон Мобил*, *Коноко Филлипс*, *ВР*, *ЭНИ*, *Статойл*, входящие в список крупнейших мировых компаний *Fortune Global 500*. Среди них и горнодобывающие *ДеБирс*, *Рио Тинто*, *Доминин Даймонд*, участвующие в разработке алмазов и золота в северных провинциях Канады, *Кинросс* – в золотодобыче Канады и на Чукотке. На долю ТНК приходится значительная часть промышленного производства полярных регионов, и прежде всего освоения

и разработки их природных ресурсов. Они являются главными драйверами в интернационализации арктических регионов.

Новая тенденция последних лет – активная, а скорее, агрессивная стратегия участия китайских государственных ТНК в судоходстве¹⁸, нефтегазодобыче, развитии обслуживающей инфраструктуры и прямых иностранных инвестициях в арктических регионах. Они проявляют интерес к инвестициям в Канаде, США, России и на Шпицбергене. Так, в условиях западных санкций в отношении России две китайских государственных ТНК уже участвуют в проекте Ямал СПГ-1, а недавно Нова-тек подписала соглашение с Китайской Национальной Нефтяной Компанией (*Chinese National Petroleum Company*) и Китайским Банком Развития (*China Development Bank*) о сотрудничестве по проекту СПГ-2¹⁹. Такая экономическая стратегия китайских ТНК является элементом современной государственной политики неарктического государства – Китая, направленной на глобализацию, включение полярных районов в сферу своих интересов, обеспечение доступа к ресурсам и пространствам Арктики на долгосрочную перспективу²⁰.

Инновацией в интернационализации в арктическом регионе представляется деятельность местных суверенных фондов, сформированных за счет поступлений от освоения энергетических ресурсов. Интересный пример –

18 В конце 2017 г. китайский ледокол «Снежный Дракон» успешно завершил первый уникальный трансарктический переход, совместив маршрут по российскому Северному морскому пути и канадскому Северо-Западному проходу. Национальная судоходная компания COSCO заинтересована в строительстве глубоководного порта на Сев. Двине вблизи Архангельска и железной дороги к нему для поставок природных ресурсов Сибири – в качестве сегмента будущего крупномасштабного проекта *One Belt – One Road* (стоимость 5 трлн долл.) по созданию современной инфраструктуры и транспортной системы, соединяющей Азию и Европу.

19 Financial Times. November 1, 2017.

20 В 2013 г. Китай наряду с другими 11 неарктическими странами получил статус наблюдателя в Арктическом Совете, а в арктической политике позиционирует себя как «околоарктическое государство».

созданный в 1976 г. во время нефтяного бума Постоянный Фонд Аляски (*The Alaska Permanent Fund*), куда поступает часть роялти и налогов от разработки нефти для компенсации возможных последствий от падения цен и сокращения ее добычи. К 2016 г. его активы достигли 53 млрд долл.²¹. В настоящее время его ежегодные доходы составляют около 2,5 млрд долл., половина из которых выплачивается в виде дивидендов местному населению (в 2015 г. по 2072 долл. на каждого жителя)²². Остальная часть по решению властей штата может инвестироваться в местные проекты развития; конституцией наложен запрет на расходование средств из его основного фонда. В интересах будущих поколений Аляски они достаточно успешно инвестируются за пределами штата, преимущественно за рубежом. Тем самым он свободен от популистского давления местных властей по финансированию политически значимых, но не всегда прибыльных местных проектов. Управление его портфелем осуществляется вне зависимости от властей штата, а основная цель фонда, который не является банком развития, состоит в получении доходов, используемых для устойчивого развития Аляски через сеть специализированных агентств по экономическому развитию²³.

Оценки роли многонациональных компаний для арктических регионов неоднозначны. С одной стороны, согласно широко распространенному подходу оппонентов интернационализации Арктики, деятельность ТНК здесь рассматривается в качестве се-

рьезного вызова и угрозы для уникальной и легкоранимой арктической природы и для местного населения, занятого в традиционной экономике – охоте, рыболовстве, оленеводстве и натуральном хозяйстве. Указывается и на возможные риски чрезвычайных ситуаций с аварийными разливами нефти в условиях отсутствия эффективных технологий устранения ущерба. В качестве примера обычно приводится серьезная авария 2006 г. на газопроводе ВР в западной части Прадхо Бей, сопровождавшаяся разливом нефти (267 тыс. галлонов); в 2007 г. суд признал ВР виновной, потребовав выплаты 25 млн долл. в виде штрафа и компенсации за причиненный ущерб штату Аляска в размере 255 млн долл.

С другой стороны, позитивно оценивается роль ТНК в модернизации местной экономики, развитии инфраструктуры и транспортной сети. Отмечается заинтересованность многих северных регионов в привлечении прямых иностранных инвестиций. При осуществлении международных проектов открываются новые возможности по размещению заказов на поставки у местных производителей, а также по созданию дополнительных рабочих мест, обучению местного персонала и передаче знаний, современных методов управления. Однако на многих арктических предприятиях ТНК доля местного населения невелика; в основном на них занят квалифицированный персонал на основе вахтового метода. Положительно оцениваются и возможности доступа к передовым технологиям глобальных ТНК в различных социаль-

21 The Economy of the North, 2015. Statistics Norway. Oslo. 2017. P. 42.

22 За время существования Фонда общий размер выплаченных дивидендов каждому жителю Аляски составил к 2015 г. по 55 тыс. долл.

23 Среди них: Корпорация по возобновляемым ресурсам Аляски, Управление промышленного развития и экспорта Аляски, Финансовая корпорация Аляски по жилищному строительству, Фонд науки и технологий Аляски, Управление энергетики Аляски, Корпорация Аляски по развитию воздушного сообщения.

но-ориентированных отраслях, включая новые технологии коммуникаций, транспорта, логистики, инфраструктуры, распространения товаров и услуг населению.

Неоднозначно и отношение местного населения к роли ТНК в полярных регионах. В нем сочетаются два подхода: (1) «разработка местных природных ресурсов может быть связана с отрицательными экологическими последствиями и рисками для традиционной деятельности», но одновременно она (2) «открывает новые возможности для экономического развития северных территорий». Вопреки широко распространенному мнению, о том, что коренные жители – активные противники разработки нефтегазовых ресурсов северных регионов, существует и диаметрально противоположный подход. Так, согласно одному из недавних опросов общественного мнения на Аляске в 2016 г., значительная часть ее населения высказалась за разработку нефтегазовых ресурсов: более двух третей жителей (76%) поддерживают их разработку, и еще большая часть (88%) указывает на ее положительные последствия для экономики штата²⁴. Сейчас их главный приоритет – как лучше обеспечить контроль и получение справедливой доли от прибыли ТНК при разработке нефтяных ресурсов штата. Поэтому, например, практика суверенного Постоянного Фонда Аляски и возможность получения каждым жителем ежегодных дивидендов пользуются широкой поддержкой населения. С другой стороны, постоянные участники Арктического Совета от организаций коренных народов зачастую критически выступают по отношению к деятельности ТНК в полярных регионах, указы-

вая на отрицательные последствия для традиционной экономики и обеспечения прав коренного населения. Впрочем, такой подход может быть оценен и как их согласованная позиция, используемая для лоббирования в международных переговорах.

В последние годы намечаются новые подходы к регионализации экономической деятельности в Арктике и в формировании благоприятного режима для развития мирохозяйственных связей. Недавно в рамках Арктического Совета создан Арктический Экономический Совет, работа которого направлена на расширение регионального сотрудничества между представителями бизнеса, а также на содействие обмену опытом и хорошими практиками между ведущими компаниями, работающими в регионе. Предполагается, что курс на расширение экономического сотрудничества в Арктике станет важным сигналом для ТНК по развитию их арктических корпоративных стратегий и интернационализации экономики региона, а также созданию партнерств с местными стейкхолдерами, в том числе и с малым бизнесом.

ТНК-государство

В большинстве северных регионов происходит укрепление взаимодействия государства и ТНК. Ряд зарубежных аналитиков положительно оценивает роль ТНК в обеспечении экономической безопасности и формальной интеграции на уровне региональных государственных органов. Указывается, что корпоративные и национальные интересы, а также приоритеты местных властей переплетаются наиболее

24 Turner J. Drilling the Arctic: Will native Alaskans succeed where others have failed? *Arctic Now*. November 22, 2017.

тесно, а взаимодействие между ТНК и государством по такому приоритетному направлению как экономическая безопасность наиболее прочно. Считается, что ТНК содействуют экономическому развитию полярных регионов за счет прямых инвестиций, поступлений в региональные бюджеты в виде роялти и налогов от разработки природных ресурсов и доходов от экспорта, а также пополнению федерального бюджета. За ТНК признается роль оказания политического и экономического влияния на развитие полярных районов. Американские аналитики отмечают, что поскольку годовые финансовые активы *Роял Датч Шелл*, *Эксон Мобил* и *BP* превышают размер ВРП многих арктических регионов их деятельности, велика вероятность оказания с их стороны давления на политику властей; а государство в свою очередь поддерживает их присутствие в заполярных районах²⁵.

Поддержка ТНК государством четко проявляется, например, во взаимоотношениях между правительством Аляски и федеральным правительством, с одной стороны, и действующей здесь «Большой Тройкой» (*Big Three*) нефтяных мейджеров – *Коноко Филлипс*, *BP* и *Эксон Мобил*. Они фактически рассматриваются в качестве монополии, контролирующей все стадии освоения и транспортировки ресурсов Северного Склона, что открывает для каждой из них конкурентные преимущества перед независимыми компаниями. «До тех пор пока эти три мейджера осуществляют инвестиции, необходимые для разведки и разработки, власти штата согласны на последствия такой олигополии. С момента,

когда мейджеры не захотят вкладывать достаточные капиталы, штату придется искать других инвесторов», – прагматично считает бывший директор Государственного управления по нефти и газу М. Майерс. Согласно недавнему заявлению президента *BP-Аляска*, «следует иметь в виду, что на Аляске присутствуют три глобальных компании, перед которыми лежит список из лучших мировых опций, и мы выбираем лучшие из них. Привлекательная налоговая система содействует выбору»²⁶. А правительство Аляски признает политический и экономический вес «Большой Тройки». Поддержка ТНК государством характерна и для других заполярных территорий. Недавно федеральное правительство Канады все-таки одобрило достаточно противоречивый проект корпорации *Сабина Голд* по разработке золотоносных приисков в провинции Нунавут. Этому предшествовала длительная конфронтация с жителями из-за риска отрицательного воздействия на экологию и пастбища для оленеводства, представляющие для них главный приоритет; отмечается, что проектное предложение было доработано по итогам обсуждения с местными населением²⁷.

Доступ ТНК к арктическим ресурсам и территориям и потоки прямых иностранных инвестиций регулируются политикой государства и применяемыми инструментами налогообложения и лицензирования, которые используются либо для создания благоприятного инвестиционного климата, или же для ограничения доступа. Так, на Аляске создан достаточно привлекательный для ТНК режим налогообложения, который несколько отлича-

25 Backus G., Strickland J. Climate-Derived Tensions in Arctic Security. SANDIA Report, SAND2008-6342.

26 Cole D. Alaska's Big Three oil companies prefer limited competition. *Alaska Dispatch News*. September 27, 2016.

27 Canada's federal government approves controversial Nunavut gold mine. *Nunatsiaq News*. December 13, 2017.

ется от других штатов. Правительство Норвегии планирует внести поправки в действующую систему налогообложения для привлечения крупных нефтяных компаний к работе на заполярных морских месторождениях²⁸. Происходящие институциональные инновации в арктических странах, включая расширение ответственности местных властей и местных организаций, способствуют укреплению их роли в контроле за освоением ресурсов и приводят к увеличению доли ресурсной ренты и прибыли, остающихся в распоряжении регионов. Законодательно оформленные права собственности коренных жителей на землю и недра становятся важными инструментами. Аналитики прослеживают влияние применяемых механизмов регулирования в северных провинциях на взаимосвязь местной и мировой экономики. Специфика природоохранного регулирования, а также региональных экологических норм и стандартов в Арктике также используются для воздействия на инвестиционную активность.

Однако приоритеты государственной политики в ряде случаев могут кардинально изменяться, открывая новые опции для ТНК. На Аляске, например, введенные ранее ограничения на доступ к богатым нефтегазовым ресурсам с целью их консервации, в настоящее время пересматриваются новой администрацией США. В первую очередь это касается изменений в подходах правительства к предыдущему запрету на деятельность в двух заповедных районах Аляски – в Арктическом Национальном Заповеднике Дикой Природы (*Arctic National Wildlife Refuge, ANWR*) и Национальном Энергетическом Ре-

зерве (*National Petroleum Reserve-Alaska, NPRA*)²⁹. В настоящее время разрабатываются процедуры, облегчающие доступ компаний к получению лицензий на поисково-разведочные работы. Согласно недавней резолюции сената США по бюджету, принятой в октябре 2017 г., предусматривается лицензирование на заповедных и резервных территориях в качестве меры для увеличения финансовых поступлений в федеральный бюджет с последующим внесением изменений в налоговое законодательство.

Недавно несколько ТНК уже получили лицензии на разведочное бурение в прибрежных районах Аляски. Так, летом 2017 г. итальянская нефтегазовая компания ЭНИ получила разрешение от федерального Бюро по управлению энергетикой в морских районах на разведочное бурение в ANWR в федеральных водах моря Бофорта у побережья Аляски. Параллельно проводятся торги и лицензирование участков NPRA в западной части Сев. Склона Аляски (на федеральных морских и наземных участках, а также на территории штата). Наибольшую активность здесь проявляет корпорация *Коноко Филлипс*, реализующая агрессивную поисково-разведочную стратегию и планирующая удвоение числа производственных скважин по сравнению с ранее предполагавшимся. Рассматриваются и варианты участия китайских ТНК.

Эти действия вызвали незамедлительную реакцию со стороны политической оппозиции, природоохранных организаций и сторонников устойчивого развития в Арктике, а при голосовании этого вопроса разделились даже голоса

28 Doyle A. Norway defends tax deductions on Arctic drilling. *Reuters*. September 7, 2017.

29 При администрации Обамы был наложен запрет на разведочные работы на большей части территории Аляски; в 2016 г. Департамент США по внутренним делам вынес запрет на бурение в море Бофорта и Чукотском море.

республиканцев. В частности, подчеркивалось, что «арктический заповедник – это не финансовое учреждение, а буровые работы здесь не могут компенсировать последствия недавнего решения сената о сокращении налоговых выплат»³⁰, и были выдвинуты требования не открывать заповедные территории для промышленной деятельности. Основной аргумент связан с серьезными рисками для местного населения, уязвимой арктической природы и катастрофическими последствиями от возможных аварийных разливов нефти. Интересно, что среди сторонников нового режима лицензирования выступала сенатор от Аляски, республиканка Л. Мурковски: она подчеркивала, что новый режим лицензирования для энергетических ТНК на заповедных участках ANWR может принести федеральному бюджету около 1 млрд долл. дополнительных поступлений, содействовать созданию новых рабочих мест, местному финансированию, экономическому росту, доступности энергообеспечения населения и укреплению национальной безопасности³¹.

Особенности взаимодействия государства и ТНК в Норвегии могут быть проиллюстрированы на примере деятельности национальной нефтегазовой компании *Статойл* (Statoil). Это вертикально интегрированная энергетическая корпорация с международными операциями в 36 странах в сочетании с активной деятельностью на континентальном шельфе Норвегии, где она является главным оператором с начала восьмидесятых годов XX века. *Статойл* – одна из крупнейших миро-

вых энергетических компаний (в 2014 г. активы 104 млрд долл.)³²; доля государства в ней составляет 67%, а 3% – государственного пенсионного фонда Норвегии. Основной акцент во взаимодействии государства и *Статойл* определяется государственными приоритетами по обеспечению технологического превосходства и компетенции Норвегии в разработке нефтегазовых ресурсов континентального шельфа, укреплению национальной нефтегазовой промышленности и достижению энергетической безопасности за счет инновационного развития этой глобальной ТНК. Она пользуется поддержкой государства, а цели и интересы государства и этой национальной компании во многом совпадают. От *Статойл* требуется обсуждение и согласование приоритетных вопросов с министерством энергетики Норвегии, ежегодное предоставление норвежскому парламенту отчетов о своей деятельности. Ее особенностью, в отличие от многих мировых нефтегазовых ТНК, является развитый экологический профиль. Так, в последние годы она реализует высокотехнологичные проекты по созданию хранилищ двуокси углерода, утилизируемого при добыче природного газа. А на основе оценки международным специализированным рейтинговым агентством ее стратегии устойчивого развития, *Статойл* была признана в 2016 г. «ведущим мировым производителем нефти и газа с точки зрения принципов устойчивости»³³. Охрана природы входит составной частью в ее программу устойчивости и корпоративной социальной ответственности.

30 Rosen Y. The US Senate just passed a budget resolution that brings oil drilling in Alaska's Arctic refuge a little closer to reality. *Arctic Now*. October, 20, 2017.

31 US Senate passes measure to open Arctic refuge to drilling as part of tax overhaul. *Arctic Now*. December 2, 2017.

32 Statoil Annual Report. 2016. URL: www.statoil.com (Accessed: 18.01.2017).

33 Emisoft Client Statoil Ranked No. 1 by CDP. *Emisoft*. 2016. URL: www.emisoft.com (Accessed: 12.01.2018).

Корпоративная социальная ответственность

Программы *корпоративной социальной ответственности* (КСО), практикуемые в деятельности ТНК в арктических регионах, становятся одним из популярных инструментов по обеспечению здесь устойчивого развития. КСО – это пакет социальных и природоохранных обязательств компаний, добровольно принимаемых по отношению к местному населению и охране природы в районах их деятельности. Он используется в качестве механизма корпоративного саморегулирования и не регламентирован государственными актами; является дополнительным к обязательному выполнению ТНК требований действующего национального законодательства и международных норм. Реализуя стратегии КСО, корпорации делают следующий шаг и предпринимают действия сверх уже зафиксированных обязательств в социальной сфере перед местным населением и ставят перед собой более высокую планку в реализации экологических стандартов. Они предоставляют регулярную корпоративную отчетность о своей социальной и природоохранной деятельности в рамках отчетов по устойчивому развитию. Пока не существует единого формата корпоративной отчетности по устойчивому развитию. На международном уровне предпринимаются меры по ее стандартизации, утвержден ряд инициатив, в том числе Глобальная инициатива по отчетности (GRI), Глобальный договор ООН с его десятью базовыми принципами, Руководство по отчетности в области устойчивого развития, ИСО 14000 и др. Помимо получения «социальной лицензии» от местного населения, этот инструмент обычно используется крупными корпорациями по всему миру для укрепления конку-

рентоспособности и ответственности бизнеса.

Во многих случаях результаты деятельности ТНК в северных регионах находятся в прямой зависимости от успехов в получении «социальной лицензии» от местного населения: компании предлагают конкретные действия в обмен на согласие на реализацию их промышленных проектов (Никитина и др., 2015). Стремление снизить возможные проявления оппозиции местного населения по отношению к действиям ТНК по разработке природных ресурсов служит в качестве одного из главных мотивов КСО. В противном случае для них неизбежны конфликты, трудности и дополнительные издержки в реализации промышленных проектов. Обычно компании стремятся завоевать расположение местных жителей путем диалога и консультаций, обсуждения насущных местных проблем, а также за счет пиара своей репутации и позитивного имиджа. В рамках такого диалога успехи бизнеса связываются с модернизацией населенных пунктов, с улучшением качества жизни, повышением доходов местного населения и поступления налогов и роялти в местные бюджеты и местным организациям. ТНК реализуют конкретные программы в области здравоохранения, образования и детского обучения, спорта, осуществляют привлечение местной рабочей силы, спонсорство культурных и общественных мероприятий, а также природоохранные инициативы (Кузнецов, 2015).

Как получить «социальную лицензию»? Проведенное недавно исследование по оценке подходов к КСО энергетических ТНК, действующих на севере Норвегии (Хаммерфест) позволило получить ряд интересных результатов, демонстрирующих расширение применения ими программ КСО (Kelman et al., 2016). Корпорации стремятся заручиться поддержкой и «социальной лицензи-

ей» местного населения и привлечь его к обсуждению социальных и экологических последствий реализации их энергетических проектов. В Норвегии спектр применяемых практик КСО крайне широк и они достаточно успешны. Так, государственная *Статойл* в построении своих отношений с местными жителями небольшого северного городка Хаммерфест (около 11 тыс. чел, в т. ч. 10% заняты в нефтегазовой промышленности) следует пяти основным принципам: эффективное освоение ресурсов, охрана природы, создание дополнительных социально-экономических возможностей для местных жителей, защита прав человека и прозрачность³⁴. Являясь оператором завода СПГ Сновит, она вносит вклад в местное экономическое развитие: все ее подрядчики обязуются приобретать товары и услуги у местных поставщиков. К примеру, местные рыболовецкие суда используются для создания региональной инфраструктуры по ликвидации разливов нефти, и тем самым оказывается поддержка местным рыбакам.

Каковы же основные результаты для населения Хаммерфеста от разработки *Статойлом* нефтегазового богатства? Дополнительные финансовые поступления в местный бюджет дали возможность городской администрации инновационно обустроить центр города, построить культурный центр *Arktisk Kultursenter* с фантастической акустикой, а также современные и комфортабельные детские сады и школы. Созданы новые рабочие места, возросла занятость: люди, ранее искавшие работу в других городах, начали возвращаться в родные места. Вместе с тем возникли и новые проблемы – увеличилось расслоение и неравенство между жителя-

ми, относительно меньшее внимание стало уделяться развитию других отраслей промышленности, главный акцент теперь делается на финансовом состоянии, социальном статусе и материальных ценностях. В некоторых интервью с местными респондентами, которые в целом вполне удовлетворены новым качеством жизни, указывается, что теперь стало неприличным и «социально неприемлемым» критиковать нефтегазовую промышленность, поскольку она принесла крупные блага местному населению. С другой стороны, жители продолжают ожидать от нефтегазового бизнеса, получающего огромные доходы, предоставления все новых и новых социально-экономических выгод.

На фоне роста популярности достаточно непростой для практической реализации концепции устойчивого развития (УР) в мировом научном сообществе продолжается активная дискуссия относительно возможных путей совершенствования системы управления в этой области. Среди различных подходов последних лет особый интерес, с точки зрения обеспечения устойчивости в условиях изменяющейся Арктики, могут представить *полицентризм* и *адаптационное управление* сложными трансформирующимися системами. Они основаны на формировании полицентричного институционального дизайна для УР, а именно децентрализованного и многоуровневого управления при участии в нем различных групп стейкхолдеров (государство, бизнес, население, неправительственные организации, агентства, фонды и финансовые организации), представляющих местный, региональный, национальный, междуна-

34 Statoil. Sustainability report 2015. 2016.

родный уровни; ТНК занимают важное место среди них. При этом предполагается тесное взаимодействие и партнерство между ними для согласования действий по достижению коллективных целей, что крайне важно для устойчивости трансформирующегося арктического региона. Подобные базовые принципы диверсификации лежат в основе схем институциональных решений для сложных комплексных проблем и взаимосвязки экологических, социальных и экономических приоритетов УР. Предполагается, что новые системы адаптационного управления могут содействовать повышению эффективности и гибкости институциональных структур и принимаемых решений различных уровней. Они базируются прежде всего на инновационных теоретических построениях Е. Остром (Ostrom, 2010a; 2010b), получившей в 2009 г. Нобелевскую премию по экономике. Встраивание элементов гибкости и маневренности в институциональные системы управления, обычно основывающиеся на совокупности формальных и неформальных правил и норм (North, 1991), позволяет стейкхолдерам оперативно реагировать на ожидаемые и непредвиденные последствия изменений, а также дает возможность выбора опций в ответ на возможные «сюрпризы» трансформаций. Инклюзивность (Poww, Gupta, 2017) в развитии регионов, учет интересов и приоритетов местных стейкхолдеров одновременно способствует адаптивности арктических институтов – как национальных, так и международных. Последние результаты исследований ведущего американского ученого О. Янга и его европейских коллег в области институционального измерения глобальных экологических изменений (Young, 2017; Kanie, Biermann, 2017; Oberthur, Stokke, 2011) показывают, что, с учетом динамики экологических и социально-экономических трансформаций в Арктике, системы управле-

ния здесь должны быть особо гибкими для того, чтобы учесть будущие вызовы и неопределенности. Поскольку экологические, социально-экономические и политические драйверы изменений в Арктике тесно взаимосвязаны, адаптация в регионе будет находиться под усиливающимся влиянием глобальных рынков, инвестиционных потоков и мировой политики (Young, 2005; Berkman, Vylegzhanin, 2012). А последствия взаимодействия трансформаций в природных и общественных системах станут главным фактором при формировании в перспективе адаптационных институциональных режимов для Арктики.

Список литературы

- Иванов И.С. (ред.). (2013). *Арктический регион: Проблемы международного сотрудничества*. Т. 3. Москва: Аспект Пресс. 663.
- Кузнецов А.В. (2016). Особенности анализа географии зарубежных инвестиций транснациональных корпораций. *Балтийский Регион*, (3). 30-44. DOI: 10.5922/2074-9848-2016-3-2
- Кузнецов А.В. (2015). Корпоративное волонтерство в странах ЕС. *Международные процессы*, 13 (4).99-107. DOI 10.17994/IT.2015.13.4.43.7
- Никитина Е.Н. (2017). Международное сотрудничество в снижении рисков природных бедствий в Арктике: Проблемы адаптации к последствиям климатических изменений. Верескун А.В., Жданенко И.В. (ред.). *Глобальные и национальные стратегии управления рисками катастроф и стихийных бедствий*. Москва: МЧС России. 85-92.
- Никитина Е. [и др.]. (2015). Принципы устойчивого развития нефтегазовой промышленности в Арктике: Ответственность бизнеса перед местным населением и природой. *Арктические Ведомости*, 3 (14). 60-74.

Симония Н.А. (ред.). (2011). *Арктика: Интересы России. Энергетика – Экология*. Москва: ИНЭК Пресс. 186.

Berkman P.A., Vylegzhanin A.N. (eds.). (2013). *Environmental security in the Arctic Ocean*. The Netherlands: Springer. 443.

Birkmann J., K. von Teichman K. (2010). Integrating disaster risk reduction and climate change adaptation: Key challenges – scales, knowledge and norms. *Sustainability Science*, 5 (2). 171-184. DOI: 10.1007/s11625-010-0108-y

Climate Change. Impacts, Adaptation and Vulnerability. Part B: Regional Aspects. Polar Regions. Contribution of Working Group II to the Fifth Assessment Report of the IPCC. (2014). Cambridge, UK; New York: Cambridge University Press. 1612.

Fjellheim R., Henriksen J. (2006). Oil and Gas Exploration on Arctic Indigenous Peoples' Territories: Human Rights, International Law and Corporate Social Responsibility. *Journal of Indigenous Peoples Rights*, (4). 8-40.

Kanie N., Biermann F. (eds.). (2017). *Governing through Goals: Sustainable Development Goals as Governance Innovation*. Cambridge, MA: MIT Press, 352.

Kelman I. [et al.]. (2016). Local Perceptions of Corporate Social Responsibility for Arctic Petroleum in the Barents Region. *Arctic Review on Law and Politics*, 7 (2). 152-178. DOI: 10.17585/arctic.v7. 418

North D. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1). 97-112.

Oberthur S., Stokke O.S., (eds.). (2011). *Managing Institutional Complexity: Regime Interplay and Global Environmental Change*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 353.

Ostrom E. (2010a). Polycentric systems for coping with collective action and global environmental change. *Global Environmental Change*, 20 (4). 550-557.

Ostrom E. (2010b). Beyond markets and states: polycentric governance of complex economic systems. *American Econom-*

ic Review, (100). 641-672. DOI: 10.1257/aer.100.3.641

Pahl-Wostl C. [et al.]. (2012). From applying panaceas to mastering complexity: Toward adaptive water governance in river basins. *Environmental Science and Policy*, (23). 24-34.

Pouw N., Gupta J. (eds.). (2017). Sustainability Science: Inclusive Development. *Current Opinion in Environmental Sustainability*, (24). 1-108.

Young O.R. (2005). Governing the Arctic: From Cold War Theater to Mosaic of Cooperation, *Global Governance*, 11 (1). 9-15.

Young O.R. (2017). *Governing complex systems. Social Capital for the Anthropocene*. Cambridge, Mass.; London: The MIT Press. 279.

References

Berkman P.A., Vylegzhanin A.N. (eds.). (2013). *Environmental security in the Arctic Ocean*. The Netherlands: Springer. 443.

Birkmann J., K. von Teichman K. (2010). Integrating disaster risk reduction and climate change adaptation: Key challenges – scales, knowledge and norms. *Sustainability Science*, 5 (2). 171-184. DOI: 10.1007/s11625-010-0108-y

Climate Change. Impacts, Adaptation and Vulnerability. Part B: Regional Aspects. Polar Regions. Contribution of Working Group II to the Fifth Assessment Report of the IPCC. (2014). Cambridge, UK; New York: Cambridge University Press. 1612.

Fjellheim R., Henriksen J. (2006). Oil and Gas Exploration on Arctic Indigenous Peoples' Territories: Human Rights, International Law and Corporate Social Responsibility. *Journal of Indigenous Peoples Rights*, (4). 8-40.

Ivanov I.S. (ed.). (2013). *The Arctic Region. The problems of international cooperation*. Vol.3. Moskva: Aspekt Press. 663.

Kanie N., Biermann F. (eds.). (2017). *Governing through Goals: Sustainable De-*

velopment Goals as Governance Innovation. Cambridge, MA: MIT Press, 352.

Kelman I. [et al.]. (2016). Local Perceptions of Corporate Social Responsibility for Arctic Petroleum in the Barents Region. *Arctic Review on Law and Politics*, 7 (2). 152-178. DOI: 10.17585/arctic.v7. 418

Kuznetsov A.V. (2015). Corporate Volunteering in the EU Countries. *Mezhdunarodnye protsessy*, 13 (4). 99-107. DOI 10.17994/IT.2015.13.4.43.7

Kuznetsov A.V. (2016). Framework for the Analysis of Geography of Transnational Corporations Investments Abroad. *Baltiskii Region*, (3). 30-44. DOI: 10.5922/2074-9848-2016-3-2

Nikitina E. [et al.]. (2015). Principles of sustainable development of the oil and gas industry in the Arctic: The responsibility of business to the local population and nature. *Arkticheskie Vedomosti*, 3 (14). 60-74.

Nikitina E.N. (2017). International cooperation in reducing the risks of natural disasters in the Arctic: Problems of adaptation to the effects of climate change. Vereskun A.V., Zhdanenko I.V. (eds.). *Global and national strategies for managing disaster and natural disasters*. Moskva: MChS Rossii. 85-92.

North D. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1). 97-112.

Oberthur S., Stokke O.S., (eds.). (2011).

Managing Institutional Complexity: Regime Interplay and Global Environmental Change. Cambridge, MA: Harvard University Press, 353.

Ostrom E. (2010a). Polycentric systems for coping with collective action and global environmental change. *Global Environmental Change*, 20 (4). 550-557.

Ostrom E. (2010b). Beyond markets and states: polycentric governance of complex economic systems. *American Economic Review*, (100). 641-672. DOI: 10.1257/aer.100.3.641

Pahl-Wostl C. [et al.]. (2012). From applying panaceas to mastering complexity: Toward adaptive water governance in river basins. *Environmental Science and Policy*, (23). 24-34.

Pouw N., Gupta J. (eds.). (2017). Sustainability Science: Inclusive Development. *Current Opinion in Environmental Sustainability*, (24). 1-108.

Simoniya N.A. (ed.). (2011). *Arctic: Interests of Russia*. Energy – Ecology. Moskva: INEK Press. 186.

Young O.R. (2005). Governing the Arctic: From Cold War Theater to Mosaic of Cooperation, *Global Governance*, 11 (1). 9-15.

Young O.R. (2017). *Governing complex systems. Social Capital for the Anthropocene*. Cambridge, Mass.; London: The MIT Press. 279.

Информация об авторе

Елена Николаевна Никитина, кандидат экономических наук, заведующая сектором глобальных экономических проблем, Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова Российской академии наук

117997, Российская Федерация, Москва, Профсоюзная ул., 23
elenanikitina@bk.ru

About the Author

Elena N. Nikitina, Cand. Sci. (Econ.), Head of the Section for the Global Economic Problems, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences

23, ul. Profsoyuznaya, Moscow, Russian Federation, 117997
elenanikitina@bk.ru

Under Discussion

DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-88-105

Anna I. EFIMOVA

Faculty of Social Sciences, National Research University "Higher School of Economics"
20, ul. Myasnitskaya, Moscow, Russian Federation, 101000
Anna.yefimova@gmail.com

Illicit Transnational Enterprises and the State

ABSTRACT. *This article aims at contributing to the current debate over the effects of illicit transnational activities on states. Recent avenues of conceptualizing transnational organized crime call for defining it as an economic activity with the scope of profit, rather than a criminal activity. Illicit transnational business activities largely follow the trends in development of legal business. The transnational criminal enterprises emerged in parallel to the growth of multinational corporations, making use of the same opportunities as legal business did. The article discusses violence by illicit enterprises and reviews current theoretical debate on the linkages between illicit enterprises and the state. The paper then proceeds with an empirical analysis of the effects of the presence of illicit enterprises on state weakness. We have hypothesized that weak states may have higher presence of criminal businesses. The findings generally confirm significant correlation between the two variables. State fragility is positively correlated with the presence of organized crime. Testing these results against empirical evidence partially confirms the findings. However, this correlation might be weakened by the observation that the presence of illicit enterprises alone does not determine state fragility or strength.*

KEYWORDS: *illicit business, states, transnational crime, violence, non-state actors, weak states*

FOR CITATION: Efimova A.I. (2018). Illicit Transnational Enterprises and the State. *Outlines of Global Transformations: politics, economics, law*, 11 (1). 88-105. DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-88-105

В рамках дискуссии

DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-88-105

Анна Ивановна ЕФИМОВА

Факультет социальных наук, Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»
Мясницкая ул., 20, Москва, 101100, Российская Федерация
Anna.yefimova@gmail.com

Незаконный транснациональный бизнес и государство

АННОТАЦИЯ. Настоящая статья вносит вклад в дискуссию о последствиях незаконной транснациональной деятельности для государств. Новейшие направления концептуализации транснациональной организованной преступности позволяют определять последнюю скорее как экономическую деятельность с целью получения прибыли, а не как преступную деятельность. Развитие незаконной транснациональной экономической деятельности в значительной степени соответствует трендам в развитии легального бизнеса. Транснациональные криминальные предприятия возникали одновременно с ростом транснациональных корпораций, используя те же возможности, что и легальный бизнес. В статье обсуждается использование насилия транснациональными преступными группами, дается обзор текущих теоретических дебатов о взаимоотношениях криминальных бизнес-групп с государством. Далее в статье проводится эмпирический анализ влияния присутствия незаконного бизнеса на слабость государства. Автор предполагает, что в слабых государствах присутствие транснационального криминального бизнеса более вероятно. Полученные результаты подтверждают значительную корреляцию

между этими двумя переменными: слабость государства позитивно коррелирует с присутствием организованной преступности. При этом незначительное присутствие незаконного бизнеса не является детерминантом слабости или силы государства

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: незаконный бизнес, государства, транснациональная преступность, насилие, негосударственные субъекты, слабые государства

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: Ефимова А.И. (2018). Незаконный транснациональный бизнес и государство. *Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право*, 11 (1). 88-105. DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-88-105

Introduction

Along with violent rebel groups, insurgents, and militias, closely associated with intrastate conflicts, and international terrorist groups illicit transnational enterprises are widely acknowledged to pose a growing threat to the states. While the former are conceptualized as political actors, the latter are largely perceived as crimi-

nals in pursuit of profits. Although transnational organized crime has been widely recognized as a threat to international security, and despite significant progress in addressing transnational illicit activities in general, there are still numerous gaps in understanding the phenomenon of illicit entrepreneurship and its effects on nation-states and the global economy¹.

For the purpose of this article, we intentionally prefer the terms “criminal enterprises and illicit business” to the widely debated concept of ‘transnational organized crime’. Illicit transnational business activities largely follow the trends in development of legal business. The emergence of transnational crime occurred parallel to the emergence and growth of multinational corporations, making use of the same opportunities as legal business did. As Phil Williams observes, “organized crime is perhaps best understood as the continuation of commerce by illegal means” (Williams, 2001, p.106).

Modern illicit businesses are engaged both in ‘traditional’ cross-border criminal activities, such as drug-trafficking, and in relatively ‘new’ types of organized criminal activity – financial fraud and economic crime, that require high-level professional expertise and technological sophistication. Albanese retains, however, that those ‘new’ forms are just up-to-date versions of the same type of activity: street prostitution has evolved into internet prostitution and trafficking in human beings, extortion of local businesses advanced into extortion of corporations, and loansharking was substituted by money-laundering (Albanese, 2012, p. 5).

This article addresses the question of the relationship between the presence of

illicit business and governing capacity of the state. In particular, we aim at testing the following hypothesis:

Illicit business and governing capacity of the state are positively correlated.

The arguments of the next two sections address the problem of defining transnational organized crime and the more recent approach calling for conceptualizing it as an economic rather than criminal enterprise. The third section addresses the current theoretical debate on the linkages between illicit enterprises and the state. The data and methods are discussed in the fourth section. Finally, we discuss the empirical findings on the dynamics between illicit business and the governing capacity of the state.

Conceptualizing Transnational Organized Crime

Broad definition of organized crime (other definitions – transborder crime, cross-border crime or transit crime) means illicit activities that involve production and distribution of goods and services, either legal or illegal. The United Nations Convention against Transnational Organized Crime (2000), defines an organized criminal group as a structured group of three or more people, existing for a period of time and acting in concert with the aim of committing one or more serious crimes or offences established in accordance with this Convention, in order to obtain, directly or indirectly, a financial or other material benefit (Art. 2 (a)).

Transnational character of criminal acts under the Convention implies that “an offence is transnational in nature if:

1 The United National office on Drugs and crime estimated the revenue of the transnational illegal economy to be equal to 1.5 % of the global GDP, amounting to 870 billion U.S. dollars. Further concerns regard the growing number of human trafficking victims (2,4 million), drug related health problems, homicide, damage to the economy, ecology and also the global financial system. See: Transnational organized crime – The Globalized Illegal economy. URL: <http://www.undoc.org/toc> (Accessed: 18.01.2018).

- (a) It is committed in more than one State.
 - (b) It is committed in one State but a substantial part of its preparation, planning, direction or control takes place in another State.
 - (c) It is committed in one State but involves an organized criminal group that engages in criminal activities in more than one State.
- or
- (d) It is committed in one State but has substantial effects in another State.” (Art.3, paragraph 2)².

The term ‘organized’ is now widely agreed to be viewed as rather all-encompassing – without overstating organizational capacities of criminal enterprises or complexity of their institutional structure, rigid hierarchy or well-developed worldwide networks of an organized criminal group – it rather stresses consistency of activity with the principle scope of material profit. ‘Organized’ in fact refers to any planned and consistent criminal activity with minimal prerequisites of the number of people involved and organizational characteristics of the criminal organization (stationary or created on an *ad hoc* basis).

Frank Hagan suggests making an analytical distinction between ‘Organized Crime groups’ and ‘organized crime’, where the first definition refers to criminal organizations with an emphasis on their organizational structure and organizational power, and the latter is to describe criminal activities that are in some way organized (coherent and planned), but may be executed by groups organized only to a certain degree (Hagan, 1983; Hagan 2006).

When speaking about organized crime, we usually refer to several well-known cas-

es that exemplify recent organized crime activities. The cases include the Sicilian Mafia and other Italian organized crime groups, the American Mafia, the Chinese Triads, the Japanese Yakuza, the Colombian drug cartels, the Mexican drug-traffickers, and organized crime groups that emerged at the post-Soviet space and Eastern European countries. The more recent Syrian case also falls into this category illustrating many various types of organizational structure and economic activities (legal and illegal), in which illicit businesses may engage. The complexity of forms illicit enterprises may take, complicates theorizing over structural characteristics, typical activity and even motivations of criminal enterprises. As Louise Shelley observes, “there is no prototypical crime cartel” (Shelley, 1995, p. 464).

Illegal Enterprise Framework

Illicit businesses are involved in many types of activities – from drug-trafficking to environmental crimes and tax evasion. A specific type of illicit business is protection (Gambetta, 1996; Skaperdas, 2001).

The illegal enterprise theory conceptualizes criminal organizations as actors analogous to firms (Paoli, 2014). Legal and illegal businesses can be both examined through theories of markets and firms; they compete in both legal and illegal markets on the basis of effectiveness (Reuter, 1985). Like businesses, illicit enterprises are profit-seeking rational actors, and their behavior is determined by the same rules of the market, where the balance of supply and demand, institutional and fiscal barriers, and the monopoly of state over certain activities or prohibition of some activ-

2 UN General Assembly, United Nations Convention against Transnational Organized Crime : resolution. Adopted by the General Assembly, 8 January 2001, A/RES/55/25. URL: <http://www.refworld.org/docid/3b00f55b0.html> (Accessed: 03.02.2018).

ity creates opportunities to gain profit. Illegal enterprise is defined as 'the sale of illegal goods and services to customers who know that the goods or services are illegal' (Haller, 1990).

The organized criminal enterprises are more akin to firms that arrive on the scene when certain goods and services are legally prohibited, but there is a demand for them independently from the enforcement capacities of the state where they operate. James Cockayne holds that although organized crime (mafia) avoids direct confrontation with the state, it is actively engaged in politics, influences elections, and interferes with decision-making on a wide array of issues including foreign politics (Cockayne, 2016). However, as discussed in the next section, although not aiming at replacing the state or even directly confronting it, illicit businesses accumulate the means of violence indispensable to control and ensure their business activities.

Nikos Passas uses illegal enterprise approach to address the types of legal-illegal relationships with a focus on transnational (cross-border) crime (Passas, 2003). As business is increasingly crossing borders, so is crime. Many types of criminal activities are cross-border by definition, including drug-trafficking, smuggling of aliens (migrants), money-laundering. By suggesting making an analytical distinction between 'enterprise crime' and 'political crime', Passas points to the fact that crime for profit has been definitely the most common type of organized crime (Passas, 2003, p. 22).

The position of the United Nations Office of Drugs and Crime has been progressively updated to shift towards viewing transnational organized crime as ille-

gal business, warning against the demonized and 'fictionalized' image of transnational crime.

The 2010 report "The Globalization of Crime: A Transnational Organized Crime Threat Assessment" by the UN Office on Drugs and Crime highlights a number of important trends in global crime³. For the purpose of this paper we will summarize several of them.

First, organized crime has reached macro-economic proportions. Crime operates across world regions, with illicit goods produced in one country, trafficked across another (to a different continent), distributed in yet another country, and the money being laundered to then be invested into legal businesses elsewhere. Second, the major consumers of illicit goods are the wealthiest economies of North America and Europe: "What is striking about the global map of trafficking routes is that most illicit flows go to, and/or emanate from major economic powers (that is, the G8, but also informal groups like the BRIC). In other words, the world's biggest trading partners are also the world's biggest markets for illicit goods and services"⁴. Third, the criminal business and global economy are strongly interconnected through mutually beneficial exchange of goods and services. The latter could not have come about without involvement of legal actors through direct participation, corruption, white collar crime, or unconscious participations of legal actors and inefficiency of law enforcement.

The framework, however, is subject to criticism along two main lines. First, it has been broadly applied to research at the micro-level and local markets and less – to study the effects of organized crime on the

3 UN Office on Drugs and Crime (UNODC). The Globalization of Crime: A Transnational Organized Crime Threat Assessment. June 17, 2010. URL: <http://www.refworld.org/docid/4cad7f892.html> (Accessed: 03.02. 2018).

4 UN Office on Drugs and Crime (UNODC). The Globalization of Crime: A Transnational Organized Crime Threat Assessment. June 17, 2010. URL: <http://www.refworld.org/docid/4cad7f892.html> (Accessed: 03.02. 2018).

global economy and international markets. Empirical papers applying the illegal enterprise approach, however, tend to focus on smaller and short-term forms of illegal enterprises, also, individual illegal market entrepreneurs rather than illegal monopolies, huge organizations controlling a large territory or a segment of the global market.

Second, analysis of illegal markets in exclusively economic terms borrowed from economic theory does not account for numerous non-economic effects related to 'the criminal side' of such enterprises. Organized crime may well compete efficiently if protected by the state or in case the state has little incentive or resources to confront that organization directly. To sum-up, a purely economic perspective downplays or totally rejects the importance of the relationship between illegal and legal worlds. Overall, the array of non-market effects may either facilitate or impede efficiency of illegal businesses (Lid-dick, 1999, p. 427).

Having said that, illicit business is aimed at profits, and although distinct from legal enterprises, is also subject to similar market forces. In the next section we will discuss how illegal enterprises relate to states.

Criminal Enterprises and the State

Illegal enterprises do not exist in a vacuum, they operate and use the opportunities provided by the social context they are placed in. The geographical extent of their activity is most often transnational, which means that they operate in-between and across states.

One of the central puzzles within literature on organized crime has been the question whether it may affect a state's governing capacity, weaken the state and, at the extreme end, – *de facto* replace it.

Does transnational business destabilize the state? Although many theoretical – and to a lesser extent, empirical studies discussed economic impact of transnational crime, much less is known about the political role of illegal enterprises and the political-criminal relations. The evidence that organized crime frequently emerges and rises on the territories of conflicts, either international or intrastate, is attributed to the power vacuum and limited enforcement capabilities of the states in conflict (Skaperdas, 2001; Shortland, Varese, 2016). However, this does not account for the fact that illicit businesses do not persist exclusively in war-torn societies or failed states with contested sovereignty, but are engaged in illicit (and legal) activities also in the world's strongest and wealthiest states. The illegal enterprise framework discussed in the previous section, attributes endurance of criminal enterprises to their predominantly economic nature – illegal business cannot be eradicated because legal prohibition of goods and services creates opportunities.

Within political science organized crime is analytically positioned among illegal violent non-state actors (VNSA) together with terrorist groups, militias, and insurgents. Nicholas Barnes suggests that while no universal definition of organized crime is possible, it would generally include three main components: organization, use of violence, and profit-seeking (Barnes, 2017, p. 981).

Recent literature has advanced the argument that illicit business activities should be approached from a different theoretical angle, with a focus on violence produced by criminal enterprises (Barnes, 2017; Duran-Martinez, 2015; Skaperdas, 2011; Bueno De Mesquita, Hafer, 2008). The ability to use private violence in order to establish and maintain control over markets or territories comprises of confrontation with the state, either a direct violent collision or by 'cooperative' means,

including corruption of state officials (Passas, 2003; Barnes, 2017). The accumulation and control of the means of private violence explains why organized crime in addition to operating in legal and illegal markets of goods and services would also typically offer protection services.

Supply chains of transnational illicit enterprises are fairly complex and geographically extended – drug flows of cocaine and heroin move from the Andean region in South America to North America and Europe (via West Africa), with the money being laundered predominantly in the Caribbean offshore zones, and supposedly invested into legal businesses in the Americas and Western Europe⁵. The market of sport doping is likewise a distinctive case, with many actors (legal and illegal) involved – national sports governing bodies (ministries of sport, sport federations), illegal or semi-legal producers and distributors, and athletes themselves. The prohibition goes hand in hand with high demand for such goods and services. With both illicit entrepreneurs and professionals in the field inevitably involved, and given the multilayered structure of supply and demand, enforcement on both national and international levels is seriously challenged (Barker, 2014).

Such multicomponent supply chains are to be regulated transnationally without a government. In order to control at least part of the risks, enforcement instruments are necessary to guarantee security of the production and distribution chains, and further laundering of the proceeds. The aforementioned behaviour of illegal enterprises goes beyond the common understanding of their activities as uniquely economic in nature (Skaperdas, 2001, p. 182). Such cross-regional protection and en-

forcement capabilities reveal an increasing interference of transnational crime within the monopoly for the use of force by the nation-states.

The growing body of scholarship on the linkages between states and illegal actors has illuminated at least two broadly defined types of relationships between them – opposition or cooperation. States are famously making use of every opportunity to increase security and competitiveness in order to cope with the various challenges they face. Seeking alliances with illicit actors may be one of the options that states may prefer. In part this phenomenon may be attributed to the fact that in most cases illicit non-state actors have their ‘legal side’; they are involved in a range of activities, part of them being illegal (at least within some jurisdictions), part of them being legal. The mechanism of interaction is not exclusively through corruption as it may appear. Passas provides an extensive and detailed classification of legal-illegal relationships, either antithetical or symbiotic. The adverse forms – antagonistic, injurious, predatory, and parasitical relationships, while the symbiotic forms have many variations and include outsourcing, collaboration, cooption, reciprocity, systemic synergy, funding, and legal interactions (Passas 2003, p. 23–27).

In rare cases illicit enterprises may engage in direct military confrontation with a state. ‘Criminal insurgency’ may occur when illicit enterprises are particularly profitable and controlling resources or territory necessary to ensure the sustainability of the production cycle. The Mexico criminal war demanded more victims than any other recent civil war, which poses the question of how drugs cartel violence may be different from other types of wars, civ-

5 U.N. Office on Drugs and Crime (2010). *Crime and instability Case studies of transnational threats*. Vienna, Austria. URL: http://www.unodc.org/documents/frontpage/Crime_and_instability_2010_final_low_res.pdf (Accessed: 03.02. 2018).

il wars in particular (Lessing, 2015). Protracted violent confrontations with violent entrepreneurs – drug cartels and city gangs – in the states of Mexico, El Salvador and Brazil has challenged the argument that criminal violence should be conceptualized as non-political. Barnes holds that because of their accumulation of violence, illicit enterprises should be rather conceptualized as political actors (Barnes, 2017, p. 981). While historically violent competition of extortionary actors brought about the success of the modern form of state-building (Tilly, 1985), more recent empirical research has offered illuminating insights into the governing capacities of illicit criminal enterprises, which makes the order they establish a variant of an extra-legal form of governance (Shortland, Varese, 2016).

Data and Findings

We hold that research on the political effects of illicit enterprises has not yet been appropriately incorporated into the literature on the economic consequences of illegal business activities. Previous research has shown that the accumulation of the means of violence by criminal enterprises challenges states – either directly or through corruption and intimidation (Skaperdas, 2001; Passas, 2003; Kugler, Verdier, Zenou, 2005; Lessing, 2015; Barnes, 2017). Yet, the relationship between state weakness and organized crime has been less studied empirically.

Empirical cross-country evidence has been less ample due to the limitations of comparable data available. Van Dijk explores correlations between organized crime, corruption and the rule of law across countries and their impact on national wealth. The study confirms that the presence of organized crime negatively impacts both market efficiency and regulatory functions of the state (Dijk, 2007).

Hung-En Sung revises the effects of organized crime on democracy using the data on organized crime perceptions from 59 countries; the paper confirms strong correlations between the state capacity to provide public security and economic goods with the presence of illicit enterprises that intervene to perform as a substitute to the state (Sung, 2004). Pinotti measures correlation between organized crime, corruption and economic development in 147 countries to find statistically significant associations between the variables (Pinotti, 2015). Other avenues of research that investigate effects of destabilizing factors examine causal links between states fragility and terrorism. The results obtained from cross-national evaluations vary significantly – from finding no significant correlation between failed states and transnational terrorism to confirming strong causal linkages (Hehir, 2007; Newman, 2007; Piazza, 2008).

To measure the presence of organized crime across states we use the Organized Crime indicator of the World Economic Forum Competitiveness Index. The measure of organized crime is obtained through the survey conducted among business and political leaders worldwide. The survey question has been asked since 2006 and has the following wording: ‘In your country, to what extent does organized crime (mafia-oriented racketeering, extortion) imposes costs on businesses? [1 = to a great extent—imposes huge costs; 7 = not at all—imposes no costs]’.

Since this index is composed on the survey basis and provides subjective assessments, the research design was initially to include a more objective measurement of crime-related data. The UNODC murder rates dataset contains data on homicide rates across countries per 100,000 inhabitants per year. The time series related to organized crime are available from the separate dataset on the percentage of intentional homicide victims killed by

gangs or organized criminal groups as percentage of total homicide victims by country/territory (2005-2012). We have measured rates of homicide from organized crime by the average of the score over all the measurement years (2005-2012). Respectively, the measures for state weakness and expert evaluation of organized crime provided by the World Economic Forum Competitiveness Index have been retrieved accordingly for the year 2012. However, due to a lot of gaps in the data series, the data series were obtained only for 51 countries against the data series for 177 countries of the Fragile States Index and 137 measurements of the index of organized crime obtained from the Competitiveness index⁶.

At this point we were able to do an exploratory data analysis to examine the data series and summarize their main characteristics (see Table 1). Averaged scores were calculated for 51 countries for the period of 7 years (2005-2012), for convenience the indicators were rearranged per 1 mln population. The group of states with the highest homicide rates associated with organized crime is composed of the Caribbean and Central American states, with one Central American and one South Asian State (for the total of 13 states with the homicide rates ranging from 229.24 to 15.15 per 1 million population). The group of states with the lowest rates includes 10 countries from the European sub regions – Northern, Southern and Western, with three states outside Europe.

While many scholars have drawn attention to the problem of weak and failed/

collapsed states and despite the progress in assessment methodology and conceptualization, there is still lack of agreement on how to define and measure state weakness. Commonly, the phenomenon of weak states refers to poor government capacity, problems with maintaining law and order and controlling the borders, and delivering basic services to the population. In the last decade a more comprehensive term – ‘fragile state’ – has been broadly used by governments and international development agencies. Analytical models usually combine various dimensions of fragility – from incapacities of institutions and predatory elites to civil wars and transnational terrorism (Rotberg, 2002; Ikpe, 2007; Patrick, 2007; Newman, 2009; Zoellick, 2008).

To measure states’ weakness we use the Fund for Peace Fragile States Index (FSI), which ranks states in order to their vulnerability to pressures⁷. State fragility is measured with multiple categories, and captures a much broader range of weakening factors than destabilizing factors from organized crime.

The FSI appears to be most appropriate for the analysis of correlation with transnational criminal enterprises since it comprises diverse indicators without limiting itself to only a few criteria. The FSI includes an array of 12 economic, social and political indicators, all of them given an even weight. Social indicators comprise 4 sub-indicators – demographic pressures, refugees and internally displaced people, group grievance, human rights and brain drain), economic indicators are 2 – uneven

6 The limitation of the cross-national statistics on organized crime violence may be in part compensated by collecting estimate on the homicide rated worldwide by collecting estimate of professional and experts worldwide. In 2011 the World Homicide Survey was initiated the International Centre for Comparative Criminology (Canada). The initial data that is to be collected will address the European countries. URL: <https://inhesj.fr/ondrp/world-homicide-survey> (Accessed: 03.02. 2018).

7 The FSI is based on the Conflict Assessment System Tool analytical platform to collect and separate the relevant data by using content analysis, pre-existing quantitative data-sets, and expert analysis to then convert the data obtained into scores for each country based on the scale 0-10 (best-worst). The total maximum score value for a country is 120. See Methodology. *Fragile States Index – The Fund for Peace*. URL: <http://fundforpeace.org/fsi/methodology> (Accessed: 03.02. 2018).

Table 1. Intentional Homicide Rates (total and killed by gangs or organized criminal groups)

Num	Region	Country	Intentional homicide rates per 100,000 population	Share of intentional homicide victims killed by gangs or organized criminal groups	Intentional homicide victims killed by gangs or organized criminal groups per 1 mln population
1	Americas	Jamaica	53.2	0.431	229.24
2	Americas	Honduras	67.9	0.317	214.97
3	Americas	Bahamas	24.1	0.497	119.78
4	Americas	Trinidad and Tobago	32.3	0.363	117.11
5	Americas	Saint Vincent and the Grenadines	20.8	0.376	78.46
6	Americas	Belize	38.6	0.199	76.87
7	Americas	Panama	16.9	0.387	65.52
8	Americas	Mexico	15.1	0.397	60.04
9	Americas	El Salvador	61.8	0.087	53.87
10	Americas	Costa Rica	9.8	0.342	33.50
11	Asia	Sri Lanka	6.4	0.393	25.17
12	Americas	Colombia	34.5	0.070	24.03
13	Americas	Barbados	9.7	0.157	15.15
14	Americas	Grenada	10.2	0.092	9.34
15	Americas	Uruguay	6.3	0.131	8.30
16	Americas	Canada	1.8	0.397	7.10
17	Americas	Nicaragua	13.1	0.043	5.64
18	Americas	Dominican Republic	24.1	0.019	4.57
19	Asia	Mongolia	10.2	0.035	3.59
20	Americas	United States of America	5.2	0.052	2.72
21	Asia	Timor-Leste	4.3	0.051	2.19
22	Europe	Luxembourg	1.4	0.134	1.86
23	Africa	Zambia	5.7	0.031	1.74
24	Europe	Italy	1.0	0.156	1.54
25	Europe	France	1.4	0.105	1.49

Table 1. *Continue*

Num	Region	Country	Intentional homicide rates per 100,000 population	Share of intentional homicide victims killed by gangs or organized criminal groups	Intentional homicide victims killed by gangs or organized criminal groups per 1 mln population
26	Europe	Sweden	0.9	0.132	1.25
27	Europe	Netherlands	0.9	0.118	1.05
28	Asia	Japan	0.4	0.226	0.97
29	Europe	The former Yugoslav Republic of Macedonia	1.8	0.026	0.47
30	Europe	Bulgaria	2.2	0.019	0.41
31	Asia	Armenia	2.5	0.016	0.39
32	Oceania	Australia	1.2	0.030	0.36
33	Europe	Poland	1.2	0.026	0.32
34	Asia	Azerbaijan	2.1	0.015	0.31
35	Europe	Finland	2.2	0.010	0.22
36	Europe	Spain	0.9	0.013	0.12
37	Asia	Singapore	0.4	0.027	0.10
38	Europe	Hungary	1.5	0.004	0.06
39	Europe	Slovenia	0.8	0.008	0.06
40	Asia	Vietnam	1.4	0.004	0.05
41	Asia	China. Hong Kong SAR	0.4	0.009	0.04
42	Africa	Sao Tome and Principe	3.9	0.000	0.00
43	Asia	Cyprus	1.3	0.000	0.00
44	Asia	Georgia	6.5	0.000	0.00
45	Europe	Czech Republic	1.0	0.000	0.00
46	Europe	Iceland	0.6	0.000	0.00
47	Europe	Albania	4.0	0.000	0.00
48	Europe	Andorra	1.2	0.000	0.00
49	Europe	Montenegro	2.9	0.000	0.00
50	Europe	Liechtenstein	2.8	0.000	0.00
51	Europe	Switzerland	0.7	0.000	0.00

economic development and poverty and economic decline; political/military indicators are 6 – state legitimacy, public services, human rights and rule of law, security apparatus, factionalized elites and external intervention.

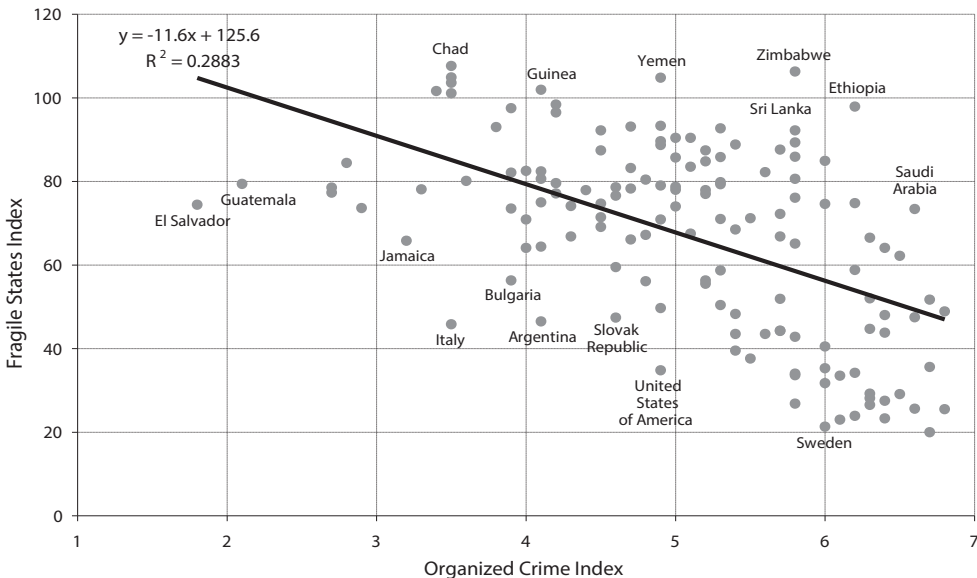
However, the FSI as other indexes do, focuses on internal characteristics of states and fails to address pressures that arise from transnational activities – transnational criminal networks included. Transnational illicit enterprises are part of global exchanges that have an impact on the strength of state institutions. State-centric approach to evaluation of pressures to states confines the study of fragility to internal characteristics and downplays the influence of transnational structures that may be associated with states’ fragility. Another major drawback of the FSI as a composite indicator where all single indicators are assigned equal

weights is the failure to disclose the relative importance of single indicators. Recent studies applying partial order methodology have shown that social indicator ‘human rights and brain drain’ results to be the most important out of 12 (Carlsen, Bruggemann, 2012).

We build a linear regression to model the relationship between the two variables, where Y is the dependent variable (Failed States Index) and X (Organized Crime Index) is the independent variable. The equation is the following: $Y = -11.6X + 125.6$. The trend line has a negative slope. The coefficient of determination of the regression is sufficiently high: $R^2 = 0.2883$.

The results demonstrate that state fragility is positively correlated with the presence of organized crime. With the organized crime level estimated as low (index score of around 7), the range for the corresponding scores for state stability is wide,

Figure 1. Organized Crime and State Weakness across Countries, 2012.



Comment: Fragile States Index is the dependent variable plotted on the Y axis, and Organized crime Index is the independent plotted on the X axis.

varying from the highest to relatively law fragility measurements. If organized crime is strongly present (index scores between 1 and 3), the state would with high probability be weak. Testing these results against empirical evidence partially confirms the findings.

Statistical differences among groups of states have been observed based on the ANOVA test. Figure 2 shows mean values of the FSI for 4 groups of states clustered by the scores of the organized crime index. The four relatively homogeneous groups consist of 23, 42, 48 and 28 states respectively. The variance in the FSI variable observed between the groups is statistically significant ($p < 0.000$): the groups with the high organized crime presence (index scores of 1.8-4.0) have higher FSI mean values (about 81.6 points), while the group with the lowest estimations of organized crime (index scores of 6.1-7.0) are placed in-between the least vulnerable states (about 43.5 points).

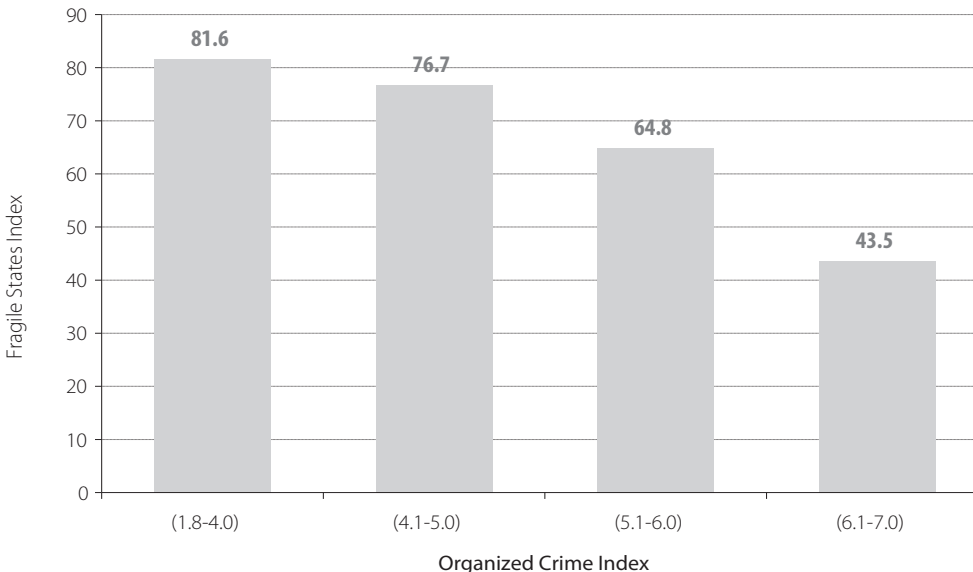
Conclusion

Profit-making is generally a major motivation of organized crime, and the illegal enterprise paradigm offers important insights into the economic determinants driving illegal businesses. The enterprise framework remains promising, bringing together the 'legal world' with the 'underworld', and making a step forward to understanding the similarity and difference between legal and illegal businesses, and most importantly, types of relationships through which they are linked.

Transnational illegal enterprises are distinct from a firm that may recur to violating legal norms in order to increase profits. Organized crime provides security (protection services), by possessing the means of using force, which makes them functionally more similar to states.

The relationship between the state and illegal non-state actors has always been somewhat obscure. Obviously every ac-

Figure 2. Mean Values of Fragile States Index for Different Organized Crime Index Scores, 2012



tivity that does not fit the legal framework of national and international contexts is presumed to be challenging *per se*. A litmus test of governing capabilities of a modern nation-state is its capacity to establish monopoly on use of means of violence within its jurisdiction; also, the ability of exclusive regulation and enforcement within its territory is characteristic of a strong state.

States are undoubtedly crucial actors in transnational processes, and the points of reference to any type of transnational non-state actors, legal and illegal businesses included. As discussed in this article, the modes of interaction between illicit enterprises and the state are remarkably more abundant than the obvious relationship of a regulator, a prosecutor and a criminal. At times the state adopts a rigid anti-criminal policy line, literally starting a war on crime; in other cases states may be unwilling to take action against illicit activities and prefer to close a blind eye to it. Still, the relationship between states' governing capacity, and a measure of illicit enterprises that penetrate economic and political realms remains rather limited needs to be further theoretically and empirically distilled.

The existent key line of the argument in the literature is that the lack of state enforcement facilitates emergence and growth of organized crime (Skaperdas, 2001). The focus on legal prosecution and law enforcement has been the dominant policy to combat illicit business activities at the state level both in fragile and stable settings. The challenges from transnational organized crimes have been likewise addressed at the international level: the United Nations Convention against Transnational Organized Crime (the Palermo Convention) adopted in 2000 is the main intergovernmental agreement to combat transnational crime. The Convention criminalizes participation in an organized criminal group, but fails to address

economic, social and political aspects of transnational crime and lacks efficient enforcement instruments to address rapidly evolving dynamics of illicit enterprises. On the whole, 17 years after adoption, the Palermo Convention has been a benchmark to criminalize transnational organized crime, foster international cooperation and adoption of new cooperation frameworks, but has been until recently at best a very weak collective enforcement mechanism to combat organized crime.

Criminalization of transnational crime is undoubtedly the primary step towards combatting it. However, the premises, on which the regulative approach is based, tend to discard economic, social and political aspects of the phenomenon of illicit enterprises. As Nikos Passas argues, illicit enterprises are making use of the opportunities provided by 'criminogenic asymmetries' in the spheres of politics, economy and law (Passas, 2003, p. 27). Alternative jurisdictions may present an opportunity in this sense, and criminal entrepreneurs may practice moving in-between states for conducting certain types of illicit activities. Sometimes heavy-handed approach by governments or international organizations may cause a 'squeezed balloon effect', making illicit businesses move elsewhere or adjust by changing strategy and organizational structure. However, since criminal enterprises seek profits, they constantly respond to demand for goods and services, which make them equally adaptable for operating both in relatively hostile or friendlier environments.

Overall, by reducing the strategy of combatting transnational crime only to criminalization and prosecution, we risk to make very limited progress or even involuntarily create new 'asymmetries'. The Latin American experience of fighting drug cartels with national and international efforts through law enforcement revealed the possibility of collateral effects of illicit enterprises' displacement. The Co-

lombian organized criminal groups, previously the main producers of cocaine, consequently transferred their activities to the neighboring states – Venezuela and Guatemala, while a large share of the market was captured by the rivaling organizations in Mexico, making the country the key player in global drug supply (Acemoglu, Robinson, Santos, 2013). Conversely, in China the expansion of local drugs markets and markets of counterweight goods targeted at local consumption was one of the outcomes of the rapid growth of the Chinese domestic market and increase in the local population wealth. These developments were accompanied by the transformation of rigid hierarchical structure of the Chinese triads into more flexible networks of illicit entrepreneurs employing less violent strategies of the police and local authorities cooptation (Chin, Godson, 2006; Varese, 2011; Xia, 2008).

Although it is commonly assumed that criminal enterprises tend to settle in weak states, the correlation between illicit transnational enterprises and fragility of states has not yet been comprehensively established (Pinotti, 2015, p. 159). At times criminal activities indeed tend to penetrate and establish themselves in places, where weakened states, pure law-enforcement and corruptive governments in combination with easy access to resources or geographical proximity to the areas of their main activity provide more favourable settings. The recent literature on peace-building illustrates many cases, in which massive presence of organized crime has produced a negative effect on post-war settlements' outcomes (Cockayne, Lupel, 2011; Kemp, Shaw, Boutellis, 2013). In fact, international investigations to prosecute organized crime always rely on state consent; it has been commonplace in such various contexts as those of Afghanistan, Kosovo and Guatemala that the state monopoly on legitimate force was used by criminal networks

as a shield to obstruct international action (Cockayne 2011, p. 4). Olivier Nay attributes this intentional focus on internal explanations of instability to the practical scope of 'fragility' discourse used primarily by Western countries to evaluate possible security threats coming from potentially unstable contexts (Nay, 2013, p.334).

Making states 'stronger' will not alone solve the problem of transnational illicit enterprises. Supposing that weak states may be first-hand targets of criminal enterprises because of their imperfect statehood may lead to a false assumption that organized crime does not inhabit strong states. Some historically illustrious cases of organized crime have been registered in many wealthy and strong states – the Cosa Nostra in the United States, the Mafias in Italy, and the Japanese Yakuza among the few functioning. This could further raise important questions on what is the ideal model of a strong state since cases of governance failures in the most 'robust' Western states are as well continuously present and hardly extinguishable. As discussed in the previous sections, many types of illicit businesses are cross-border by definition and imply labour division and specialization; drug transit and retail, human trafficking, money laundering and financial crime negatively correlate with state weakness and are rampant in the most developed countries of the world (Passas, 2003, p. 29).

We have hypothesized that weak states may have higher presence of criminal businesses. The findings generally confirm significant correlation between the two variables – state fragility and organized crime. State fragility is positively correlated with the presence of organized crime. Organized crime being absent, states' characteristics within the group may range from fragile to stable. If organized crime is strongly present, a state would with high probability be weak. Testing these results

against empirical evidence partially confirms the findings.

However, this correlation might be weakened by the observation that the presence of illicit enterprises alone does not determine state fragility or strength. Further avenues of research may build on the argument that illicit enterprises engage in governance providing public goods to local populations. Such cases are difficult to be grasped by global indicators and can be more fruitfully investigated comparatively.

References

- Acemoglu D., Robinson J. A., Santos, R. J. (2013). The monopoly of violence: Evidence from Colombia. *Journal of the European Economic Association*, 11 (1). 5–44.
- Albanese J.S. (2012). Deciphering the Linkages between Organized Crime and Transnational Crime. *Journal of International Affairs*, 66 (1). 1–16.
- Barker E. (2014). The Sports Doping Market: Understanding Supply and Demand, and the Challenges of Their Control by Letizia Paoli and Alessandro Donati. *Trends in Organized Crime*, 18 (December). <https://doi.org/10.1007/s12117-014-9238-4>.
- Barnes N. (2017). Criminal politics: An integrated approach to the study of organized crime, politics, and violence. *Perspectives on Politics*, 15 (4). 967–987. DOI: <https://doi.org/10.1017/S1537592717002110>
- Bueno De Mesquita E., Hafer C. (2008). Public Protection or Private Extortion? *Economics & politics*, 20 (1). 1–32. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1468-0343.2007.00314.x>
- Call C.T. (2008). The fallacy of the 'Failed State'. *Third World Quarterly*, 29 (8). 1491–1507.
- Carlsen L., Bruggemann R. (2014). The 'Failed State Index' offers more than just a simple ranking. *Social Indicators Research*, 115 (1). 525–530.
- Chin K., Godson R. (2006). Organized crime and the political-criminal nexus in China. *Trends in Organized Crime*, 9 (3). 5–44.
- Cockayne J. (2011). State fragility, organised crime and peacebuilding: towards a more strategic approach. *Norwegian NYU*. URL: <https://www.files.ethz.ch/isn/137389/State%20fragility.pdf> (Accessed: 18.01.2018)
- Cockayne J. (2016). *Hidden Power: The Strategic Logic of Organized Crime*. Oxford: Oxford University Press. 496.
- Dijk J.V. (2007). Mafia Markers: Assessing Organized Crime and Its Impact upon Societies. *Trends in Organized Crime*, 10 (4). 39–56. DOI: <https://doi.org/10.1007/s12117-007-9013-x>
- Duran-Martinez A. (2015). To Kill and Tell? State Power, Criminal Competition, and Drug Violence. *Journal of Conflict Resolution*, 59 (8). 1377–1402. <https://doi.org/10.1177/0022002715587047>
- Gambetta D. (1996). *The Sicilian Mafia: the business of private protection*. Cambridge, MA: Harvard University Press. 335.
- Hagan F.E. (1983). The organized crime continuum: a further specification of a new conceptual model. *Criminal Justice Review*, 8 (2). 52–57. DOI: <https://doi.org/10.1177/073401688300800209>
- Hagan F.E. (2006). "Organized Crime" and "organized crime": indeterminate problems of definition. *Trends in organized crime*, 9 (4). 127–137. DOI: <https://doi.org/10.1007/s12117-006-1017-4>
- Haller M.H. (1990). Illegal enterprise: a theoretical and historical interpretation. *Criminology*, 28 (2). 207–236. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1745-9125.1990.tb01324.x>
- Hehir A. (2007). The myth of the failed state and the war on terror: A challenge to the conventional wisdom. *Journal of intervention and statebuilding*, 1 (3). 307–332. DOI: <https://doi.org/10.1080/17502970701592256>

- Ikpe E. (2007). Challenging the discourse on fragile states. *Conflict, Security & Development*, 7 (1). 85-124.
- Kemp W., Shaw M., Boutellis A. (2013). *The elephant in the room: how can peace operations deal with organized crime?* New York: International Peace Institute. 80.
- Kleemans E.R. (2007). Organized crime, transit crime, and racketeering. *Crime and Justice*, 35 (1). 163-215. DOI: <https://doi.org/10.1086/501509>
- Kugler M., Verdier T., Zenou Y. (2005). Organized crime, corruption and punishment. *Journal of Public Economics*, 89 (9-10). 1639-1663. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2004.05.005>
- Lessing, B. (2015). Logics of violence in criminal war. *Journal of Conflict Resolution*, 59 (8). 1486-1516. DOI: <https://doi.org/10.1177/0022002715587100>
- Liddick, D. (1999). The enterprise "model" of organized crime: Assessing theoretical propositions. *Justice Quarterly*, 16 (2), 403-430. DOI: <https://doi.org/10.1080/07418829900094191>.
- Nay O. (2013). Fragile and failed states: Critical perspectives on conceptual hybrids. *International Political Science Review*, 34 (3). 326-341.
- Newman E. (2007). Weak states, state failure, and terrorism. *Terrorism and political violence*, 19 (4). 463-488. DOI: <https://doi.org/10.1080/09546550701590636>
- Newman E. (2009). Failed states and international order: constructing a post-Westphalian world. *Contemporary security policy*, 30 (3). 421-443.
- Paoli L. (ed.). (2014). *The Oxford handbook of organized crime*. Oxford: Oxford University Press. 692.
- Passas N. (2003). Cross-border crime and the interface between legal and illegal actors. *Security Journal*, 16 (1). 19-37. DOI: <https://doi.org/10.1057/palgrave.sj.8340123>
- Patrick S. (2007). "Failed" states and global security: Empirical questions and policy dilemmas. *International Studies Review*, 9 (4). 644-662.
- Piazza J.A. (2008). Incubators of terror: Do failed and failing states promote transnational terrorism? *International Studies Quarterly*, 52 (3). 469-488. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1468-2478.2008.00511.x>
- Pinotti P. (2015). The causes and consequences of organised crime: Preliminary evidence across countries. *The Economic Journal*, 125 (586). F158-F174. DOI: <https://doi.org/10.1111/ecoj.12238>
- Reuter P. (1983). *Disorganized crime: The economics of the visible hand*. Cambridge, MA: MIT press. 150.
- Rotberg R.I. (2002). Failed states in a world of terror. *Foreign Affairs*, 81 (4). 127-140.
- Shelley L.I. (1995). Transnational organized crime: an imminent threat to the nation-state? *Journal of international affairs*, 48 (2). 463-489.
- Shortland A., Varese F. (2016). State-building, informal governance and organised crime: the case of Somali piracy. *Political Studies*, 64 (4). 811-831. DOI: <https://doi.org/10.1111/1467-9248.12227>
- Skaperdas S. (2001). The political economy of organized crime: providing protection when the state does not. *Economics of Governance*, 2 (3). 173-202. DOI: <https://doi.org/10.1007/PL00011026>
- Skaperdas S. (2011). The Costs of Organized Violence: A Review of the Evidence. *Economics of Governance*, 12 (1). 1-23. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10101-010-0085-8>
- Sung H.E. (2004). Democracy and organized crime activities: Evidence from 59 countries. *Security Journal*, 17 (4). 21-34. DOI: <https://doi.org/10.1057/palgrave.sj.8340181>
- Tilly C. (1985). War making and state making as organized crime. *Violence: A reader*. New York: New York University Press. 35-60.
- Varese F. (2011). *Mafias on the move: How organized crime conquers new ter-*

ritories. Princeton: Princeton University Press. 288.

Williams P. (2001). Crime, illicit markets, and money laundering. Simmons P.J., de Jonge Oudraat Ch. (eds.). *Managing global issues: Lessons learned*. Washington, DC: Carnegie Endowment for International Peace. 106-150.

Xia M. (2008). Organizational Formations of Organized Crime in China: perspectives from the state, markets, and networks. *Journal of Contemporary China*, 17 (54). 1-23.

Zoellick R.B. (2008). Fragile states: securing development. *Survival*, 50 (6). 67-84.

Информация об авторе

Анна Ивановна Ефимова, Ph.D., приглашенный преподаватель, Факультет социальных наук, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

101100, Российская Федерация, Москва, Мясницкая ул., 20
Anna.yefimova@gmail.com

About the Authors

Anna I. Efimova, Ph.D., Lecturer, Faculty of Social Sciences, National Research University "Higher School of Economics"

20, ul. Myasnitskaya, Moscow, Russian Federation, 101000
Anna.yefimova@gmail.com

Российский опыт

DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-106-121

Ольга Владимировна КУЗНЕЦОВА

Федеральный исследовательский центр «Информатика и управление»

Российской академии наук

Вавилова ул., 44-2, Москва, 119333, Российская Федерация

kouznetsova_olga@mail.ru

Роль государственной политики в привлечении прямых иностранных инвестиций на Дальний Восток России

АННОТАЦИЯ. В последние годы (с конца 2013 года) федеральные власти активизировали политику привлечения иностранных инвесторов на Дальний Восток России, провозгласив необходимость интеграции этого макрорегиона в АТР и создав институты развития Дальнего Востока, а также преференциальные режимы для инвесторов – территории опережающего социально-экономического развития, свободный порт Владивосток. Инвесторам предоставляются масштабные налоговые льготы, действует режим свободной таможенной зоны, целый ряд других преференций. Правда, с точки зрения иностранных инвесторов, множество инструментов государственной инвестиционной политики – скорее ее недостаток, нежели достоинство. Инвестиционная политика региональных органов власти на Дальнем Востоке в настоящее время оценивается невысоко, в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах РФ дальневосточные регионы, за исключением Хабаровского края, находятся во второй его половине. По объемам накопленных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) среди дальневосточных регионов выделяется Сахалинская область, занимающая по этому показателю вто-

рое место среди всех субъектов РФ благодаря действию соглашений о разделе продукции, появившихся еще в 1990-е годы. Доли остальных дальневосточных регионов в накопленных в России ПИИ по-прежнему невелики. Усилия государства последних лет по привлечению ПИИ на Дальний Восток привели к некоторому увеличению объемов накопленных ПИИ в макрорегионе, но не во всех субъектах РФ. Преференциальные режимы в большей степени привлекли отечественных, а не иностранных инвесторов. Среди проектов с участием зарубежного капитала доминируют проекты, ориентированные на внутренний рынок Дальнего Востока (в сельском хозяйстве, сфере услуг) и на использование природных ресурсов макрорегиона. Проекты по созданию обрабатывающих производств, продукция которых может поставляться за пределы Дальнего Востока, в том числе на экспорт, пока единичны. Перспективы улучшения ситуации, учитывая существующий опыт постепенного освоения зарубежными инвесторами новых для себя регионов существуют, но для этого необходимо совершенствование государственной инвестиционной политики как на федеральном, так и на региональном уровнях.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: накопленные прямые иностранные инвестиции, Дальний Восток, Азиатско-Тихоокеанский регион, соглашения о разделе продукции, территории опережающего социально-экономического развития, свободный порт Владивосток, институты развития

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: Кузнецова О.В. (2018). Роль государственной политики в привлечении прямых иностранных инвестиций на Дальний Восток Рос-

сии. *Контурсы глобальных трансформаций: политика, экономика, право*, 11 (1). 106-121. DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-106-121

Статья подготовлена за счет гранта Российского научного фонда (проект №14-28-00097 «Оптимизация российских внешних инвестиционных связей в условиях ухудшения отношений с ЕС») в ИМЭМО имени Е.М. Примакова РАН.

Russian Experience

DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-106-121

Olga V. KUZNETSOVA

Federal Research Center «Informatics and Administration», Russian Academy of Sciences 44-2, ul. Vavilova, Moscow, Russian Federation, 119333
kouznetsova_olga@mail.ru

The Role of State Policy in Attracting of Foreign Direct Investment to the Far East of Russia

ABSTRACT. *In recent years (since late 2013) the federal government has intensified the policy of foreign investors attracting to the Russian Far East, proclaiming the need to integrate this macro-region in the Asia Pacific region and creating development institutions of the Far East, as well as preferential conditions for investors – the territories of priority socio-economic development, free port of Vladivostok. Investors are given massive tax preferences, regime of free customs zone, a number of other preferences. However, from the point of view of foreign investors many instruments of state investment policy – rather its lack, than advantage. Investment policy of regional authorities in the Far East is current-*

ly ranked low, in the National ranking of investment climate in subjects of the Russian Federation Far East regions, with the exception of Khabarovsk Krai, located in the second half. By the volume of foreign direct investment (FDI) stock Sakhalin oblast stands out among the Russian Far East regions, occupying on this indicator the second place among all subjects of the Russian Federation due to the action of agreements on production section, which appeared in 1990-ies. The shares of other Far Eastern regions in the FDI stock in Russia is still small. The state's efforts in recent years to attract FDI to the Far East led to some increase in the volume of FDI stock in the macro-region, but not in all subjects of the Russian Fed-

eration. Preferential regimes are increasingly attracted domestic rather than foreign investors. Among the projects with participation of foreign capital projects focused on the domestic market of the Far East (agriculture, services) and the use of macro-region natural resources dominate. Projects on creation of manufacturing industries which products can be delivered beyond the Far East, including for export, yet few. The prospects for improvement, given the existing experience of the gradual development of new regions by foreign investors, but it requires improvement of the state investment policy both at federal and regional levels.

KEYWORDS: *foreign direct investment stock, the Far East, the Asia-Pacific region, agreements on production sharing, territories of priority socio-economic development, free port, development institutions*

FOR CITATION: Kuznetsova O.V. (2018). The Role of State Policy in Attracting of Foreign Direct Investment to the Far East of Russia. *Outlines of global transformations: politics, economics, law*, 11 (1). 106-121. DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-106-121

ACKNOWLEDGMENTS: *The article was prepared at the expense of the grant of the Russian Science Foundation (Project No. 14-28-00097 "Optimization of Russian foreign investment ties under deterioration of relations with the EU") at the Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences.*

Российское инвестиционное законодательство, как известно, почти не делает различий между отечественными и иностранными инвесторами, меры государственной поддержки инвестиционной деятельности не зависят от того, являются ли инвестиции российскими или зарубежными. Тем не менее

есть некоторые исключения, причем в основном связанные с ограничениями для иностранных предпринимателей (по инвестированию в приграничных регионах, в стратегически важных отраслях).

Вместе с тем в своей практической деятельности и федеральные, и региональные органы власти реализуют ряд мер, направленных на привлечение иностранных инвесторов. В основном это шаги, связанные с дополнительным информированием именно зарубежных предпринимателей об инвестиционных возможностях России и ее регионов. Это, например, перевод инвестиционных порталов на иностранные языки, проведение международных инвестиционных форумов или участие в них, другие аналогичные мероприятия. Дополнительному привлечению зарубежных инвестиций может способствовать развитие культурных связей. Кроме того, формально общие для отечественных и иностранных инвесторов меры государственной инвестиционной политики могут быть интересны им в разной степени.

Выбор в качестве объекта исследования Дальнего Востока России обусловлен двумя взаимосвязанными обстоятельствами. Во-первых, в отношении этого российского макрорегиона федеральные власти проводят активную политику поддержки его социально-экономического развития, включающую в себя целый ряд мер привлечения инвесторов. Во-вторых, современная официальная стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока предусматривает активную его интеграцию в Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР), т. е. развитие внешнеэкономических связей Дальнего Востока (включая инвестиционные связи). Соответственно, в данной статье анализируются особенности государственной – федеральной и региональной –

инвестиционной политики привлечения инвестиций на Дальний Восток, а также результаты ее реализации.

Трансформация федеральной поддержки инвестиций на Дальнем Востоке

Дальний Восток – один из двух проблемных российских макрорегионов (наряду с Северным Кавказом), ставший объектом федеральной региональной политики еще в 1990-е годы (в 1996 г. была принята федеральная целевая программа социально-экономического развития Дальнего Востока и Забайкалья). В научной литературе особенностям развития Дальнего Востока посвящено немало публикаций (Ивантер, Кожемяко, Кувалин, 2013, с. 3-14; Крюков, Кулешов, 2017; Минакир, 2017), поэтому ограничимся только самыми общими фактами. Одним из наиболее ярких индикаторов проблем в экономике и социальной сфере Дальнего Востока является сокращение численности его населения, прежде всего в результате миграционного оттока. В 1990 г., по данным Росстата, численность постоянного населения на Дальнем Востоке составляла 8,05 млн чел., а в 2016 г. – уже только 6,19 млн чел.

Экономическое развитие Дальнего Востока, в том числе привлечение в этот макрорегион инвесторов, сдерживает целый ряд факторов, которые можно назвать объективными (The Imprast...2013). Один из важнейших – низкая емкость внутреннего рынка самого дальневосточного региона при удаленности от основных рынков России, которые находятся в ее Европейской части. Размещать в дальневосточных регионах производства, ориентированные на общероссийский рынок, оказывается в большинстве случаев невыгодным, а ведь именно заво-

евание потребительского рынка – это, как неоднократно было показано в исследованиях, основной мотив прихода иностранных инвесторов в Россию (Кузнецов, 2007; Gonchar, Marek, 2013; Makarov, Morozkina, 2015, p. 45-71).

Среди других сдерживающих приток инвестиций на Дальний Восток факторов – недостаточный уровень развития инфраструктуры, прежде всего транспортной и энергетической (достаточно сказать хотя бы о том, что 3 дальневосточных субъекта РФ – Магаданская область, Камчатский край и Чукотский АО вообще не имеют железнодорожного сообщения). Значительная часть территории Дальнего Востока отличается суровостью природно-климатических условий.

Одним из вариантов решения проблемы недостаточной емкости внутреннего рынка Дальнего Востока при его удаленности от европейской части страны может являться более тесная интеграция макрорегиона во внешнеэкономические связи в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Но мало того, что задача эта сама по себе непростая (Минакир, 2014, с. 6-14; Минакир, 2017), федеральные власти активно начали обсуждать возможности ее решения совсем недавно. В 1990-2000-е годы интеграция Дальнего Востока в АТР в лучшем случае декларировалась (один из примеров – существенно обновленная редакция федеральной целевой программы Дальнего Востока и Забайкалья, утвержденная федеральным правительством в 2002 г.). В появившейся в 2009 г. Стратегии развития Дальнего Востока и Байкальского региона ставка была вообще сделана на развитие связей с другими российскими регионами. Такую позицию федеральных властей подтверждали и конкретные принимаемые ими решения, например, по субсидированию авиаперевозок на Дальний Восток, железнодорожных пере-

возок новых автомобилей российского производства.

Задача интеграции дальневосточных регионов в АТР была поставлена только в 2013 г., когда была принята государственная программа по Дальнему Востоку и Байкальскому региону и когда переформатировалась работа созданного в мае 2012 г. Министерства по развитию Дальнего Востока РФ (Минвостокразвития России). Министерство предложило новую модель социально-экономического развития Дальнего Востока, основанную на экспорте в страны АТР готовых товаров (работ, услуг), производимых на территории Дальневосточного федерального округа, создании конкурентоспособного инвестиционного климата, привлечении прямых инвестиций, в том числе иностранных, росте деловой активности, развитии малого и среднего предпринимательства, создании конкурентоспособных территорий опережающего развития.

С конца 2013 г. началась и активная работа по разработке и внедрению целого ряда новых инструментов федеральной поддержки социально-экономического развития дальневосточных регионов, в том числе привлечения в них инвесторов, хотя нельзя сказать, что до этого не было значимых для развития региона решений. Во-первых, инвестиции в развитие инфраструктуры Дальнего Востока федеральные власти начали вкладывать еще с 1990-х годов (в рамках уже называвшейся федеральной целевой программы, по линии ОАО «Российские железные дороги» и др.). Во-вторых, в привлечение иностранных инвестиций на Дальний Восток, точнее, на Сахалин, огромный

вклад внесли решения по соглашениям о разделе продукции (Коржубаев, Эдер, 2010, с. 10-15). В-третьих, Фонд развития Дальнего Востока и Байкальского региона¹ для поддержки реализации инвестиционных проектов в макрорегионе был учрежден Внешэкономбанком еще в 2011 году. Наконец, федеральные власти пытались создавать на Дальнем Востоке особые экономические зоны – промышленно-производственную и туристско-рекреационную во Владивостоке, портовую в Советской Гавани (Хабаровский край).

Проекты по созданию ОЭЗ оказались, к сожалению, безуспешными, в том числе и из-за появления более привлекательных для инвесторов механизмов их поддержки. Таковыми стали территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) и свободный порт Владивосток². Не перечисляя всех преференций ТОСЭР и свободного порта Владивосток³, скажем лишь, что они многочисленны и масштабны. Так, предусматривается снижение ставок страховых взносов до 7,6% (общая базовая ставка – 30%), режим свободной таможенной зоны, освобождение от налога на прибыль, имущественного и земельного налогов и целый ряд других преференций.

К концу осени 2017 г. федеральные власти успели принять решения о создании 18 ТОСЭР (таблица 1), в том числе по 3 ТОСЭР в Приморском и Хабаровском краях, Амурской области, по 2 ТОСЭР создаются в Якутии и на Сахалине. Территория свободного порта Владивосток на самом деле Владивостоком не ограничивается. На конец ноября 2017 г. территория порта включала в себя 16 муниципальных образо-

1 URL: <http://www.fondvostok.ru/about>. (Дата обращения: 15.01.2018).

2 Введенные федеральными законами № 473-ФЗ от 29.12.2004 и № 212-ФЗ от 13.07.2015 соответственно.

3 Они рассмотрены, например, в (Дальний Восток, 2017; Леонов, 2017, с. 41-57; Кашина, 2016, с. 569-585).

ваний (городских округов и муниципальных районов) Приморского края, т. е. под режим свободного порта Владивосток подпадают все ключевые порты региона. И, кроме того, Петропавловск-Камчатский городской округ Камчатского края; Ванинский муниципальный район Хабаровского края;

Корсаковский и Углегорский городские округа Сахалинской области; городской округ Певек Чукотского АО. И не исключено, что территория свободного порта Владивосток будет еще расширена, как это уже не раз было (первоначаль-

Таблица 1. Территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) на Дальнем Востоке

№	Название ТОСЭР, субъект РФ	Муниципальное образование	Дата создания ТОСЭР	Число резидентов на ноябрь 2017
1	«Комсомольск», Хабаровский край	г. Комсомольск-на-Амуре, г. Амурск, Солнечный МР	25.06.2015	20
2	«Надеждинская», Приморский край	Надеждинский МР, Владивостокский ГО	25.06.2015	37
3	«Хабаровск», Хабаровский край	г. Хабаровск, Хабаровский МР, Ракитненское СП	25.06.2015	26
4	«Белогорск», Амурская область	ГО Белогорск	21.08.2015	5
5	«Беринговский», Чукотский АО	ГО Анадырь, Анадырский МР	21.08.2015	24
6	«Индустриальный парк «Кангалассы», Якутия	г. Якутск	21.08.2015	11
7	«Михайловский», Приморский край	Михайловский, Спасский, Черниговский МР	21.08.2015	8
8	«Приамурская», Амурская область	Благовещенский, Ивановский р-ны	21.08.2015	4
9	«Камчатка», Камчатский край	пос-я Елизовского МР, ГО Петропавловск-Камчатский	28.08.2015	34
10	«Большой Камень», Приморский край	ГО Большой Камень	28.01.2016	12
11	«Горный воздух», Сахалинская обл.	г. Южно-Сахалинск	17.03.2016	6
12	«Южная», Сахалинская обл.	г. Южно-Сахалинск, ГО Анивский и Томаринский	17.03.2016	4
13	«Амуро-Хинганская», Еврейская АО	г. Биробиджан, Ленинский, Октябрьский МР	27.08.2016	4
14	«Южная Якутия», Якутия	Нерюнгринский р-н	28.12.2016	5
15	«Нефтехимический», Приморский край	Партизанский МР	07.03.2017	1
16	«Николаевск», Хабаровский край	г. Николаевск-на-Амуре и др. пос-я Николаевского МР	19.04.2017	4
17	«Свободный», Амурская область	г. Свободный, г. Сковородино, Свободненский МР	03.06.2017	1
18	«Курилы», Сахалинская обл.	Южно-Курильский ГО	23.08.2017	0
	Всего			206

Примечания. Дата создания ТОСЭР – дата подписания постановления Правительства РФ о создании ТОСЭР. Названия муниципальных образований приводятся в соответствии с постановлениями Правительства РФ о создании ТОСЭР: ГО – городской округ, г. – город, МР – муниципальный район, р-н – район, СП – сельское поселение, пос-я – городские и/или сельские поселения (их названия в таблице не приводятся).

Источник: составлено автором по базе данных «КонсультантПлюс» и Реестру резидентов ТОСЭР. URL: <http://erdc.ru/upload/reestr-tor.pdf>. (Дата обращения: 15.01.2018).

чально режим распространялся только на Приморский край).

В последние годы в дополнение к Фонду развития Дальнего Востока и Байкальского региона появились и другие так называемые институты развития макрорегиона: Корпорация развития Дальнего Востока, Агентство Дальнего Востока по привлечению инвестиций и поддержке экспорта, Агентство по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке.

Таким образом, как видим, создан целый ряд инструментов федеральной инвестиционной политики на Дальнем Востоке. Однако, как оказалось, такое изобилие, напротив, если не отпугивает, то как минимум настораживает зарубежных инвесторов. Наличие большого числа институтов развития (как видим, со схожими названиями⁴) приводит к непониманию инвесторами того, какая из структур реально отвечает за работу с иностранными предпринимателями (хорошо, если при этом их еще не направляют из одной структуры в другую). Немалое количество ТОСЭР, распространение режима свободного порта Владивосток на большое число портов вызывает вопросы о способности федеральных властей сконцентрировать усилия на решении поставленных задач⁵. В итоге результаты внедрения новых инструментов поддержки инвесторов, как будет показано ниже, есть, но они пока довольно скромные.

Особенности инвестиционной политики властей дальневосточных субъектов РФ

Инвестиционная привлекательность дальневосточных регионов России определяется не только действием объективных факторов и федеральной поддержкой социально-экономического развития Дальнего Востока, но и инвестиционной политикой органов власти самих субъектов Федерации. В России, с одной стороны, регулярно поднимается вопрос о недостаточности полномочий региональных властей в экономической сфере, с другой стороны, у них все-таки есть немало возможностей повлиять на привлекательность для инвесторов своих регионов. Как показывает опыт (например, успешных федеральных особых экономических зон (Кузнецова, 2016, с. 129-152), в случае отсутствия каких-то объективных ограничений для экономического развития (суровости природно-климатических условий, транспортной изолированности и т.п.) российские территории оказываются привлекательными для инвесторов при наличии обеспеченных инфраструктурой земельных участков, относительно благоприятной административной среде, желательными, дополненными налоговыми льготами или другими мерами финансовой поддержки инвесторов. Власти субъектов РФ могут вести работу по каждому из этих трех направлений.

4 Фонд развития Дальнего Востока и Байкальского региона (как структура Внешэкономбанка) предоставляет льготное (от 5% годовых в рублях) и долгосрочное финансирование приоритетных инвестиционных проектов в различных отраслях (инфраструктура, добыча и переработка полезных ископаемых, поддержка малого и среднего бизнеса, сельское хозяйство и др.). АО «Корпорация развития Дальнего Востока» – это управляющая компания, осуществляющая функции по созданию и управлению ТОСЭР, в том числе выступающая в качестве застройщика объектов инфраструктуры ТОСЭР; выполняющая функции центра предоставления государственных и муниципальных услуг в ТОСЭР и организовывающая предоставление резидентам услуг, необходимых для осуществления деятельности. АНО «Агентство Дальнего Востока по привлечению иностранных инвестиций и поддержке экспорта» занимается привлечением инвесторов в ТОСЭР и свободный порт Владивосток, консультирует, помогает найти партнеров для реализации проектов, оказывает поддержку в ходе их реализации.

5 Рогов Ю. Иностранный инвестор: вписаться в правила игры. *Дальневосточный капитал*. 22 августа 2017. URL: http://dvkapital.ru/specialfeatures/ dfo_22.08.2017_10436_inostrannyj-investor-vpisatsja-v-pravila-igry.html (Дата обращения: 15.01.2018).

Подготовка обеспеченных инфраструктурой земельных участков чаще всего идет в формате индустриальных парков или их аналогов (промышленных парков, особых экономических зон регионального уровня и т. п.). Региональные власти могут участвовать в создании таких площадок, либо напрямую вкладывая бюджетные средства в инфраструктуру, либо компенсируя часть затрат на создание частных индустриальных парков, от региональных властей зависит и взаимодействие с государственными инфраструктурными корпорациями.

Если говорить об участии региональных властей в снижении административных барьеров на пути реализации инвестиционных проектов, то, конечно, многие полномочия в сфере разрешительной деятельности, контроля и надзора за деятельностью предприятий находятся в ведении федеральных властей, однако власти на местах играют заметную роль в согласовании строительной документации, получении инвестором земельного участка. Кроме того, как показывает опыт, руководство субъектов РФ имеет возможность влиять на качество работы федеральных чиновников в регионах.

Налоговые льготы инвесторам, напротив, в значительной степени зависят от решений властей на местах. В полномочиях региональных властей снизить ставки налога на прибыль, освободить от уплаты имущественного и транспортного налогов, муниципальные власти могут освободить от уплаты земельного налога. Более того, с 1 января 2014 г. в Налоговый кодекс РФ было введение понятие регионального инвестиционного проекта, причем только

для субъектов РФ Дальнего Востока и Восточной Сибири. Для региональных инвестиционных проектов региональная ставка налога на прибыль в 2017-2020 гг. может быть снижена с 17% до 0%, а не 12,5%, как в общем случае (в остальные годы – с 18% до 0% вместо 13,5%)⁶.

Со стороны региональных властей возможны и другие меры финансовой поддержки инвесторов, например, предоставление им в аренду земли и недвижимости по льготным ставкам, субсидирование процентных ставок по банковским кредитам (за счет средств региональных бюджетов). Повышение доступности кредитных ресурсов может обеспечиваться и за счет государственных гарантий.

Наряду с созданием производственной инфраструктуры, определенный вклад в повышение инвестиционной привлекательности территорий вносят и вложения средств региональных бюджетов в развитие социальной сферы. Для инвесторов немаловажное значение имеют система подготовки кадров (в ведении региональных властей находится среднее профессиональное образование), доступность жилья для работников новых предприятий и даже, например, наличие международных школ для детей зарубежных специалистов. Кроме того, все шаги по улучшению инвестиционного климата в регионах должны дополняться соответствующей информационной политикой, в противном случае потенциальные инвесторы просто не узнают о существующих для них возможностях.

С точки зрения оценки вклада инвестиционной политики региональных властей в привлечение иностран-

6 Региональные инвестиционные проекты должны быть связаны с производством товаров (за исключением добычи и переработки нефти и газа, производства подакцизных товаров, за исключением легковых автомобилей и мотоциклов), объем капитальных вложений должен составлять не менее 50 млн рублей в течение трех лет или не менее 500 млн рублей в течение 5 лет.

ных инвесторов на Дальнем Востоке важно отметить, что в том или ином виде такая политика сейчас реализуется во всех без исключения субъектах РФ, поскольку ее наличие – это в том числе требование федеральных властей. Как известно, в 2011 г. российским правительством было создано АНО «Агентство стратегических инициатив», одной из задач которого является реализация мероприятий по улучшению предпринимательского климата в стране. Одним из результатов деятельности АСИ стала разработка и организация внедрения во всех без исключения субъектах РФ Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта РФ по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе. Этот Стандарт предусматривает, например, наличие доступной инфраструктуры для размещения производственных и иных объектов инвесторов, двуязычного инвестиционного Интернет-портала, наличие каналов прямой связи инвесторов и руководства субъекта РФ для оперативного решения возникающих в процессе инвестиционной деятельности проблем и вопросов (в качестве одного из шагов по снижению административных барьеров), целый ряд других мер.

При формальном наличии в субъекте Федерации всех необходимых составляющих инвестиционной политики значение имеют, во-первых, сроки внедрения разных мер поддержки инвесторов. Очевидно, что в более выигрышном положении оказались те регионы, которые первыми начали активную работу по привлечению инвесторов – благодаря тому, что именно в них построили свои предприятия при-

ходившие в Россию зарубежные компании (при этом отнюдь не у всех них есть необходимость строить даже второй завод в стране). Кроме того, как известно, новые для страны иностранные компании часто размещают свои заводы там, где уже работают их соотечественники или другие иностранные компании. К сожалению, дальневосточные субъекты РФ не были первыми в разработке и реализации новых подходов к инвестиционной политике. Так, апробация уже названного Стандарта началась в 2012 году в 11 пилотных субъектах РФ, и среди них не было ни одного дальневосточного.

Во-вторых, субъекты РФ продолжают заметно отличаться по качеству проводимой в них региональными властями инвестиционной политики. К сожалению, вопросы оценки инвестиционной политики властей на местах пока недостаточно проработаны и в науке, и на практике. Мы в данном случае также обратимся к результатам работы АСИ, который готовит ежегодный Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ⁷, в котором акцент сделан на оценку именно инвестиционной политики властей. При всех его недостатках, этот рейтинг на сегодняшний день является самым обсуждаемым, следовательно, именно на него в первую очередь могут ориентироваться инвесторы. По рейтингу АСИ дальневосточные регионы в основном в аутсайдерах.

Полностью результаты рейтинга АСИ опубликовало в 2015 г., и по его итогам дальневосточные субъекты РФ попали в основном в III-IV группы, а Амурская область – вообще в V группу, которую сформировали всего 7 россий-

7 URL: <http://asi.ru/investclimate/rating> (Дата обращения: 15.01.2018).

Таблица 2. Результаты Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ в 2015 году

Субъект РФ	Итоговый рейтинг	Регуляторная среда	Институты для бизнеса	Инфраструктура и ресурсы	Малое предпринимательство
Камчатский край	III	B	D	D	A
Приморский край	III	C	C	C	D
Республика Саха (Якутия)	III	D	C	D	A
Магаданская область	IV	E	B	D	B
Сахалинская область	IV	B	B	E	C
Хабаровский край	IV	D	C	D	E
Амурская область	V	E	E	C	D

A – наилучшая ситуация, **E** – наихудшая ситуация.

Источник: Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ. Результаты 2015. URL: https://www.investinregions.ru/u/section_file/106/2015_ru.pdf (Дата обращения: 15.01.2018).

ских регионов с наихудшими условиями ведения бизнеса в стране (таблица 2).

В 2016-2017 гг. АСИ публиковало только двадцатки лучших регионов по состоянию инвестиционного климата, и дальневосточных субъектов РФ среди них не было. Более того, известно, что в 2017 г. лучший из регионов Дальнего Востока – Хабаровский край – занял только 40-е место, причем поднявшись вверх на 33 пункта (т. е. в 2016 г. он был 73-м из 85 субъектов РФ). Амурская область тоже улучшила свое положение, поднявшись на 31 пункт на 47-е место. Позитивные изменения отмечаются в Магаданской области⁸.

Таким образом, недостаточно высокое качество инвестиционной политики региональных органов власти на Дальнем Востоке еще больше усугубило существующие объективные ограничения для инвестирования в этом регионе. Даже в последний год ситуация улучшилась далеко не везде. Сейчас федеральные власти поставили пе-

ред властями дальневосточных субъектов РФ задачу войти в рейтинге в тридцатку лучших, однако надо понимать, что руководство других регионов тоже будут работать над совершенствованием инвестиционной политики, и у них преимущество в виде накопленного позитивного опыта. Поэтому повысить конкурентоспособность дальневосточных регионов с точки зрения качества инвестиционной политики региональных властей будет непросто.

Динамика прямых иностранных инвестиций на Дальнем Востоке

Для оценки реально происходящих на Дальнем Востоке изменений в привлечении иностранных инвесторов можно посмотреть на динамику накопленных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в макрорегионе. Первые опубликованные данные Центробан-

8 URL: <https://minvr.ru/press-center/news/10932>. (Дата обращения: 15.01.2018).

ка приводятся на 1 января 2015 г., т. е. как раз на момент фактического старта новой федеральной инвестиционной политики на Дальнем Востоке, последние доступные на данные момент данные – на 1 июля 2017 г. (таблица 3). Как видим, некоторые позитивные сдвиги происходят.

Вместе с тем доля подавляющего большинства дальневосточных регионов в накопленных в стране ПИИ продолжает оставаться незначительной (таблица 4). Исключением из общего правила является Сахалинская область, занимающая второе в стране место после Москвы по объему накопленных ПИИ благодаря действию соглашений о разделе продукции (специального режима налогообложения, предус-

мотренного Налоговым кодексом РФ). Несмотря на то, что режим СРП может применяться в отношении любого минерального сырья⁹, заметную роль СРП играют в нефтегазовой отрасли и в основном именно на Сахалине.

Настораживающим моментом является тот факт, что, по данным Центробанка, на Дальнем Востоке не растет количество организаций, которые включены банком в статистическое наблюдение об иностранных инвестициях (таблица 5). Это означает, что либо сокращается число дальневосточных предприятий, имеющих ПИИ за рубежом (что вряд ли можно оценивать как положительную тенденцию), либо растут накопленные ПИИ ранее пришедших в регион компаний.

Таблица 3. Объемы накопленных прямых иностранных инвестиций на Дальнем Востоке России

Субъекты РФ	Объем накопленных ПИИ, млн долл. США				(4) к (1), %
	на 01.01. 2015	на 01.01. 2016	на 01.01. 2017	на 01.07. 2017	
	1	2	3	4	
Российская Федерация	371 491	347 690	461 710	473 843	127,6
Дальневосточный федеральный округ (ДФО)	41 550	39 431	62 245	57 246	137,8
ДФО без Сахалинской области	5 463	4 272	6 671	7 401	135,5
Республика Саха (Якутия)	1 423	1 209	1 813	2 008	141,1
Камчатский край	52	39	216	221	428,3
Приморский край	1 075	1 173	2 117	2 239	208,3
Хабаровский край	739	552	1 023	1 156	156,4
Амурская область	976	896	984	1 280	131,2
Магаданская область	776	22	11	16	2,1
Сахалинская область	36 087	35 159	55 574	49 845	138,1
Еврейская АО	40	83	202	159	400,4
Чукотский АО	383	299	305	322	84,2

Источник: Источник: данные Центробанка и расчеты автора на их основе.

9 По федеральному закону от 31.12.1995 № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции» с последующими его изменения и дополнениями.

Таблица 4. Доли дальневосточных регионов в общем объеме накопленных прямых иностранных инвестиций в России

Субъекты РФ	Доля в накопленных ПИИ в РФ, %				Доля в населении РФ, 2016, %
	на 01.01. 2015	на 01.01. 2016	на 01.01. 2017	на 01.07. 2017	
Российская Федерация	100	100	100	100	100
Дальневосточный федеральный округ (ДФО)	11,18	11,34	13,48	12,08	4,29
ДФО без Сахалинской области	1,47	1,23	1,44	1,56	3,95
Республика Саха (Якутия)	0,38	0,35	0,39	0,42	0,67
Камчатский край	0,01	0,01	0,05	0,05	0,22
Приморский край	0,29	0,34	0,46	0,47	1,33
Хабаровский край	0,20	0,16	0,22	0,24	0,92
Амурская область	0,26	0,26	0,21	0,27	0,56
Магаданская область	0,21	0,01	0,00	0,00	0,10
Сахалинская область	9,71	10,11	12,04	10,52	0,34
Еврейская АО	0,01	0,02	0,04	0,03	0,11
Чукотский АО	0,10	0,09	0,07	0,07	0,03

Источник: расчеты автора по данным Центробанка и Росстата (численность населения).

Дело скорее в том, что, несмотря на многочисленные заявления федеральных чиновников о росте интереса зарубежных инвесторов к дальневосточным регионам, реально новых проектов с участием иностранного капитала на Дальнем Востоке оказывается не так уж много. Примечательно также, что официальной информации о зарубежных инвесторах почти нет. Так, например, в реестрах резидентов ТОСЭР и свободного порта Владивосток информация о происхождении капитала не приводится. Но, по имеющимся все же данным видно, что ТОСЭР и свободный порт Владивосток оказались интересны прежде всего отечественным компаниям. Так, на середину июня 2017 г. в реестре резидентов ТОСЭР всего резидентов было 134, из них иностранных –

22. Из 210 резидентов свободного порта Владивосток иностранных было только 21, т. е. здесь доля зарубежных инвесторов еще ниже по сравнению с ТОСЭР¹⁰. Причины подобных результатов привлечения инвесторов уже назывались выше, и среди них сохраняющиеся проблемы в государственной инвестиционной политике.

Важно также понять, в какие именно проекты вкладываются средства иностранных инвесторов. Как оказалось, мотивы осуществления ПИИ остаются теми же, что и для России в целом. Один из них – это внутренний рынок сбыта. На Дальнем Востоке он небольшой по сравнению с Европейской частью России, но есть, к примеру, целый ряд европейских стран с еще меньшей численностью населения. По-

10 Агафонов Л. Куда идут иностранные инвестиции? *EastRussia* (Информационно-аналитическое агентство «Восток России»). 15 июня 2017. URL: [https://www.eastrussia.ru/material/kuda-idut-inostrannye-investitsii-/](https://www.eastrussia.ru/material/kuda-idut-inostrannye-investitsii/) (Дата обращения: 15.01.2018).

этому на Дальнем Востоке стали появляться проекты, ориентированные на рынок именно этого макрорегиона, прежде всего в сельском хозяйстве. Так, например, в СМИ активно обсуждаются реализованные проекты строительства тепличных комплексов в Хабаровском крае (японской компанией *JGC Evergreen* в ТОР «Хабаровск») и Якутии (также с участием японского инвестора – «Хоккайдо Корпорейшн»). Вкладываются в развитие сельского хозяйства и китайские инвесторы¹¹.

Еще одна особенность ПИИ в дальневосточных регионах – реализация в них проектов, причем в основном инвесторами из соседних стран, не только в производственной сфере, но и сфере услуг (что тоже иллюстрирует ориентированность зарубежных инвесторов

на внутрироссийский рынок). Например, в Хабаровском и Приморском краях работают филиалы *Bank of China*. В Хабаровском крае южнокорейские инвесторы присутствуют в строительстве жилья (*Kyeryong Construction Industrial Co*), в аэропорту Хабаровска реализуют проекты южнокорейские (*Incheon International Airport Corporation*) и японские (*Sojitz Corporation*) инвесторы. В Тихоокеанском государственном университете создан учебный центр и лаборатория японской компании *Komatsu* (ведущего производителя строительной и лесной техники). В Амурской области китайский инвестор (*Huafu Commercial Construction Company*) построил торговые центры, гостиничный и туристско-развлекательный комплексы¹².

Таблица 5. Количество организаций, включенных Банком России в федеральное статистическое наблюдение об остатках и потоках прямых инвестиций в РФ из-за рубежа и прямых инвестиций из РФ за рубеж на 2015-2017 гг.

Регионы	2015 год	2016 год	2017 год
Российская Федерация	9 691	8 952	9 747
г. Москва	4 204	4 951	5 836
Дальневосточный федеральный округ	316	232	224
Республика Саха (Якутия)	33	22	16
Камчатский край	9	8	3
Приморский край	89	75	78
Хабаровский край	75	46	48
Амурская область	30	27	23
Магаданская область	14	6	7
Сахалинская область	46	34	36
Еврейская АО	10	5	6
Чукотский АО	10	9	7

Источник: составлено автором.

11 Агафонов Л. Куда идут иностранные инвестиции? EastRussia (Информационно-аналитическое агентство «Восток России»). 15 июня 2017. URL: <https://www.eastrussia.ru/material/kuda-idut-inostrannye-investitsii/> (Дата обращения: 15.01.2018); Погоров Ю. Иностранный инвестор: вписаться в правила игры. Дальневосточный капитал. 22 августа 2017. URL: http://dvkapital.ru/specialfeatures/dfo_22.08.2017_10436_inostrannyj-investor-vpisatsja-v-pravila-igry.html (Дата обращения: 15.01.2018).

12 Интернет-портал Российского фонда прямых инвестиций. URL: <http://investinrussia.com> (Дата обращения: 15.01.2018).

Второй по значимости мотив иностранного инвестирования в России – доступ к природным ресурсам. И сырьевые проекты продолжают реализовываться на Дальнем Востоке (помимо сахалинских), причем, как и в случае с сельским хозяйством, в уже указанных источниках приводятся одни и те же примеры (что свидетельствует о немногочисленности проектов). Так, в Чукотском АО так называемым «якорным» резидентом ТОСЭР стала компания «Берингпромуголь» – дочернее предприятие австралийской *Tigers Realm Coal* (компания будет заниматься освоением угольного месторождения). В Камчатском крае индийская компания *Tata Power* также будет заниматься угледобычей – будет осваивать Крутогоровское месторождение каменного угля.

Проекты по созданию обрабатывающих производств, продукция которых может поставляться за пределы Дальнего Востока, в том числе на экспорт, пока единичны. Известный пример – алмазогранильное предприятие крупнейшего индийского холдинга KGK во Владивостоке.

Как можно оценивать сложившуюся ситуацию? С одной стороны, она могла бы быть лучше, потенциал совершенствования государственной инвестиционной политики, очевидно, существует. С другой стороны, освоение новых регионов иностранными инвесторами всегда идет постепенно. Поэтому сохраняются шансы со временем добиться более диверсифицированной структуры инвестиций, появления гораздо большего числа производств, не связанных с природными ресурсами или внутренним рынком Дальнего Востока. Но для этого, подчеркнем, стоит учитывать озвучиваемые зарубежными предпринимателями проблемы и пытаться находить пути их решения.

Прежде всего, на Дальнем Востоке, как и в России в целом, важно про-

должить заниматься снижением административных барьеров, упрощением административных процедур. Меры в этом направлении могут быть очень разными – это, к примеру, и предоставление иностранным инвесторам более широких возможностей использования английского языка, и решение давно назревших проблем регулирования в рыбном хозяйстве. Важно, как уже говорилось выше, сделать более понятной и прозрачной для инвесторов деятельность всех существующих институтов развития Дальнего Востока.

Для самих федеральных властей важным направлением работы на ближайшую перспективу должна стать оценка результатов уже внедренных инструментов поддержки инвесторов, выявление и мониторинг существующих проблем в привлечении инвестиций. В противном случае сохраняются риски создания множества плохо работающих инструментов, неэффективного расходования бюджетных средств. Вместе с тем позиция федеральных властей по созданию довольно большого числа потенциальных точек роста на Дальнем Востоке вполне понятна: единичные проекты не позволят добиться принципиальных изменений в экономике макрорегиона. Возможно, с точки зрения продвижения созданных на Дальнем Востоке ТОСЭР среди иностранных инвесторов можно более четко определить специализацию (или другие особенности) этих ТОСЭР.

Список литературы

Дальний Восток: механизмы поддержки инвесторов. (2017). 24. URL: <http://investinrussia.com/data/file/ru-ru-far-east-support-mechanisms-for-investors.pdf> (Дата обращения: 15.01.2018)

Ивантер В., Кожемяко О., Кувакин Д. (2013). Долгосрочное социаль-

но-экономическое развитие Дальнего Востока и Забайкалья: основные проблемы и задачи. *Проблемы прогнозирования*, (4). 3-14.

Кашина Н.В. (2016). Территории опережающего развития: новый инструмент привлечения инвестиций на Дальний Восток России. *Экономика региона*, 12 (2). 569-585.

Коржубаев А.Г., Эдер Л.В. (2010). Роль иностранных инвестиций в нефтяной и газовой промышленности России. *Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом*, (12). 10-15.

Крюков В.А., Кулешов В.В. (ред.). (2017). *Восток России: проблемы освоения – преодоления пространства*. Новосибирск: Издательство ИЭОПП СО РАН. 484.

Кузнецов А.В. (2007). *Интернационализация российской экономики: Инвестиционный аспект*. М.: КомКнига. 288.

Кузнецов А.В. (ред.). (2016). *Оптимизация инвестиционных связей современной России*. М.: ИМЭМО РАН. 120.

Кузнецова О.В. (2016). Особые экономические зоны: эффективны или нет? *Пространственная экономика*, (4). 129-152.

Леонов С.Н. (2017). Инструменты реализации государственной региональной политики в отношении Дальнего Востока России. *Пространственная экономика*, (2). 41-67.

Минакир П.А. (2014). Новая стратегия развития Дальнего Востока России: оценка и перспективы. *Контурь глобальных трансформаций: политика, экономика, право*, 7 (4). 6-14.

Минакир П.А. (ред.). (2017). *Российский Дальний Восток на пути в будущее*. Хабаровск: ИЭИ ДВО РАН. 395.

Gonchar K., Marek P. (2013). Natural-resource or Marketseeking FDI in Russia? An Empirical Study of Locational Factors Affecting the Regional Distribution of FDI Entries. *IWH Discussion Papers*, (3). 41.

Makarov I.A., Morozkina A. (2015). Regional Dimension of Foreign Direct Investment in Russia. *Drivers of Regional Integration: Value Chains, Investment and New Forms of Co-operation*. Johannesburg. 45-71.

The Impact of Foreign Direct Investment on the Socio-Economic Development of the Far East of Russia. (2013). Moscow: CEFIR. 110.

References

Gonchar K., Marek P. (2013). Natural-resource or Marketseeking FDI in Russia? An Empirical Study of Locational Factors Affecting the Regional Distribution of FDI Entries. *IWH Discussion Papers*, (3). 41.

Ivanter V., Kozhemyako O., Kuvalin D. (2013). Long-term socio-economic development of the Far East and Transbaikalia: problems and tasks. *Problemy prognozirovaniya*, (4). 3-14.

Kashina N.V. (2016). Advanced special economic zones: the new instrument of investments attraction to the Far East of Russia. *Ekonomika regiona*, 12 (2). 569-585.

Korzhubaev A.G., Eder L.V. (2010). R Foreign investments role in oil and gas industries of Russia. *Problemy ekonomiki i upravleniya neftegazovym kompleksom*, (12). 10-15.

Kryukov V.A., Kuleshov V.V. (eds.). (2017). *East of Russia: problems of development – overcoming space*. Novosibirsk: Izdatel'stvo IEOPP SO RAN. 484.

Kuznetsov A.V. (2007). *Internationalization of Russian economy: Investment aspect*. Moskva: KomKniga. 288.

Kuznetsov A.V. (ed.). (2016). *Optimization of investment relations of modern Russia*. Moskva: IMEMO RAN. 120.

Kuznetsova O.V. (2016). Special economic zones: effective or not? *Prostranstvennaya ekonomika*, (4). 129-152.

Leonov S.N. (2017). Instruments of the state regional policy in the Far East

of Russia. *Prostranstvennaya ekonomika*, (2). 41-67.

Makarov I.A., Morozkina A. (2015). Regional Dimension of Foreign Direct Investment in Russia. *Drivers of Regional Integration: Value Chains, Investment and New Forms of Co-operation*. Johannesburg. 45-71.

Minakir P.A. (2014). New development strategy for the Far East of Russia: assessment and prospects. *Kontury global'nykh transformatsii: politika, ekonomika, pravo*, 7 (4). 6-14.

Minakir P.A. (ed.) (2017). *The Russian Far East on the way to the future*. Khabarovsk: IEI DVO RAN. 395.

The Far East: mechanisms for supporting investors. (2017). 24. URL: <http://investinrussia.com/data/file/ru-en-far-east-support-mechanisms-for-investors.pdf> (Accessed: 15.01.2018)

The Impact of Foreign Direct Investment on the Socio-Economic Development of the Far East of Russia. (2013). Moscow: CEFIR. 110.

Информация об авторе

Ольга Владимировна Кузнецова, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник, Федеральный исследовательский центр «Информатика и управление» Российской академии наук

119333, Российская Федерация, Москва, Вавилова ул., 44-2
kouznetsova_olga@mail.ru

About the Author

Olga V. Kuznetsova, Doctor of Economics, Professor, Senior Researcher, Federal Research Center "Informatics and Administration", Russian Academy of Sciences

44-2, ul. Vavilova, Moscow, Russian Federation, 119333
kouznetsova_olga@mail.ru

DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-122-138

Игорь Борисович ОРЛОВ

Факультет социальных наук, Национальный исследовательский университет

«Высшая школа экономики»

Мясницкая ул., 20, Москва, 101100, Российская Федерация

iOrlov@hse.ru

ORCID: 0000-0003-1443-8452

Вера Эдуардовна АБЕЛИНСКАЯ

Факультет социальных наук, Национальный исследовательский университет

«Высшая школа экономики»

Мясницкая ул., 20, Москва, 101100, Российская Федерация

vabelinskaite@hse.ru

ORCID: 0000-0001-5052-648X

Транснациональная индустрия отдыха и современное государство

АННОТАЦИЯ. В статье на материале деятельности туристических транснациональных компаний в России раскрыты не только отрицательные, но и положительные стороны их взаимодействия с российским бизнесом и властными институтами. Говоря о транснациональных компаниях в сфере туризма, мы должны учитывать, по меньшей мере, три фактора: интернационализацию и глобализацию сферы международного туризма; связанную с этим трансформацию структуры и функций ТНК в индустрии отдыха; специфику использования механизмов т. н. «мягкой силы» в области взаимодействия государства и транснационального бизнеса. Унификация потребительских предпочтений, равно как и распространение единых культурных ценностей, связанные с глобализацией, способны не только упростить организацию международного туристического бизнеса, но и использовать его как канал «культурной дипломатии». При этом авторы призывают с осторож-

ностью относиться к самому концепту «мягкой силы» в силу преобладания коммерческих целей деятельности компаний в области туризма над гуманитарными задачами, а также сложности достижения баланса государственного и частного интереса. Отсюда вытекает целый ряд сложностей анализа разнородного взаимодействия, особенно в такой области, как формирование (или переформатирование) и продвижение имиджа государства на международной арене. Авторы предпринимают попытку преодолеть эти сложности и показать, почему и каким образом ресурсный потенциал иностранных (не говоря уже о российских) ТНК может быть использован для формирования и продвижения на международной арене позитивного образа Российской Федерации.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: глобализация, международный туризм, транснациональные компании, государство, мягкая сила, имидж

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: Орлов И.Б., Абелинскийте В.Э. (2018). Транснациональная индустрия отдыха и современное государство. *Контуры глобаль-*

ных трансформаций: политика, экономика, право, 11 (1). 122-138. DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-122-138

DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-122-138

Igor B. ORLOV

Faculty of Social Sciences, National Research University "Higher School of Economics"
20, ul. Myasnitskaya, Moscow, Russian Federation, 101000

iOrlov@hse.ru

ORCID: 0000-0003-1443-8452

Vera E. ABELINSKAITE

Faculty of Social Sciences, National Research University "Higher School of Economics"
20, ul. Myasnitskaya, Moscow, Russian Federation, 101000

vabelinskaite@hse.ru

ORCID: 0000-0001-5052-648X

Транснациональная индустрия отдыха и современное государство

ABSTRACT. *The article based on the touristic transnational corporations' activity in Russian is dedicated to not only negative but also positive sides of interaction between Russian business and power institutions. Talking about transnational corporation in touristic sphere we should consider at least three factors: internationalization and globalization of intertational tourism; connected with this factor transformation of transnational corporations' structure and functions in recreational industry; specificity of so-called «soft power» implementation in the area of state and transnational business interaction. Unification of consumers' attitudes equally as common cultural values coming from globalization are able to not only simplify the organization of international touristic business but also put to use this business as the channel of "cultural diplomacy". Herewith the authors are advocating to treat with caution with the con-*

cept of "soft power": commercial aims of touristic companies' activity predominate over humanitarian duties and balance between state and private interests is not an easy course. This fact set the whole complex of obstacles in analysis of peer interaction especially in forming (or redesigning) and promoting of state image on the world stage. The authors try to overcome these obstacles and show why and whereby resource potential of foreign (needless to say about Russian ones) transnational corporations could be used for forming and promoting of Russian Federation's positive image on the world stage.

KEYWORDS: globalization, international tourism, transnational corporations, state, soft power, image

FOR CITATION: Orlov I.B., Abelinskaite V.E (2018) Transnational Recre-

ation Industry and the Modern State. *Outlines of Global Transformations: politics, economics, law*, 11 (1). 122-138. DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-122-138

Рост взаимозависимости государств, формирование глобальных рынков, деятельность международных организаций и негосударственных акторов, охватывающие все регионы процессы развития информационных и коммуникационных технологий входят в число основных тенденций, определяющих «лицо» современного мира, создающих новые возможности и правила существования и оказания влияния в нем.

Теоретический и методологический инструментарий исследования: возможности и ограничения

Одной из значимых концепций, возникших за последние четверть века в международных исследованиях, стала идея Джозефа Ная о «мягкой силе» как новом принципе и механизме выстраивания отношений между государствами (Нье, 1991). Особенностью этой концепции является ее двойственный характер, т. е. не только эмпирический, но и нормативный. С одной стороны, идеи Ная опирались на исследования обозначенных выше процессов (в логике либерального направления в теории международных отношений). С другой стороны, концепция «мягкой силы» является нормативной и наследует западные традиции политической философии и практики. Призыв Хан-ны Арендт об отказе от конфликтного понимания природы политики и идея о неоспоримой ценности коммуникации, делиберации и консенсуса присутствует и в оригинальной дихотомии Ная, где традиционные механизмы международных отношений и их ресурсный

потенциал (включая экономическое и военное могущество) названы «жесткой силой», а развитие культурных, образовательных и иных подобных связей презентуется как механизм (и одновременно ресурс) обеспечения влияния иного рода.

Однако строгость проведенного разделения может быть подвергнута сомнению не только с позиции критики концепта (Hall, 2010; Mattern, 2005), но и с учетом особенностей «мягкой силы» как механизма реализации внешнеполитических задач. Во-первых, число акторов в сферах, характерных для «мягкой силы», значительно больше, чем число государств. Наиболее специфичны в этом плане бизнес-структуры, существующие в виде и национальных акторов, и транснациональных корпораций, осуществляющих деятельность на территории различных государств. В области, традиционно приписываемой «мягкой силе», это касается, прежде всего, туристических компаний, основной целью которых выступает получение прибыли и снижение издержек, в том числе, связанных с взаимодействием с государственными институтами.

Во-вторых, нормативный аспект концепции «мягкой силы» указывает на вполне определенный ценностный контекст либеральной глобализации и вовсе не исключает необходимость формирования политической воли государства для реализации сотрудничества в гуманитарной сфере. Однако «предписаний» формирования такой политической воли концепция не дает. Конечно, взаимодействие современных государств действительно предполагает культурные и прочие виды взаимодействия по лекалу «мягкой силы». Впрочем, ряд исследований показывает, что к широкому применению инструментария «мягкой силы» прибегают государства, не способные строить

отношения с мировым сообществом на основе экономической или военной мощи (Butcher, 2012).

Мы можем зафиксировать противоречие положений объяснительной и нормативной ценности концепта «мягкой силы» для исследования туризма как одного из ключевых направлений «культурной дипломатии»: туризм является бизнес-процессом, хоть в «настоящее время осуществляется все в большей степени методами публичной дипломатии» (Черевичко, 2014). Но понимание этой политики как стратегии несиловых действий, схожих с гуманитарным сотрудничеством, является односторонним. Туризм является полноправным элементом экономической и публичной дипломатии в силу своей способности к созданию и развитию имиджа государства.

Учитывая, что на современном этапе транснациональные корпорации в сфере международного туризма перестраиваются в сетевые структуры, для анализа взаимодействия транснационального бизнеса и национального государства можно использовать сетевой подход. В частности, модель политической сети Т. Борцеля (Borzel, 1998, p. 254) и Б. Колер-Коха (Kohler-Koch, 2017) подразумевает наличие горизонтальных партнерских отношений между представителями власти и внешними акторами (в нашем случае, международным бизнес-сообществом), сотрудничающих на основе ресурсной зависимости для достижения общих целей. В силу того, что это сотрудничество задается прагматическими целями, можно говорить о сторонах взаимодействия как рациональных акторах, выбирающих наиболее удачную стратегию поведения, полагаясь на расчет баланса из-

держек и прибыли. С точки зрения теории рационального выбора, правила взаимодействия акторов, основанные на договоренностях, способствуют снижению транзакционных издержек и уровня неопределенности (Норт, 1997, с. 56; Ostrom, 1991; Shepsel, 1989).

Международный туризм в XX-XXI вв.: «плюсы» и «минусы» глобализации

Для понимания современного состояния взаимодействия ТНК и институтов государства необходимо реконструировать логику развития как сферы международного туризма, так и транснационального туристического бизнеса в XX-XXI вв. В истории международного туризма можно выделить три важных этапа. Первый из них связан с омасовлением данной сферы после Второй мировой войны (Енджейчик, 2003, с. 24), второй (конец 1970-х – начало 1980-х гг.) – с переходом от массово-конвейерной к массово-дифференцированной модели туризма (Дюран, 1997), а третий (с конца XX в.) – с разрушением традиционных этических ориентиров. Развивая идею З. Баумана о противопоставлении образов паломника и туриста в эпоху постмодерна¹, А.С. Панарин трансформировал ее в концепцию туризма как «искусшения глобализацией» (Панарин, 2003, с. 16-19).

В данной статье под глобализацией будем понимать «процесс (или совокупность процессов), который воплощает в себе трансформацию *пространственной организации* (выделено авторами статьи) социальных отношений и взаимодействий, порождающую

¹ Если путь паломника направлен к сакральному центру, то турист не имеет высших смысловых ориентиров, а ищет культурной экзотики (Бауман, 1994).

межконтинентальные или межрегиональные потоки и структуры активности, взаимодействий и проявлений власти» (Хелд и др., 2004, с. 19). Вопросы, связанные с глобализацией сферы международного туризма, получили свое развитие на Всемирном совещании по туризму в Акапулько (1982 г.), на VI Генеральной ассамблее Всемирной туристской организации (ВТО)² в Софии (1985 г.), на Межпарламентской конференции по туризму в Гааге (1989 г.), на Всемирной конференции министров по туризму в Осаке (1994 г.). В 1999 г. на XIII сессии Генеральной ассамблеи ВТО в Сантьяго был принят Глобальный этический кодекс туризма, утвердивший право человека на туризм и рекомендовавший упрощение административных формальностей пересечения границ. Принципы содействия миру во всем мире на основе туризма декларировала Сеульская декларация XIV сессии Генеральной ассамблеи ВТО в 2001 г. Прошедшая в сентябре 2017 г. в Китае XXII сессия Генеральной ассамблеи ВТО при ООН приняла декларацию с призывом «продвигать туризм в качестве эффективного инструмента для поощрения уважения, терпимости и взаимопонимания между народами, нациями и культурами, а также формирования культуры мира и диалога между цивилизациями»³.

Однако и сегодня мировой туристский центр, совпадающий с ареалом наиболее развитых государств мира (Северная Америка, Европа и Япония), по числу прибытий превосходит остальной мир как минимум в 5 раз, а по финансовым поступлениям от международного туризма – более чем в 7 раз. То есть глобализация, несмотря на

то, что за последние 60 лет доля лидирующих 15 стран в общем объеме международных туристских прибытий сократилась примерно в 2 раза, а остальных стран возросла в 15 раз, не привела к выравниванию диспаритетов развитости туризма по странам и регионам мира. Отрицательные последствия глобализации (сохранение или рост неравенства внутри и между государствами, финансово-экономические кризисы, быстро превращающиеся из локальных или региональных в международные, терроризм и транснациональная преступность, неконтролируемая миграция, сложности контроля за распространением заболеваний при повышении мобильности населения) препятствуют превращению туризма в фактор объединения человечества.

ТНК в сфере туризма: этапы и тенденции развития

Отчасти это связано со спецификой деятельности транснациональных корпораций, сосредоточенных преимущественно в зоне «золотого миллиарда». Деятельность ТНК *первого поколения* (1950-1970-е гг.) была связана с транснационализацией гостиничного бизнеса и транспортных перевозок. Для них были характерны: узкая география; ограниченная экспансия на рынки третьих стран; слабость межконтинентального туризма; вспомогательная роль туроператорского и агентского бизнеса (Моисеева, 2006, с. 24). Туристические корпорации *второго поколения* (1970-1980-е гг.) характеризовались превращением туроперейтинга и агентирования из посредников в

2 В 2003 г. ВТО получила статус специализированного учреждения ООН и стала называться ЮНВТО.

3 Чэндунская декларация «О туризме и целях в области устойчивого развития». URL: http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/12898_chengu_declaration_ga22rev_russian_final_2.pdf (Дата обращения: 14.12.2017).

основных заказчиков услуг. У них появились собственные бренды, агентские сети и франчайзинговые схемы в гостиничном бизнесе, способствовавшие глобальной экспансии крупных гостиничных сетей. В туристскую инфраструктуру начали активно инвестировать третьи страны, особенно Турция, Кипр, Тунис, Таиланд и островные государства Карибского бассейна. Кроме того, ТНК наладили производство дополнительных (в том числе финансовых и страховых) услуг туристам (Саламатина, 2010, с. 1140-1142).

Туристические ТНК *третьего поколения* (1980-1990-е гг.) представляли собой корпорации с ведущей ролью туроператорского и турагентского сегментов. Крупные туроператоры оказались способны к самостоятельной транснационализации, независимо от экспансии гостиничных цепей или транспортных предприятий⁴. В свою очередь, переход к *четвертому поколению* (1990-2000-е гг.) был связан с распространением стратегии несвязной диверсификации, заключавшейся в приобретении бизнеса, практически не связанного с туристским производством (банков, промышленных и транспортных предприятий, СМИ и киноиндустрии). Расширились субподрядные связи ТНК с фирмами, выполняющими функции по внедрению новых технологий и разработке новых типов турпродукта. А разветвленная система субподряда позволила расширить аутсорсинг и сосредоточиться на перспективных видах деятельности. Для ТНК *пятого поколения* (2000-2010-е гг.) характерны: рост интернационализации факторов ту-

ристского производства⁵, ориентация на информационные ресурсы и широкое использование ресурсов, капиталов и технологий десятков стран и регионов (Саламатина, 2010, с. 1137, 1142-1143). Все это позволяет говорить о превращении туристских ТНК в ведущих акторов как минимум мировой экономики.

В последние годы в сфере международного туризма обозначился ряд новых тенденций, способствующих расширению сферы применения «мягкой силы». К примеру, в деловом туризме активно развивается сегмент, обозначаемый аббревиатурой MICE⁶, нацеленный на формирование социокультурного сопровождения профессиональной деятельности. Сегодня ТНК осуществляют внешнюю экспансию не столько путем размещения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) или предоставления денежных ссуд, сколько через заключение неинвестиционных соглашений по управлению. Так как ПИИ служат эффективным инструментом влияния на внутреннюю и внешнюю политику принимающих государств, за последние годы выработаны методы защиты от давления ТНК, в том числе, в части формирования общественного мнения и позиционирования политических элит. Тогда как расширение практики соглашений по управлению связано с увеличением числа фирм, состоящих из нескольких производственных единиц, сохраняющих самостоятельность, но реализующих турпродукты под единой торговой маркой. Важно, что стратегия компаний направлена на стимулирование

4 Абдурахманов Ш.М. (2002). Организационно-экономические основы развития туризма в регионе. Дис. ... канд. эконом. наук. М.: Изд-во Моск. ун-та. 2002. С. 134-157.

5 Прежде всего, посредством увеличения прямых и портфельных зарубежных инвестиций, обмена технологиями, снятия миграционных ограничений, популяризации заочного образования и пр.

6 Meetings – встречи, Incentives – мероприятия, Conventions – конференции, Exhibitions – выставки.

развития туризма в целом (включая и формирование позитивного имиджа страны посещения) в расчете на появление дополнительных возможностей. В силу этого ТНК активно включаются в национальный политический процесс. Их представители вступают в национальные ассоциации промышленников, получая возможность выхода на органы власти. Корпорации вносят свой «вклад» в избирательные и другие фонды политических партий. Примером масштабной коррупции при приобретении местных компаний транснациональными корпорациями может служить приватизация в некоторых бывших социалистических странах⁷.

Транснациональный бизнес и принимающее государство: плюсы и минусы взаимодействия

Оставляя в стороне отношение ТНК к государственным институтам в стране базирования, рассмотрим различные аспекты взаимодействия ТНК и властных институтов принимающих стран и, в частности, Российской Федерации. С одной стороны, капитал, инвестированный корпорациями в экономику принимающего государства, становится составной частью его воспроизводственного процесса. ТНК играют важную роль в распространении международных стандартов подготовки кадров, улучшении налогового режима и снижении бюрократизации. Транснационализация производства выгодна и самим ТНК, открывая доступ к ресурсам государства, например, более де-

шевой или квалифицированной рабочей силе, научно-исследовательскому потенциалу, производственным мощностям и финансовым активам. Также ТНК могут использовать в своих интересах особенности налоговой политики или разницу валютных курсов.

С другой стороны, возникает множество проблем, связанных с деятельностью ТНК, противоречащей интересам принимающих государств: рост давления на местные туристские фирмы, располагающие ограниченными ресурсами; укрытие доходов от налогообложения путем перекачки их из одной страны в другую и организация «утечки умов» в материнскую компанию; хищническая эксплуатация туристских ресурсов и загрязнение окружающей среды (Яндовский, 2012, с. 54). Тем не менее, опыт свидетельствует, что в современном мире ослабление принимающей страны не соответствует стратегическим интересам транснациональных компаний. Они в большинстве случаев заинтересованы в политической и экономической стабильности, социальной устойчивости и привлекательном имидже стран, в которых расположены их аффилированные компании.

Туристские ТНК и Российская Федерация: волны экспансии

Для анализа этого взаимодействия были отобраны действующие на российском туристическом рынке иностранные и российские компании, входящие в международные холдинги (см. таблицу 1).

⁷ Черешнев М.А. Государственное регулирование транснациональных корпораций как основа повышения эффективности их взаимодействия с государством. Российское предпринимательство. 2009. URL: <https://creativeconomy.ru/lib/5644> (Дата обращения: 11.01.2018); Шимаи М. Государство и транснациональные компании. Проблемы теории и практики управления. 1999. URL: http://vasilievaa.narod.ru/10_4_99.htm (Дата обращения: 14.01.2018).

Таблица 1. ТНК в российском туризме⁸

Название компании, страна базирования, год выхода на российский рынок		Сферы международного туризма	Туристские продукты и технологии	Примечания
Space Travel (Россия), 1991		Выездной и въездной	Круизы, в т. ч. морские; корпоративные программы; incentive- и VIP-туризм	В 2012 г. долю компании приобрел эмиратский оператор Al Khalidiah Tourism
Ultramar Express (Испания), 1993		Выездной	По специальным услугам компании информации нет	Дочерний туроператор немецкого концерна TUI. К 1997 г. компания продана российским бизнесменам, а после кризиса 1998 г. закрылась
Deep Tour (Турция), 1993		Выездной	VIP-туры	Слилась с немецкой компанией Oeger Tours
TEZ TOUR (Международный туристический холдинг), 1994		Выездной и въездной	массовые и VIP-туры; собственный авиаперевозчик «I Fly»	
Coral Travel (Турция), 1995		Выездной и въездной	Собственный авиапарк; incentive-туризм; с 2002 г. уникальная программа VIP EXCLUSIVE SERVICE; туры в кредит и рассрочку (совместная акция с Кредит Европа Банком)	Член международной группы компаний OTI
Mouzenidis Travel (Греция), 1995		Выездной	Паломничество; образовательный, деловой и VIP-туризм	С 1998 г. является членом IATA
AnexTour (Турция), 1998		Выездной	Собственный авиапарк; индивидуальные и групповые VIP- и MICE-поездки	
ITS (ItourS) (Германия), 2003		Выездной и въездной	Собственные система бронирования и сеть отелей	Учредитель – компания LTU Touristik GmbH совместно с «Авиалиниями 400»
SUNMAR TOUR (Россия), 2005		Выездной и въездной	По специальным услугам компании информации нет	Член международной группы компаний OTI
TUI Russia & CIS (Германия), 2009	2009	Выездной и въездной	Уникальные турпродукты и концепции отдыха, в т. ч. для СНГ; пляжный и горнолыжный отдых; программа Money Back Guarantee («возврат денег за тур»); с 2012 г. 70% авиаперевозок под собственным брендом	Создана в результате соглашения между компаниями TUI Travel PLC и S-Group Capital Management

Источники: https://www.gazeta.ru/travel/2007/04/27_a_1628226.shtml (Дата обращения: 30.01.2018); <http://www.agency.tui.ru> (Дата обращения: 30.01.2018); <https://www.anextour.ru> (Дата обращения: 30.01.2018); <https://www.apoi.ru/stati/vedushhie-turoperatory-rossii>; (Дата обращения: 30.01.2018); <https://www.tez-tour.com/ru/nsk/> (Дата обращения: 30.01.2018); <https://www.hotline.travel/obzory-i-analitika/kak-delili-rynok-turov-v-turtsiyu/> (Дата обращения: 30.01.2018); <https://www.coral.ru> (Дата обращения: 30.01.2018); <https://www.space-travel.ru> (Дата обращения: 30.01.2018); <https://www.mouzenidis-travel.ru> (Дата обращения: 30.01.2018); <https://www.oeger.de> (Дата обращения: 30.01.2018).

8 В таблицу не включено БАО «Интурист», контролирующее около 10% рынка въездного туризма в России, которое только в 2017 г. образовало совместное предприятие с известной британской туркомпанией «Thomas Cook».

Можно выделить две «волны экспансии» в Россию туристических корпораций. *Первая волна* 1990-2000-х гг., привлекая турецкие, египетские, китайские и некоторые европейские туристические компании, была ориентирована почти исключительно на организацию выездного туризма. Большинство этих компаний (особенно в 1990-е гг.) не обладали собственной сетью уполномоченных агентств в России. Дифференцированного предложения первоначально компании не имели, в силу чего сумели составить конкуренцию российским фирмам лишь по отдельным направлениям деятельности и туристическим дестинациям.

Но пытаясь закрепиться на российском рынке и сгладить сезонные колебания продаж, корпорации были вынуждены диверсифицировать предложения, осваивая другие направления, не требующие существенной перестройки процесса производства турпродукта и создания новых агентских сетей. Например, компании, специализирующиеся на отправке россиян на турецкие курорты, взялись за освоение пляжного отдыха в Египте, Тунисе, Таиланде и др. А китайские корпорации диверсифицировали свои предложения путем продажи разных видов турпродукта – познавательного, пляжного, культурно-религиозного и делового. Кроме того, уже компании первой волны стали приобретаться крупными корпорациями Германии, Великобритании, Италии и других стран Европы, входя в структуру транснациональных компаний. Крупнейшей сделкой поглощения известного в России иностранного туроператора можно считать продажу турецким Deer Tour 49% своих акций немецкой компании Oeger Tours. В 2003 г. один из лидеров немецкого туристического рынка компания LTU Touristik для работы в России совместно с «Авиалиниями 400» учредила дочернюю турфирму ItourS. Холдин-

гу удалось разрешить проблему сбыта, слившись в 2005 г. с российским «Туральянсом», в структуру которого входила одна из динамично развивающихся отечественных агентских сетей «Куда.ру».

Экспансия *второй волны* связана со сменой туристических агентств сетями, способными предложить более выгодную цену и качественное обслуживание. Уже в начале 2010-х гг. сети контролировали до 25-30% объемов московского туристского рынка и до 20% – регионального (Яндовский, 2011, с. 146). И процент этот ежегодно увеличивается. Изменились и принципы строительства агентских сетей. Если до 2005 г. они использовали стратегию экстенсивного роста (с обязательным выходом в регионы), то затем сместили приоритеты в сторону сотрудничества между корпоративными единицами и повышения качества услуг. Все большее распространение получает проектная стратегия, нацеленная на приобретение корпоративной структурой признаков сетевой организации, в том числе за счет расширения практики аутсорсинга (Мовчан, 2017). Проникновение на российский рынок ТНК способствовало росту выездного туризма на протяжении 2011-2013 гг. Если в середине 2000-х гг. в России наблюдались нехватка гостиничного фонда и низкое качество оборудования гостиниц, то последующее строительство новых отелей в разных регионах России и повышение сервиса во многом было связано с проникновением западных сетей гостиниц. В 2014 г. сокращение выездного турпотока в Россию, вопреки снижению курса национальной валюты и, соответственно, удешевлению туров, было вызвано санкциями и специально распространяемой информацией о политической нестабильности в стране (Спасибенко, 2015, с. 71-72).

Тем не менее в 2017 г. турпоток вырос на 30%, причем почти на всех попу-

лярных направлениях зарубежного отдыха, за исключением Болгарии и Турции. В наибольшей степени этот рост достигнут за счет «открытия» Турции, которая снова стала самым популярным направлением выездного туризма: число поездок россиян выросло в 8 раз в сравнении с 2016 г. Поток иностранных туристов в Россию в этом году также достиг максимума за восьмилетний период. Показательно, что «National Geographic» в рейтинге 2017 г. отметил Москву среди семи городов, рекомендуемых для путешествий, а «The Wall Street Journal» включил столицу России в топ-5 наиболее интересных направлений для поездки на зимние праздники⁹. Понятно, что подобные рейтинги способствуют формированию привлекательного образа страны и, в свою очередь, расширению въездного туризма.

Имидж государства как инструмент «мягкой силы»

Говоря о роли имиджа в привлечении иностранных туристов, с одной стороны, невозможно рассчитать значимость этого фактора в сравнении с другими факторами, включая обменные курсы, модернизацию транспортной и гостиничной инфраструктур, реставрацию памятников культурного наследия, развитие индустрии развлечений и т. п. Но с другой стороны, имидж государства является синтетическим показателем, объединяющим как эффективность государственных политик в разных сферах, так и действий других акторов – бизнеса, некоммерческих организаций и самих граждан.

Он представляет собой комплекс связанных друг с другом элементов:

- имидж государства как исторической общности, подкрепляемый историческим нарративом;
- образ страны как культурного феномена, репрезентируемый через культурные объекты;
- представления о «национальном характере» граждан государства;
- представления о государстве как о политическом сообществе, разделяющем определенные ценности, декларирующем определенную миссию (в связке с ценностями). Отдельно в рамках этого показателя можно выделить имидж политического лидера государства. Однако туризм в этом плане менее «персонализирован».

Эти элементы в той или иной степени учитываются показателями Индекса мягкой силы, разработанного компанией «Ernst & Young» совместно с Институтом исследований развивающихся рынков Московской школы управления «Сколково»¹⁰ и включающего: объем въездного туризма и иммиграции, демонстрируемую способность к интеграции в мировое сообщество за счет знания английского языка, качество высшего образования, верховенство закона, политическую активность граждан и уровень свободы. В этом рейтинге Россия в 2005–2012 гг. занимала 3-е место среди 10 стран (первые два места делили КНР и Индия).

Способы и механизмы формирования имиджа включают в себя как официальные нормативно-правовые акты (стратегии внешней политики и дру-

9 Итоги 2017: Каким стал год для туристской отрасли. Интерфакс. URL: <http://www.interfax.ru/russia/594030> (Дата обращения: 03.02.2018); Филиппов П. Итоги туристического сезона в РФ 2017 года. Экспертное мнение. Национальный туристический союз. URL: <https://rusunion.com/itogi-turisticheskogo-sezona-v-rossii-2017-2018-analytica/> (Дата обращения: 03.02.2018).

10 Rapid-growth markets soft power index. Spring 2012. URL: http://www.skolkovo.ru/public/media/documents/research/SIEMS_Monthly_Briefing_2012-06_eng.pdf (Accessed: 12.02.2018).

гие документы), формирующие сигналы вовне, так и целый спектр целенаправленных усилий. Одним из примеров может служить сотрудничество правительства России с американским PR-агентством Ketchum, в течение 9 лет (2006-2015 гг.) осуществлявшего представительство РФ в США и Западной Европе и обеспечившего наиболее резонансные имиджевые успехи российского правительства, включая Олимпийские игры в Сочи и Саммит «большой восьмерки» в Санкт-Петербурге. При этом значительная доля успеха имиджевых компаний пришлась на репутацию агентства и его многолетние партнерские отношения с рядом американских и европейских СМИ. Очевидно, что в этом случае потенциал «мягкой силы» будет «следствием позитивного образа государства, сформировавшегося у других государств, в том числе благодаря целенаправленному информационному воздействию на них» (Бронников, 2016, с. 224).

Оценка значимости туризма в формировании имиджа государства не является изобретением ни XXI, ни даже XX века: символом признания важности привлечения туристских потоков стала Всемирная Колумбова выставка в Чикаго 1893 г. Фокус внимания был сосредоточен на въездном туризме и демонстрации возможностей государства, выступавшего как единая «команда» правительства, осуществлявшего финансирование мероприятий, и сообщества деятелей культуры и искусства, создававших объекты посещения. Признание въездного туризма адекватным инструментом формирования государственного имиджа основывается не только на эмпирических свидетельствах, но и на

нормативной составляющей концепции «мягкой силы», в качестве источников которой признаны культура и локация ее трансляции, что собой и представляют туристские объекты.

Индексы туристской привлекательности

Туристическая привлекательность государства является частью индексов, в частности, авторитетного индекса, составляемого Джонатоном МакКлори¹¹. Туристическая сфера оценивается в рамках кластера глобальной интеграции государства, показывающего, насколько государство встроено в общемировые процессы и способно к обеспечению коммуникации с мировым сообществом. Саймон Анхольт считает туризм, наряду с культурой, инвестициями и другими показателями, одной из вершин «шестиугольника» бренда государства (Медоева и др., 2013).

Критический взгляд на оценку туристической привлекательности в рамках индекса МакКлори представляет правомерным, если мы будем учитывать двойственное положение туризма как механизма формирования имиджа государства, находящегося на стыке «мягкой силы» в ее классическом понимании и «жесткой силы», что объясняется коммерческой составляющей деятельности туристических компаний и необходимостью реализации государственных интересов с помощью любых доступных методов и средств.

Многочисленные индексы, среди которых Индекс конкурентоспособности путешествий и туризма (The Travel & Tourism Competitiveness Index)¹², рей-

11 Зубкова А.И. *Стратегия мягкой силы в контексте трансформации политической системы Турецкой Республики в период 2002–2014 гг.* Дис. ... канд. полит. наук. М.: РУДН. 2015. С. 42–50.

12 The Travel & Tourism Competitiveness Report. Geneva: WEF, 2015. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TTCR_2017_web_0401.pdf (Accessed: 27.12.2017).

тинг государственного бренда в сфере туризма компании «Bloom Consulting» (Bloom Consulting Country Brand Ranking)¹³, Индекс брендов стран компании «Future Brand» (Country Brand Index), Индекс глобального присутствия Института «Эльканьо» (Elcano Global Presence Report)¹⁴, в целом позволяют оценить состояние туристской сферы в контексте реализации инструментов «мягкой силы». По последним данным Индекса конкурентоспособности путешествий и туризма, рейтинг которого измеряется от 1 до 7, первое место с показателем 5,43 занимает Испания, в 2015 г. также занимавшая первое место. Россия же занимает 43-е место из 136 с рейтингом 4,2, что демонстрирует умеренно положительную динамику по сравнению с данными 2015 г. (45-е место с рейтингом 4,1). Рейтинг государственного бренда в сфере туризма, составляемый компанией «Bloom Consulting», в последней своей версии отдает первое место США. Российская Федерация в этом рейтинге занимает общее 32-е место и 15-ю позицию среди европейских стран (первое место и в этом рейтинге отдано Испании), потеряв одну позицию в сравнении с прошлым годом.

Эффективность политики Испании в данной сфере закладывалась не в последние годы. Одним из ярких примеров тонкой «настройки» имиджа государства с использованием механизмов организации въездного туризма является франкистская Испания после Второй мировой войны. Недемократический режим Франко, пришедшего к власти после кровопролитной гражданской войны, многочисленные нарушения гражданских прав и свобод, консерватизм, со-

трудничество с фашистскими режимами – все это способствовало формированию образа Испании как страны, недружественной по отношению к западным ценностям свободы и демократии, а значит малопривлекательной для туристических поездок граждан этих стран. Хотя мировая ценность культуры Испании не подвергалась сомнению, это не стало значимым фактором в развитии испанского туризма (Rosendorf, 2006). Зато испанским правительством были предприняты целенаправленные действия, направленные на коррекцию имиджа Испании как страны, сосредоточившей значительную часть европейского культурного наследия (и даже его создавшей). В франкистский период «публичная дипломатия была направлена на стимулирование туризма, который не только содействовал развитию экономики, но и использовался для продвижения образа Испании и выхода из международной изоляции после Второй мировой войны» (Астахов, 2014). Испания позиционировала себя, с одной стороны, как страна, чья ценность для мира не может быть оспорена из-за политической конъюнктуры. С другой стороны, активные действия по формированию имиджа государства, солидаризирующегося с Западом в борьбе с коммунизмом, позволили сгладить остроту, создаваемую недемократическим характером режима. Был снят и ряд запретов в чувствительных для туризма вопросах, в частности, на ношение бикини на испанских курортах (для режима, исповедовавшего исключительно консервативные ценности, это было весьма неприятное решение) и изображение этого предмета одежды в испанском кинематографе. Комплекс этих мер позво-

13 Bloom Consulting Country Brand Ranking. Tourism Edition 2014/2015. URL: https://www.bloom-consulting.com/en/pdf/rankings/Bloom_Consulting_Country_Brand_Ranking_Tourism.pdf (Accessed: 27.12.2017).

14 Elcano Global Presence Report 2016. Madrid: Real Instituto Elcano, 2016. 64 p. URL: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/22da46004ca35c14a512efb6e29671b7/Global_Presence_2016.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=22da46004ca35c14a512efb6e29671b7 (Accessed: 27.12.2017).

лил увеличить поток въездного туризма в Испанию с 1 млн чел. в 1951 г. до 11 млн в 1964 г. (Fielding, 1965, p. 541), что стало не только важным коммерческим достижением, но и способствовало плавному возвращению Испании в число стран Запада.

Иной пример формирования и временной потери позитивного имиджа через туристскую сферу демонстрирует Болгария¹⁵. Сочетание удачного географического положения и тесных связей с СССР позволили стране во второй половине XX в. стать лидером по количеству принятых туристов. Причем без значительного вклада в формирование имиджевой составляющей, но при сохранении особого внимания правительства к развитию туристской инфраструктуры (Крыстев, 2015). Политическая и экономическая нестабильность вытеснили посткоммунистическую Болгарию на периферию туристического внимания. Потребовались серьезные усилия для восстановления туристической привлекательности страны.

Российское государство и международный туризм: эффективность формирования позитивного имиджа

Как уже отмечалось, туристические ТНК первой волны обеспечивали, прежде всего, потребности россиян в выездном туризме. Целый ряд компаний, вышедших на российский рынок в начале 1990-х гг., был ориентирован на представление пакетных туров в страны с пляжным отдыхом. Именно в этот период происходит спонтанное формирование негативных представлений о рос-

сийском туристе, оказавшее непосредственное влияние на восприятие образа России вообще. Основными чертами образа стали невоздержанность, пристрастие к алкоголю, плохие манеры.

За последние полтора десятилетия в восприятии России за рубежом произошли изменения, которые не вполне соответствуют собственно изменениям в самой стране. На рубеже XX-XXI вв. Россия нередко воспринималась, по выражению, приписываемому одному из основателей Google Сергею Брину как «Нигерия в снегу» (не говоря уже о разных вариациях, в которых фигурируют старое название другой африканской страны и ракеты)¹⁶. После президентских выборов в США, на которых победил тот, кто победить, если верить либеральным американским СМИ, был не должен, Россия стала чуть ли не вершителем судеб мира (или хотя бы страной, где живут лучшие в мире хакеры и специалисты по СММ-маркетингу, причем работающие на аутсорсинге). В условиях тиражирования новых и возвращения старых мифов и стереотипов, ангажированной подачи информации имиджем страны, какие бы усилия по его коррекции ни предпринимались, управлять все сложнее: разрушить позитивный образ сейчас гораздо проще и быстрее, чем его создать. Если, в отличие от советской истории, в сфере выездного туризма усилия по продвижению страны предпринимаются в незначительной степени, то въездной туризм стал одной из публично декларируемых сфер реализации мер по конструированию позитивного имиджа страны. Однако реализация этого механизма в отношении выделенных выше четырех элементов, происходила и происходит по раз-

¹⁵ С 2009 г. востребованность Болгарии как туристического направления постоянно растет, в том числе за счет иностранных инвестиций.

¹⁶ URL: <https://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/1999/10/26/verhnyaya-volta-bez-raket> (Дата обращения: 03.02.2018).

ным и зачастую противоречивым траекториям. Россия сохранила, а в ряде случаев и упрочила, имиджевый элемент, связанный с культурными достижениями в области классической и современной музыки, театра, изобразительного искусства. Этому способствовали персональные и коллективные успехи деятелей культуры и искусства. Сохранение архитектурных памятников и восстановление (в ряде случаев – создание) исторического облика городов и туристских местностей в регионах России способствовали воссозданию образа России как великой исторической общности. При этом внимание, уделяемое туристическим объектам в Центральной России (особенно Москве и Золотому кольцу), стало основой имиджа, отсылающего к отдаленному прошлому, с интерпретацией которого не возникает сложностей, в отличие от событий, не получивших ни в российском, ни в международном дискурсе однозначной оценки. Подобную стратегию в отношении «мягкой силы», в частности, реализовали Индия, акцентирующая внимание на своих культурных особенностях и уникальном историческом наследии (Malone, 2011) и Малайзия (проект «Посетите Малайзию») путем укрепления отношений с международными масс-медиа.

Именно с этим связана интенсификация деятельности транснациональных туристических компаний по организации въездного туризма в регионы России, чему способствует режим благоприятствования со стороны российских властей. Одновременно с этими процессами наметилась тенденция разрыва между культурно-исторической и политической составляющими имиджа. Особенности внутривластного процесса в современной России и ее притязания на восстановление международного влияния в размере, характерном для СССР, спровоцировали широкую дис-

куссию на Западе относительно восприятия российского государства. Изменения в нормативно-правовых актах, вводящие или ужесточающие санкции за деятельность, не отвечающую интересам правительства или традиционалистским запросам российского социума, способствовали ухудшению российского имиджа среди тех граждан стран Запада, которые считают защиту гражданских прав не только государственным, но и личным приоритетом.

В условиях сохранения старых и введения новых санкций и в свете дискриминации российского спорта (особенно олимпийского движения) сфера международного туризма может стать гибким инструментом формирования позитивного имиджа России в мире, в том числе с использованием расширяющегося интереса транснационального бизнеса к туристскому рынку России, страны, которая может удивлять тех, кто своими глазами видит не только снег, но и сочинские пальмы, изменения к лучшему, воплощенную в камне историю. Вполне «нормальной страны».

Список литературы

- Астахов Е. (2014). К русскому восприятию испанского опыта «мягкой силы». *Ибероамериканские тетради*, (2). 40-50.
- Бауман З. (1995). От паломничества к туризму. *Социологический журнал*, (4). 140-144.
- Бронников И.А. (2016). «Мягкая сила» как стратегия внешней политики. *Геополитические угрозы и укрепление государства как ответ на глобальные вызовы*. М.: МАКС Пресс. 218-237.
- Дюран Ж. (1997). Фордистская сущность постфордизма. *Рубеж: Альманах социальных исследований*, (12). 48-70.
- Енджейчик И. (2003). *Современный туристский бизнес. Экостратегии в*

управлении фирмой. М.: Финансы и статистика. 319.

Крыстев В.К. (2015) Туризм как инструмент «мягкой силы»: геополитическая интерпретация на примере Болгарии. *Псковский регионологический журнал*, (24). 3-11.

Медоева З.Г. [и др.]. (2013). Образ России: дефицит «мягкой силы». *Политические исследования*, (4). 88-99.

Мовчан А.А. (2017). Комплекс стратегий транснациональных корпораций, обеспечивающих их устойчивое развитие и адаптацию к российским условиям. *Интернет-журнал «Наукосведение»*, 9 (1). URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/75EVN117.pdf> (Дата обращения: 17.12.2017)

Моисеева Н.К. (2006). *Стратегическое управление туристской фирмой*. М.: Финансы и статистика. 230.

Норт Д. (1997). *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М.: Фонд экономической книги «Начала». 180.

Панарин А.С. (2003). *Искушение глобализмом*. М.: Изд-во Эксмо. 416.

Саламатина В.С. (2010). Транснационализация как тренд развития туристического рынка: исторические формы и современная отраслевая специфика. *Вестник ДГТУ*, 10 (7). 1137-1145.

Саламатина В.С. (2014). Влияние ТНК на динамику и развитие российских туристских корпораций. *Вопросы регулирования экономики*, 5 (1). 110-115.

Спасибенко Л.Д. (2015). Характеристика рынка туристических услуг в России. *Международный научно-исследовательский журнал*, 10 (41). 71-73.

Хелд Д. [и др.]. (2004). *Глобальные трансформации: политика, экономика, культура*. М.: Праксис. 576.

Черевичко Т.В. (2014). Туризм как инструмент публичной дипломатии. *Известия Саратовского университета. Серия: История. Международные отношения*, 14 (4). 93-95.

Яндовский А.Н. (2011). Транснациональные корпорации в российском туризме: современная ситуация и перспективы. *Транспортное дело России*, (4). 146-147.

Яндовский А.Н. (2012). Анализ основных сфер присутствия туристских транснациональных корпораций. *Ser-vis plus*, (1). 50-54.

Borzel T.A. (1998). Organizing Babylon – On the different conceptions of policy networks. *Public Administration*. 76 (2). 253-273. DOI: 10.1111/1467-9299.00100

Butcher A. (2012) Students, Soldiers, Sports, Sheep and the Silver-Screen: New Zealand's Soft Power in ASEAN and South-east Asia. *Contemporary Southeast Asia*, 34 (2). 249-273. DOI: 10.1355/cs34-2e

Fielding T. (1965). *Fielding's Travel Guide to Europe*. N.Y.: Edition. 541.

Hall T. (2010). An Unclear Attraction: A Critical Examination of Soft Power as an Analytical Category. *The Chinese Journal of International Politics*, (3). 189-211. DOI: 10.1093/cjip/poq005

Kohler-Koch B. (1997). Organized Interests in the EC and the European Parliament. *European Integration online Papers (EIoP)*, 1 (9). URL: <http://eiop.or.at/eiop/texte/1997-009a.htm> (Accessed: 10.02.2018)

Malone D. (2011). Soft Power in Indian Foreign Policy. *Economic and Political Weekly*, 46 (36). 35-39.

Mattern J.B. (2005). Why 'Soft Power' Isn't So Soft: Representational Force and the Sociolinguistic Construction of Attraction in World Politics. *Millennium: Journal of International Studies*, 33 (3). 583-612.

Nye J.S. (1991). *Bound to lead: the changing nature of American power*. N.Y.: Basic Books. 336.

Ostrom E. (1991). Rational Choice Theory and Institutional Analysis: Toward Complementarity. *American Political Science Review*, (85). 237-243.

Rosendorf N.M. (2006). Be El Caudillo's Guest: The Franco Regime's Quest for

Rehabilitation and Dollars after World War II via the Promotion of U.S. Tourism to Spain. *Diplomatic History*, 30 (3). 367-407. DOI: 10.1111/j.1467-7709.2006.00560.x

Shepsel K.A. (1989). Studying Institutions: Some lessons from the Rational Choise Approach. *Journal of Theoretical Politics*, 1 (2). 131-147.

References

Astakhov E. (2014). To Russian perception of spanish experience "soft power". *Iberoamerikanskii tetradi*, (2). 40-50.

Bauman Z. (1995). From pilgrimage to tourism. *Sotsiologicheskii zhurnal*, (4). 140-144.

Borzel T.A. (1998). Organizing Babylon – On the different conceptions of policy networks. *Public Administration*. 76 (2). 253–273. DOI: 10.1111/1467-9299.00100

Bronnikov I.A. (2016). "Soft power" as a strategy of foreign policy. *Geopoliticheskie ugrozy i ukreplenie gosudarstva kak otvet na global'nye vyzovy*. Moskva: MAKSS Press. 218-237.

Butcher A. (2012) Students, Soldiers, Sports, Sheep and the Silver-Screen: New Zealand's Soft Power in ASEAN and South-east Asia. *Contemporary Southeast Asia*, 34 (2). 249-273. DOI: 10.1355/cs34-2e

Cherevichko T.V. (2014). Tourism as an instrument of public diplomacy. *Izvestiya Saratovskogo universiteta. Seriya: Istorika. Mezhdunarodnye otnosheniya*, 14 (4). 93-95.

Dyuran Zh. (1997). The fordist essence of postfordism. *Rubezh: Al'manakh sotsial'nykh issledovaniy*, (12). 48-70.

Endzheichik I. (2003). *Modern touristic business. Ecostrategies in firms management*. Moskva: Finansy i statistika. 319.

Fielding T. (1965). *Fielding's Travel Guide to Europe*. N.Y.: Edition. 541.

Hall T. (2010). An Unclear Attraction: A Critical Examination of Soft Power as an Analytical Category. *The Chinese Journal*

of International Politics, (3). 189-211. DOI: 10.1093/cjip/poq005

Held D. [et al.]. (2004). *Global transformations: politics, economics and culture*. Moskva: Praksis. 576.

Kohler-Koch B. (1997). Organized Interests in the EC and the European Parliament. *European Integration online Papers (EIoP)*, 1 (9). URL: <http://eiop.or.at/eiop/texte/1997-009a.htm> (Accessed: 10.02.2018)

Krystev V.K. (2015) The Tourism as an instrument of «soft power» of the space: Geopolitical interpretation on the example of Bulgaria. *Pskovskii regionologicheskii zhurnal*, (24). 3-11.

Malone D. (2011). Soft Power in Indian Foreign Policy. *Economic and Political Weekly*, 46 (36). 35-39.

Mattern J.B. (2005). Why 'Soft Power' Isn't So Soft: Representational Force and the Sociolinguistic Construction of Attraction in World Politics. *Millennium: Journal of International Studies*, 33 (3). 583-612.

Medoeva Z.G. [et al.]. (2013). The image of Russia: deficit of "soft power". *Polis. Politicheskie issledovaniya*, (4). 88–99.

Moiseeva N.K. (2006). *Strategic management of touristic firm*. Moskva: Finansy i statistika. 230.

Movchan A.A. (2017). Strategy complex of the multinational corporation providing their development and adaptation to the Russian conditions. *Internet-zhurnal "Naukovedenie"*, 9 (1). URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/75EVN117.pdf> (Accessed: 17.12.2017)

Nort D. (1997).). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Moskva: Fond ekonomicheskoi knigi "Nachala". 180.

Nye J.S. (1991). *Bound to lead: the changing nature of American power*. N.Y.: Basic Books. 336.

Ostrom E. (1991). Rational Choise Theory and Institutional Analysis: Toward Complementarity. *American Political Science Review*, (85). 237-243.

Panarin A.S. (2003). *Tempting of globalism*. Moskva: Izd-vo Eksmo. 416.

Rosendorf N.M. (2006). Be El Caudillo's Guest: The Franco Regime's Quest for Rehabilitation and Dollars after World War II via the Promotion of U.S. Tourism to Spain. *Diplomatic History*, 30 (3). 367-407. DOI: 10.1111/j.1467-7709.2006.00560.x

Salamatina V.S. (2010). Transnationalization as a trend of touristic market development: historical forms and modern specificity of sector. *Vestnik DGTU*, 10 (7). 1137-1145.

Salamatina V.S. (2014). Influence of Transnational Corporations on the Dynamics and Development of Russian Tourist Corporations. *Voprosy regulirovaniya ekonomiki*, 5 (1). 110-115.

Shepsel K.A. (1989). Studying Institutions: Some lessons from the Rational Choise Approach. *Journal of Theoretical Politics*, 1 (2). 131-147.

Spasibenko L.D. (2015). Charasteristics of tourism in Russia. *Mezhdunarodnyi nauchno-issledovatel'skii zhurnal*, 10 (41). 71-73.

Yandovskii A.N. (2011). Transnational corporations in Russian tourism: modern situation and perspectives. *Transportnoe delo Rossii*, (4). 146-147.

Yandovskii A.N. (2012). Analysis of main spheres of touristic transnational corporations' presence. *Servis plus*, (1). 50-54.

Информация об авторах

Игорь Борисович Орлов, доктор исторических наук, профессор, заместитель руководителя департамента политической науки, Факультет социальных наук, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

101100, Российская Федерация, Москва, Мясницкая ул., 20
iOrlov@hse.ru
ORCID: 0000-0003-1443-8452

Вера Эдуардовна Абелинскaйте, кандидат политических наук, старший преподаватель департамента политической науки, Факультета социальных наук, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

101100, Российская Федерация, Москва, Мясницкая ул., 20
vabelinskaite@hse.ru
ORCID: 0000-0001-5052-648X

About the Authors

Igor B. Orlov, Doctor of History, Professor, Deputy Head of School of Political Science, Faculty of Social Sciences, National Research University "Higher School of Economics"

20, ul. Myasnitskaya, Moscow, Russian Federation, 101000
iOrlov@hse.ru
ORCID: 0000-0003-1443-8452

Vera E. Abelinskaite, Cand. Sci. (Pol.), Senior Lecturer at the School of Political Science, Faculty of Social Sciences, National Research University "Higher School of Economics"

20, ul. Myasnitskaya, Moscow, Russian Federation, 101000
vabelinskaite@hse.ru
ORCID: 0000-0001-5052-648X

DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-139-154

Анна Сергеевна ЧЕТВЕРИКОВА

Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова Российской академии наук
Профсоюзная ул., 23, Москва, 117997, Российская Федерация
chetverikova.anna@gmail.com

Юлия Алексеевна БАРОНИНА

Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова Российской академии наук
Профсоюзная ул., 23, Москва, 117997, Российская Федерация
ubaronina@mail.ru

Взаимодействие России и Франции: территориальный уровень

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена анализу межтерриториального взаимодействия России и Франции на современном этапе. Именно связи на уровне отдельных территорий становятся одной из форм взаимодействия, в которой заинтересованы страны, где Франция не является исключением. Российские регионы также стремятся налаживать связи с французской стороной, хотя это направление внешнеэкономической деятельности не является для них приоритетным. Внимание авторов сосредоточено на тех регионах, которые в наибольшей степени вовлечены в инвестиционные связи двух стран. Свою роль в развитии межтерриториальных экономических отношений играют региональные власти, что нашло свое отражение в анализе активности региональных властей Франции и России по развитию двусторонних отношений в кризисных условиях. Рассматриваются формы, динамика сотрудничества, оценивается перспективность межрегиональных связей России и Франции в текущих политико-экономических условиях. Дается характеристика российских регионов,

отличающихся комплексностью связей с французской стороной. Наиболее важным для региональных экономик является инвестиционное сотрудничество, в которое вовлечена лишь часть французских регионов и субъектов РФ. Характерной особенностью такого сотрудничества является сосредоточение вложений обеих сторон преимущественно в столичных территориях России и Франции, а также территориальная узость инвестиционной активности в целом, что предопределяется инвестиционными стратегиями крупных российских и французских компаний. Отдельное внимание уделяется компаниям, имеющим наиболее географически диверсифицированную структуру. На уровне регионов анализируется опыт Калужской области как одного из активных участников российско-французских межтерриториальных отношений. Именно Калужская область переняла французский опыт регионального инновационного развития. В настоящее время Калужская область является одним из крупнейших реципиентов ПИИ французских компаний: их проекты сосредоточены в сфере маши-

ностроения, пищевой и химической промышленности, промышленности строительных материалов. Существующий уровень межтерриториального взаимодействия России и Франции позволяет говорить о перспективности этой формы отношений и ее дальнейшем развитии.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: межтерриториальное взаимодействие, Россия, Франция, инвестиционное сотрудничество регионов, прямые иностранные инвестиции (ПИИ)

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: Четверикова А.С., Баронина Ю.А. (2018). Взаимодействие России и Франции: территориальный уровень. *Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право*, 11 (1). 139-154. DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-139-154

Статья подготовлена за счет гранта Российского научного фонда (проект №14-28-00097 «Оптимизация российских внешних инвестиционных связей в условиях ухудшения отношений с ЕС») в ИМЭМО имени Е.М. Примакова РАН.

DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-139-154

Anna S. CHETVERIKOVA

Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations,
Russian Academy of Sciences
23, ul. Profsoyuznaya, Moscow, Russian Federation, 117997
chetverikova.anna@gmail.com

Yulia A. BARONINA

Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations,
Russian Academy of Sciences
23, ul. Profsoyuznaya, Moscow, Russian Federation, 117997
ubaronina@mail.ru

Cooperation of Russia and France: Regional Level

ABSTRACT. The article is devoted to the analysis of the inter-territorial cooperation of Russia and France at the present stage. It is the cooperation at the level of individual territories that become one of the forms in which countries are interested in, and France is not an exception. Russian regions also seek to develop relationships with the French side though this direction of foreign economic activity is not a priority for them. Authors' attention is focused on those regions, which are the most involved in the investment ties between the two countries. Regional authorities play a

particular role in the development of inter-territorial economic cooperation that is reflected in the analysis of activities of the regional authorities of France and Russia in the direction of development of bilateral ties in crisis conditions. Forms and dynamics of cooperation are considered; prospects of Russian-French inter-regional ties in the current political and economic conditions is assessed. Russian regions with comprehensive cooperation with French side are given. Investment cooperation is the most important for regional economy and only a part of French regions and of the subjects

of the Russian Federation is involved. A characteristic feature of such cooperation is the concentration of investments of both countries mainly in the capital territories of France and Russia, as well as the territorial narrowness of investment activity in general that is predefined by the investment strategies of big Russian and French companies. Special attention is paid to the companies, which have the most geographically diversified structure. The experience of the Kaluga region as one of the active participants of the Russian-French inter-territorial cooperation is analyzed at regional level. Kaluga region in particular adopted French experience of regional innovation development. Nowadays Kaluga region is one of the biggest recipients of French companies' FDI. Their projects are concentrated in the field of mechanical engineering, food and chemical industry, and the construction materials industry. The existing level of inter-territorial cooperation between France and Russia allows us to say that this form of cooperation is perspective and will develop in the future.

KEYWORDS: *inter-territorial cooperation, Russia, France, investment cooperation of regions, foreign direct investments*

FOR CITATION: Chetverikova A.S., Baronina Y.A. (2018). Cooperation of Russia and France: regional level. *Outlines of global transformations: politics, economics, law*, 11 (1). 139-154. DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-139-154

ACKNOWLEDGMENTS: *The article was prepared at the expense of the grant of the Russian Science Foundation (Project No. 14-28-00097 "Optimization of Russian foreign investment ties under deterioration of relations with the EU") at the Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences.*

Те или иные аспекты взаимодействия регионов различных государств находились в центре внимания многих исследований, в том числе посвященных внешне-

экономическим связям стран в целом и их отдельных территорий, проблемам приграничного сотрудничества, а также изучению парадипломатии. Работы западных ученых по исследованию феномена парадипломатии, начиная с 1960-х годов, затрагивали вопросы взаимодействия регионов (в первую очередь федеративных государств) в политической плоскости с учетом историко-культурных связей, проблем идентичности. В современных работах взаимодействие территорий в рамках концепции парадипломатии охватывают вопросы взаимодействия регионов развитых и развивающихся стран в сфере образования, инвестиционной и торговой деятельности, культурных связей (Lescours, 2002, 2008), вопросам парадипломатии в условиях существования интеграционных объединений (Aldecoa, Keating, 1999). Отдельные исследования посвящены вопросам имиджа, брендов территорий (Parsquinelli, 2013), причинам внешнеполитической активности регионов, включая еврорегионы (Blatter et al., 2008, 2010). Однако западные исследования слабо охватывают российскую проблематику. В свою очередь российские ученые нечасто обращаются к парадипломатической концепции (Еремина, 2012; Яковлева, Левкин, 2014), а внешнеэкономические связи субъектов РФ рассматриваются либо на примере отдельных регионов (Бородавкина, 2009), либо опосредованно в рамках исследований внешних связей РФ в целом или ее отдельных территорий с некоторыми государствами (Масленников, 2015; Цзяньпин, 2006). Взаимодействие России с другими странами мира на межрегиональном уровне являются скорее исключением и зачастую охватывают лишь некоторые аспекты межтерриториальных связей (Яковлева, Левкин, 2013; Ахмадулина, Распопов, 2016). В рамках же данной работы предпринимается попытка заполнить существующий пробел в исследованиях межтерриториальных связей Рос-

сии и Франции, включающих как государственные, так и корпоративные межрегиональные отношения.

В данной работе под территориями авторами понимаются регионы и города. С учетом того, что существующие направления взаимодействия территорий включают достаточно обширную проблематику, начиная от экономического, политического и до научно-культурного и экологического сотрудничества, то авторы сосредоточили свое внимание на инвестиционном межтерриториальном сотрудничестве с учетом других форм взаимодействия (политические, культурные связи) для комплексной оценки существующих межтерриториальных отношений России и Франции.

Будучи важными внешнеэкономическими партнерами друг для друга (Кархова, Разлетаев, 2015, с. 87), Россия и Франция имеют перспективы дальнейшего сотрудничества даже в рамках современных политико-экономических условий. К одному из направлений углубления и расширения существующих отношений можно отнести межтерриториальное взаимодействие. Связи территориальных единиц России и Франции развиваются не одно десятилетие и охватывают не только сферу экономики, но и культуры, образования и ряд других направлений, однако в последние годы межтерриториальному взаимодействию уделяется отдельное внимание.

Межтерриториальное взаимодействие РФ и Франции

Отдельные контакты между регионами и городами двух стран начались еще в советский период. Наибо-

лее «простой» их формой стали побратимские отношения. В результате сейчас около 30 российских городов имеют подобные связи с французской стороной. Преимущественно побратимские связи наладили города из Европейской части России, исключение составляет Иркутск и Оренбург. Помимо указанных в табл. 1, города-побратимы во Франции имеют населенные пункты из Архангельской, Владимирской, Ленинградской, Новгородской, Псковской, Рязанской, Смоленской, Тамбовской, Тверской областей, республик Карелия, Марий Эл.

Налаживанию внеэкономических связей способствуют начинания как на уровне стран, так и на уровне отдельных регионов. Например, в 2017 г. в Иванове пройдет Год Франции. В то же время в 2016-2017 гг. проводится перекрестный Год культурного туризма России и Франции, включающий начинание по побратимству памятников. Продолжают развиваться связи и в сфере образования, науки. Экономические межтерриториальные отношения России и Франции иногда дополняют уже существующие связи в других сферах, однако комплексное межтерриториальное взаимодействие характерно преимущественно для субъектов РФ Европейской части.

В настоящее время около 50 субъектов РФ имеют отношения с отдельными французскими территориями, в то время как в конце 2000-х только 20 субъектов РФ имели договоренности о сотрудничестве с регионами Франции. Например, соглашения о сотрудничестве заключены между Орловской областью и регионом Шампань-Арденны¹, Нижегородской областью и Юг-Пиренеи, Нов-

1 В таблицу включены 10 ведущих субъектов РФ по экспорту ПИИ во Францию и 10 ведущих получателей французских ПИИ. В результате совпадения ряда субъектов РФ (являясь одновременно получателем и экспортером ПИИ) общее число важнейших российских регионов составляет 13.

городской областью и Эльзасом, Калужской областью и Лимузенем, Томской областью и Лотарингией². Количество же российских регионов, которые пошли на дальнейшее расширение международных связей за счет организации собственного зарубежного представительства, значительно меньше. Одним из наиболее активных субъектов РФ в представлении своих интересов на международной арене является Республика Татарстан, которая еще в 1994 г. созда-

ла свое представительство в Париже с целью развития сотрудничества в области торговли, инвестиций, туризма, научно-культурных связей. Среди других регионов, отличающихся активными инвестиционными связями с Францией (табл. 3), подобных представительств никто не имеет. Лишь Краснодарский край открыл европейское представительство, но оно расположено в соседней Италии. Французские регионы также неактивны в собственном продвиже-

Таблица 1. Важнейшие субъекты РФ для межтерриториального взаимодействия России и Франции³

Субъект РФ / Города-побратимы	Соглашения с территориями Франции	Посещение субъекта РФ французскими делегациями в 2016 г.	Посещение делегаций субъекта РФ Франции в 2016 г.
Калужская область	+	+	+
Краснодарский край / Геленджик – Ангулем (Новая Аквитания), Сочи – Ментона (Прованс-Альпы-Лазурный Берег), Туапсе – Ажен (Новая Аквитания)	-	+	+
г. Москва / Валансьен (О-де-Франс), Париж (Иль-де-Франс)	+	+	+
Московская обл. / Жуковский – Ле Бурже (Иль-де-Франс), Кашира – Эврё (Нормандия), Клин – Орли (Иль-де-Франс), Подольск – Сент-Уэн (Иль-де-Франс), Серпухов – Бобиньи (Иль-де-Франс), Фрязино – Шампиньи-сюр-Марн (Иль-де-Франс)	+	+	+
Нижегородская обл. / -	+	+	+
Ростовская обл. / Ростов-на-Дону – Ле-Ман (Земли Луары)	+	+	+
Самарская обл. / -	+	+	+
г. Санкт-Петербург / Бордо (Новая Аквитания), Гавр (Нормандия), Лион (Овернь-Рона-Альпы), Ницца (Прованс-Альпы-Лазурный берег), Париж (Иль-де-Франс)	+	+	-
Свердловская обл. / -	+	+	+
Ставропольский край / Ставрополь / Безье (Окситания)	+	-	+
Респ. Татарстан / -	+	+	+
Челябинская область Златоуст / Тьер (Овернь-Рона-Альпы)	-	+	-
Ярославская обл. / Ярославль / Пуатье (Новая Аквитания)	+	+	-

Источник: составлено авторами на основе официальных открытых источников.

2 В настоящее время (после недавней реформы по укрупнению французских регионов) Шампань-Арденны, Лотарингия и Эльзас сформировали единый регион Гранд-Эст, Юг-Пиренеи стал частью региона Окситания, Лимузен – Новая Аквитания.

3 Информация Посольства РФ во Франции. URL: http://france.mid.ru/web/france_fr/dialogue-politique-entre-la-russie-et-la-france (Дата обращения: 01.08.2017).

нии в России путем открытия представительств. Например, в Москве имеет представительство регион Рона-Альпы, инициатором которого был комитет по туризму, а также Эльзас. Обсуждалось открытие представительства Лотарингии в российской столице, однако пока регион не реализовал эту инициативу.

Одним из важных событий в рамках укрепления российско-французского межтерриториального взаимодействия стало подписание в 2011 г. Соглашения между Правительством РФ и Правительством Франции о содействии сотрудничеству между территориальными образованиями России и Франции, вступившего в силу в начале 2012 г. Данное соглашение направлено на развитие связей в разнообразных сферах, включая возможность взаимодействия по реализации стратегий территориального развития, инвестиционной политики и по повышению инвестиционной активности в регионах⁴. Подписание данного документа, проведение форумов по международному сотрудничеству территориальных образований способствовали росту числа соглашений между территориями двух стран, активизации контактов и активности самих российских регионов в продвижении своих возможностей во Франции. Так, в 2014 г. в Лотарингии впервые состоялся форум «День России во французском регионе», нацеленный на стимулирование инвестиционной деятельности компаний Франции в субъектах РФ. В 2016 г. перед инвесторами в Париже состоялась презентации 8 регионов (Калужской, Кировской, Ленинградской, Нижегородской, Ростовской, Тюменской, Ульяновской областей и Краснодарского края), в делегации которых вошли губернаторы и члены реги-

ональных правительств. В свою очередь французские регионы тоже предпринимают попытки в налаживании дальнейшего сотрудничества: например, в 2016 г. в Москве прошла презентация региона Нормандия, а в рамках Первого Франко-российского бизнес-форума – «День регионального сотрудничества».

Результаты 2016 г. показали (табл. 1), что большинство российских территорий, вовлеченных в активное инвестиционное взаимодействие с Францией, продолжают поддерживать эти связи, организуя взаимные делегации. При этом многие из этих субъектов РФ уже имеют подписанные соглашения с территориальными образованиями Франции. В то же время стоит отметить, что Франция и ее регионы не являются лидирующим направлением внешнеэкономических связей регионов России, даже несмотря на их инвестиционную активность: анализируемые субъекты РФ чаще имели соглашения (иногда и несколько) с территориями стран Восточной Европы, Италии, Германии и Китая.

За пределами группы важнейших субъектов РФ для межтерриториального взаимодействия с Францией многие регионы, где расположены активы французских компаний, также поддерживают и стремятся расширять связи с французской стороной. Например, представители Новосибирской, Кировской и Тюменской областей, где расположены магазины «Леруа Мерлен» – одной из крупнейших французских компаний в РФ по размеру выручки, в 2016 г. посетили Францию и приняли у себя французские делегации. С другой стороны, есть субъекты РФ, получившие французские ПИИ, однако активно не стремящиеся к расширению этих

4 Министерство иностранных дел РФ. URL: http://www.mid.ru/foreign_policy/international_contracts/2_contract/-/storage-viewer/bilateral/page-68/44757 (Дата обращения: 01.08.2017).

связей. В частности, к таковым относится Белгородская область, где по результатам 2016 г. не было осуществлено официальных делегаций во Францию или приема французских представителей. Аналогичная ситуация с контактами на официальном уровне характерна и для Ямало-Ненецкого АО – лидера по ПИИ из Франции в 2015 г. по данным ЦБ РФ.

Инвестиционный аспект регионального сотрудничества

2016 г. стал годом «восстановления» для французских ПИИ в России. Рост накопленных ПИИ составил 44,1% (табл. 2), а объем накопленных ПИИ превысил уровень предкризисного 2013 г. Свою роль в этом играют и неэкономические факторы: бизнес-сообщество Франции единодушно выступало против антироссийских санкций в отличие, например, от немецкого, демонстрирующего более широкий спектр позиций по вопросу санкций. Напротив, российские накопленные ПИИ во Франции продолжили демонстрировать отрицательную динамику, хотя падение показателей и замедлилось: в 2016 г. спад накопленных ПИИ составил 0,4% на фоне 16,5% в 2015 г. Проблемы российской экономики, условия санкций, недостаток финансирования со стороны банковской сферы продолжают негативно сказываться на ПИИ из РФ. При этом француз-

ская сторона стремится привлекать как можно больше российских инвесторов в свою страну (Рипер, 2016, с. 11).

На региональном уровне инвестиционное сотрудничество затрагивает 3/5 субъектов РФ. При этом наибольшее число регионов вовлечены именно в инвестирование во Францию. На начало 2017 г. у 14 субъектов РФ накопленные ПИИ во Франции превысили 10 млн долл. (табл. 3). В совокупности они обеспечили около 95% всех российских накопленных ПИИ во Францию, продемонстрировав положительную динамику по сравнению с 2015 г.: рост составил 0,2%. По-видимому, корректнее говорить не о регионах как таковых, а о головных штаб-квартирах, локализованных в соответствующих субъектах РФ. Общим для регионов-лидеров по инвестированию во Францию является экономическая развитость, относительно благополучная социально-экономическая ситуация, большая численность населения (за редким исключением), расположенность в Европейской части, активность во внешнеэкономических связях в целом. Лидирующие позиции остаются за Москвой (79,9% всех ПИИ 14 регионов-инвесторов французской экономики и 76,1% российских инвестиций за 2016 г.), концентрирующей головные офисы многих российских компаний, что обеспечивает сохранение доминирования столицы в качестве тенденции межтерриториального взаимодействия в долгосрочной перспективе.

Таблица 2. Накопленные ПИИ России и Франции, млн долл. (на конец года)

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Накопленные ПИИ Франции в РФ	14 617	14 112	9 735	10 038	14 466
Накопленные ПИИ РФ во Франции	3 287	3 666	3 462	2 890	2 880

Источник: Центральный банк РФ. URL: <http://www.cbr.ru> (Дата обращения: 01.08.2017).

В совокупности остальные регионы с ненулевыми ПИИ во Франции представляют довольно разные по уровню социально-экономического развития, внешнеэкономическим связям, удаленности от самой Франции субъекты РФ. Так, к ним относятся такие разные субъекты РФ, как Чеченская Республика и Республика Башкортостан, Ивановская и Калужская области. 12 субъектов РФ расположены вне Европейской части. Кроме того, эта группа относительно динамична: низкий уровень инвестиционной активности субъектов РФ не обеспечивает им долгосрочный характер инвестиционных позиций. На начало 2017 г. у 11 субъектов РФ накопленные ПИИ во Францию находились на уровне 1 млн долл.

Фактор «столичности» играет основную роль в инвестировании регио-

нов Франции и РФ. В 2016 г. 38% российских инвестиций направлялось в столичный регион Иль-де-Франс, 25% – в регион Прованс-Альпы-Лазурный берег и менее 13% в каждый из регионов Новая Аквитания, Гранд-Эст и Окситания. В 2014-2015 гг. лидерство Иль-де-Франс было более ярко выражено: 58-60% российских ПИИ было направлено именно в этот регион. Инвесторов из РФ также привлекали Лотарингия (Гранд-Эст), Пуату-Шарант (Новая Аквитания), Рона-Альпы (Овернь-Рона-Альпы), Бретань, Бургундия-Франш-Конте. То есть преимущественно те регионы Франции, которые активно сотрудничают с субъектами РФ, имея в том числе и подписанные соглашения с российской стороной. При этом значимость российских вложений для этих французских регионов небольшая: 1-6% от общего числа проек-

Таблица 3. Накопленные ПИИ во Францию в разрезе субъектов РФ, млн долл.

Субъект РФ	На 01.01.2015 г.	На 01.01.2016 г.	На 01.01.2017 г.
г. Москва	2 767	2 191	2 192
г. Санкт-Петербург	230	236	254
Свердловская обл.	63	63	64
Самарская обл.	50	49	48
Респ. Татарстан	31	31	30
Ярославская обл.	33	30	28
Краснодарский край	22	22	22
Нижегородская обл.	20	20	20
Ростовская обл.	18	18	18
Ставропольский край	6	26	16
Воронежская обл.	13	14	14
Красноярский край	14	14	14
Тюменская обл.	11	12	12
Новосибирская обл.	10	10	10
Итого по 14 субъектам РФ	3 288	2 736	2 742
Остальные субъекты РФ	174	154	138

Источник: Центральный банк РФ. URL: <http://www.cbr.ru> (Дата обращения: 01.08.2017).

тов отдельного региона. «Вторичность» ПИИ из России подтверждает и то, что РФ, например, не входит в число крупнейших инвесторов Иль-де-Франс – региона, аккумулирующего 13 тыс. иностранных компаний или около 27% всех зарубежных компаний Франции.

ПИИ РФ во Франции охватывают активы в различных секторах – от сферы услуг до тяжелой промышленности. Условно их можно разделить на две группы: одни целенаправленно направлялись во Францию, что предполагает учет и конкретного региона для инвестирования, другие – были осуществлены опосредованно, в результате приобретения других европейских активов, что не предполагает выбор региона для вложений. К подобным «опосредованным» российским ПИИ относится прокатный завод НЛМК в Страсбурге (Гранд-Эст), полученный российской компанией в совокупности с другими европейскими заводами в результате сделки с итальянской «Дюферко». Аналогичным образом «Ренова» после покупки швейцарской компании «Зульцер» стала владельцем завода по производству насосного оборудования в Иль-де-Франс. Напротив, Окситания была целенаправленно выбрана «Прогрессстехом» для создания своего европейского офиса с учетом сотрудничества с «Эрбас», регион Прованс-Альпы-Лазурный берег – «Лабораторией Касперского» еще в 2002 г. Одна из структур «Роснано» в 2014 г. купила металлургический завод в Гранд-Эсте. При покупке же крупных французских компаний ПИИ из РФ зачастую направлялись в Иль-де-Франс, где располагаются штаб-квартиры многих компаний Франции. Например, это относится к сделке «РЖД» по приобретению французского логистического оператора «Жефко».

Территориальная узость является характерной чертой и французского инвестирования в РФ. По мнению

французской стороны, участие французского бизнеса в России можно назвать основательным и разнообразным, при этом присутствие в регионах недостаточно (Клинова, 2012, с. 96). Данные ЦБ РФ и открытая информация по инвестиционным проектам французских компаний (Четверикова, 2017, сс. 134–137) позволяют выделить десятку наиболее привлекательных субъектов РФ для ПИИ из Франции:

- свыше 3 млрд долл. (г. Москва),
- 1–3 млрд долл. (Калужская область),
- 0,1–0,99 млрд долл. (г. Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Краснодарский край, Московская, Нижегородская, Самарская, Свердловская, Челябинская области).

В число российских регионов, где французские ПИИ находятся в пределах 10–99 млн долл., входят, например, Новосибирская, Орловская, Тверская, Ульяновская области.

Тем самым лидирующие позиции сохраняет Москва, аккумулирующая значительную часть крупнейших ПИИ из Франции и только укрепившая свою роль из-за сокращения деятельности французских компаний, в первую очередь «Тоталь» в Ямало-Ненецком АО. Состав регионов-получателей подтверждает, что фактор «столичности» играет ключевую роль для французских инвесторов. За пределами Московской городской агломерации инвестиции вкладывались в экономически благополучные территории преимущественно Европейской части. Тем самым географическая структура французских инвестиций продолжает носить асимметричный характер, что было характерно для ПИИ из Франции и в конце 2010-х гг. (Павлова, 2011, с. 187). Результаты 2016 г. позволяют говорить и о том, что регионы России сохраняют привлекательность для французской стороны,

несмотря на условия санкций. При этом почти все субъекты РФ со значительными ПИИ из Франции имели те или иные соглашения/договора о сотрудничестве с французской стороной.

Одни из наиболее географически диверсифицированных структур имеют крупнейшие по выручке в РФ французские «Ашан» и «Леруа Мерлен». Сеть «Леруа Мерлен» насчитывает 62 магазина в 25 регионах, включая сибирские и дальневосточные (Хабаровский край, Омская, Новосибирская области и др.). Но несмотря на столь обширную территориальную структуру, почти треть магазинов «Леруа Мерлен» располагаются в Московской агломерации. Сеть «Ашан» в большей степени совпадает с основной полосой расселения в РФ: магазины, находящиеся в более чем 35 регионах, сосредоточены преимущественно в Европейской части с доминированием Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга. Самыми восточными подразделениями сети «Ашан» являются магазины Новосибирской и Кемеровской областей. Промышленные компании Франции отличаются большей узостью своих ПИИ, преимущественно ориентируясь на регионы Европейской части и Урала, иногда Сибири. Например, «Сен-Гобен» владеет заводами строительных материалов в Московской, Нижегородской, Свердловской, Тамбовской, Челябинской областях и Республике Татарстан. Ключевые заводы «Данон» также приурочены к основным потребителям (Кемеровская, Липецкая, Московская, Самарская, Свердловская, Тверская области). Фармацевтическая компания «Санофи» не стала исключением, открыв завод в Европейской части – в Орловской области. Стоит отметить, что, помимо центральных регионов, французские компании заин-

тересованы в субъектах РФ Урало-Поволжья, таких как Самарская область, где ПИИ из Франции вложены в различные подотрасли машиностроения, пищевую промышленность, торговлю⁵.

Тем не менее не всегда попытки властей по стимулированию межрегионального взаимодействия являются успешными. В начале 2000-х гг. Министерство экономики и финансов Франции в качестве приоритетных направлений инвестиций инвестиционной деятельности выбрало несколько регионов, включая Архангельскую, Калининградскую, Мурманскую, Нижегородскую, Новгородскую, Новосибирскую, Ростовскую, Самарскую и Свердловскую области. Как показывают официальные данные, по прошествии лет лишь треть регионов стали такими приоритетными направлениями для ПИИ из Франции.

Статистика ЦБ РФ отражает лишь часть французского инвестирования в субъекты РФ, поскольку нередко информация приводится по нераспределенным «западноевропейским» ПИИ. Свою роль в этом играет и осуществление вложений через российские подразделения французских компаний. Одним из примеров активного российско-французского взаимодействия, практически не попадающего в официальную статистику, является Калужская область. На начало 2017 г., согласно ЦБ РФ, в регионе нет ПИИ из Франции, хотя нераспределенные западноевропейские ПИИ составляют 231 млн долл. (не факт, что эти инвестиции целиком принадлежат французским ТНК, а не инвесторам из Бенилюкса, Австрии либо Швейцарии, но это вряд ли германские ПИИ, которые зафиксированы в статистике ЦБ РФ отдельно – на уровне 539 млн долл.), а объемы вложений самой области во Францию составляют всего 2 млн долл.

5 См. подробнее о инвестиционном взаимодействии РФ и Франции, например, (Зверева 2014, с. 326-331).

Инвестиционные проекты французских компаний в Калужской области

Калужская область тесно сотрудничает с Францией на территориальном уровне. Несмотря на то, что у второго по величине города области и первого в стране наукограда Обнинска нет официальных побратимов во Франции, он имеет крепкие партнерские связи с двумя французскими городами. С Монпелье Обнинск связывает их общая специализация на медицине – оба города являются центрами фармацевтических кластеров. Более того, именно успешный опыт Монпелье в сфере регионального инновационного развития был заимствован и внедрен в Калужской области. В начале 2017 г. подписан договор, предусматривающий особые условия предоставления помещений для предпринимателей из города-партнера и обмен информацией об инвестиционных проектах. Тесные связи у Обнинска также с г. Лимож. Особенно важным аспектом в партнерстве этих городов выступает обмен опытом в образовательной сфере – между Колледжем технологий и услуг (Обнинск) и лицеем им. Жана Моне (Лимож) налажена программа стажировок для студентов. В 2015 г. состоялось подписание соглашения о сотрудничестве между Агентством инновационного развития Калужской области, Европейским керамическим кластером (г. Лимож) и Ассоциацией «Кластер авиационно-космических технологий полимерных композиционных материалов и конструкций Калужской области». С регионом Лимузен, административным центром которого был

г. Лимож до территориальной реформы, Калужская область также поддерживает связи: соглашение о сотрудничестве между Правительством Калужской области и Региональным советом Лимузена было подписано в 2004 г. и успешно функционирует до сих пор.

Калужская область выступает одним из крупнейших реципиентов ПИИ французских компаний и постоянным торговым партнером Франции. По данным, озвученным во время Петербургского международного экономического форума, внешнеторговый оборот региона с Францией в 2016 г. вырос более чем на 26% и составил 134 млн долл. или 3% от общего внешнеторгового оборота Калужской области. По сравнению с крупнейшим партнером региона – Германией, на которую в 2016 г. пришлось 26% от общего внешнеторгового оборота области, доля Франции не так велика, а прирост гораздо ниже. Товарооборот с Германией в 2016 г. составил 1242 млн долл., а годовой прирост – 48%.

За 10-15 лет Калужской области удалось создать крайне благоприятный инвестиционный климат для привлечения иностранных компаний, в том числе французских. С 1998 г. появился ряд региональных законов, касающихся условий ведения инвестиционной деятельности и особых льгот при уплате налогов на имущество и прибыль⁶. Для эффективной работы с существующими инвесторами и привлечения новых созданы «Корпорация развития Калужской области» и «Агентство регионального развития Калужской области». Основой привлечения инвестиций в регион стала идея создания промышленных парков и предоставления партнерам не просто

6 Законы Калужской области от 16.12.1998 №31-ОЗ «О государственной поддержке субъектов инвестиционной деятельности в Калужской области»; от 10.11.2003г. №263-ОЗ «О налоге на имущество организаций»; от 29.12.2009г. №621-ОЗ «О понижении налоговой ставки налога на прибыль организаций, зачисляемого в областной бюджет, для инвесторов, осуществляющих инвестиционную деятельность на территории Калужской области».

участков земли, а полноценных площадок с необходимой инфраструктурой.

На начало 2017 г. на территории субъекта РФ успешно функционирует 6 промышленных предприятий, созданных за счет французской стороны, и еще два находятся в стадии строительства (табл. 4).

Значительная часть ПИИ в Калужскую область приходится на автомобильную промышленность. Крупнейшим инвестором отрасли выступает германский «Фольксваген Груп», в 2007 г. открывший завод по выпуску автомобилей, а в 2015 г. – по производ-

ству двигателей с объемом инвестиций 752 и 330 млн долл. соответственно. Предприятие является ведущим в промышленном комплексе Калужской области (на его долю в 2016 г. пришлось 16% объема промышленного производства в регионе⁷).

Автомобильный кластер, формируемый в области под контролем региональной администрации, привлек и французские компании по выпуску автомобилей и автокомпонентов. В 2010 г. в индустриальном парке «Росва» в эксплуатацию введено совместное предприятие французской «Пежо–Ситро-

Таблица 4. Инвестиционные проекты французских компаний в Калужской области

Компания	Наименование выпускаемой продукции	Год подписания инвестиционного соглашения	Год ввода объекта в эксплуатацию	Объем инвестиций, млн долл.	Количество рабочих мест
ООО «Пежо Ситроен Мицубиси автомобили Рус»	Легковые автомобили	2008	2010	663	2 600
ЗАО «Л'Ореаль»	Косметические средства	2008	2010	37	300
ОАО «Лафарж цемент»	Цемент	2009	2014	717	550
ООО «Форесия Аутомотив Девелопмент»	Детали интерьера для автомобилей	2011	2012	39	150
ООО «Форесия а Аутомотив Девелопмент»	Выхлопные системы для двигателей внутреннего сгорания	2011	2012		130
ООО «Порше современные материалы»	Технический текстиль	2012	2012	3	30
ООО «Гран Летье»	Традиционные французские сыры	2016	в стадии реализации	21	205
ООО «Тотал Восток»	Автомобильные масла, смазочные материалы	2016	в стадии реализации	50	50

Источник: Инвестиционный портал Калужской области. URL: <http://investkaluga.com> (Дата обращения: 01.08.2017).

7 Информация Инвестиционного портала Калужской области. URL: <http://investkaluga.com/o-kaluzhskoy-oblasti/ekonomicheskies-pokazateli/promyshlennost--regiona/> (Дата обращения: 01.08.2017).

ен» (70%) и японской «Мицубиси Моторс» (30%). СП отличается гораздо более скромными объемами выпуска автомобильной продукции, чем «Фольксваген», и занимает четвертое место в регионе с долей в объеме промышленного производства в 3,1%. В условиях снижения спроса на автомобильном рынке РФ с целью оптимизации производства руководство СП вынуждено сокращать количество рабочих смен, менять условия трудовых отношений и даже приостанавливать выпуск продукции. Простой конвейера в июне 2017 г. связан с реорганизацией производственного оборудования, что позволит начать выпуск более популярных легких коммерческих автомобилей марок «Пежо» и «Ситроен»⁸. Тем самым, компании приходится постоянно адаптироваться к изменяющимся условиям с целью продолжения инвестиционного проекта.

В кризисных условиях последних лет инвесторы из Франции не только сохраняют свою деятельность в регионе, но и вкладывают средства в ее расширение. В 2016 г. «Л'Ореаль» начала вторую фазу своего инвестиционного плана в Калужской области, подписав соглашение о дополнительном инвестировании 41,2 млн долл., что позволит увеличить мощность ее предприятия почти в 2 раза⁹.

Режим продуктового эмбарго, действующий в отношении стран Евросоюза с 2014 г., поспособствовал тому, что французская «Гран Летё» начнет производство в России. В мае 2016 г. между Правительством Калужской области и «Гран Летё» подписано соглашение о создании предприятия по переработке

молока и производству мягких сыров общей стоимостью 21,4 млн долл.¹⁰.

Запуск еще одного завода, строящегося за счет французских инвестиций, намечен на 2018 г. Дочернее предприятие «Тоталь» – «Тотал Восток» начнет производство автомобильных масел и смазочных материалов в промышленном парке «Ворсино». Планируется, что выпускаемая продукция позволит удовлетворить внутренний спрос и обеспечить поставки в Белоруссию и страны Центральной Азии.

Инвесторы из Франции не только реализуют свои проекты, но и участвуют в решении социально-экономических проблем Калужской области. Например, «Лафарж» в 2011 г. выделила 15,5 млн долл. на ремонт и прокладку дорог в Ферзиковском районе. Более того, компания регулярно направляет средства на социальные и природоохранные программы.

Несмотря на текущие политико-экономические условия, 2016 г. стал периодом положительных перемен в сотрудничестве Россия-Франция: продолжились контакты сторон, вырос объем французских инвестиций, сократилось падение российских вложений. Такой благоприятный фон российско-французских отношений сказался и на межтерриториальном взаимодействии: продолжают предприниматься попытки с обеих сторон по активизации такого вида сотрудничества. Большое число субъектов РФ проявляют заинтересованность в налаживании связей с французской стороной, хотя для многих это

8 Ведомости. 05.06.2017. URL: <https://www.vedomosti.ru/auto/articles/2017/06/05/692982-kaluzhskii-psa-group> (Дата обращения: 01.08.2017).

9 Инвестиционный портал Калужской области. 18.03.2016. URL: <http://investkaluga.com/media/news/v-kaluzhskom-vorsino-kompaniya-loreal-naraschivaet-moschnosti/> (Дата обращения: 01.08.2017).

10 Официальный портал органов власти Калужской области. 09.02.2017. URL: http://admoblkaluga.ru/sub/municip/mun/mo2/iznoski/polozhenie_iznoski_2015.php (Дата обращения: 01.08.2017).

европейское направление не является приоритетным. В наибольшей степени в межтерриториальное сотрудничество вовлечены регионы с высоким уровнем социально-экономического развития, емким внутренним рынком, нацеленные на привлечение иностранных инвесторов в целом. Свою роль играет и территориальная близость к Франции и фактор «столичности», который зачастую проявляется при реализации ПИИ. Долгосрочность уже существующего межтерриториального взаимодействия обеспечивает его комплексность: регионы, активно вовлеченные в инвестиционное сотрудничество, зачастую поддерживают связи в других сферах (культура, образование и пр.). Текущая ситуация в российско-французском межтерриториальном сотрудничестве позволяет говорить о том, что этот вид связей имеет дальнейшие перспективы для развития.

Список литературы

- Ахмадилина Т.В., Распопов В.М. (2016). Перспективные направления развития торгово-экономического и инвестиционного регионального сотрудничества России и Бразилии. *Современные научные исследования и инновации*, 7 (63). 172-177.
- Бородавкина Н.Ю. (2009). Регулирование международных и внешнеэкономических связей на региональном уровне. *Вестник Российского государственного университета им. И. Канта*, (3). 40-49.
- Еремина Н.В. (2012). Парадипломатия: новый голос регионов в современном дипломатическом концерте? *Мировая экономика и международные отношения*, (6). 42-51.
- Зверева Т.В. (2014). *Внешняя политика современной Франции*. Москва: Канон+РООИ «Реабилитация». 344.
- Кархова И.Ю., Разлетаев А.В. (2015). Современное состояние и перспективы развития торгово-экономических отношений России и Франции. *Российский внешнеэкономический вестник*. (11). 86-99.
- Клинова М.В. (2012). Франция и модернизация российской экономики: государственно-частное инвестиционное сотрудничество. *Современная Европа*, 2 (50). 95-108.
- Масленников М.И. (2015). Приоритеты развития внешнеэкономических связей регионов Урала со странами БРИКС. *Экономика региона*, 2 (42). 95-112.
- Павлова В.С. (2011). Инвестиционные отношения Франции и России: эволюция, проблемы и перспективы развития. *Социально-экономические явления и процессы*, (5-6). 185-188.
- Рипер Ж.-М. (2016). Современная Франция в международных отношениях. Кузнецов А.В., Клинова М.В., Кудрявцев А.К., Тимофеев П.П. (ред.). *Франция на пороге перемен: экономика и политика в начале XXI века*. Москва: ИМЭМО РАН. 10-15.
- Цзяньпин И. (2006). Региональное сотрудничество между Китаем и Россией: состояние и тенденции развития. *Пространственная экономика*, (1). 87-98.
- Четверикова А.С. (2017). Инвестиционное сотрудничество России и Франции: влияние санкций. *Проблемы прогнозирования*, (2). 131-140.
- Яковлева Н.В., Левкин И.М. (2014). Особенности трансграничного регионального сотрудничества в форме парадипломатии. *Управленческое консультирование*, 4 (64). 14-22.
- Яковлева Н.В., Левкин И.М. (2013). Особенности трансграничного регионального сотрудничества в форме парадипломатии. *Российское предпринимательство*, 22 (244). 106-113.
- Aldecoa F., Keating M.J. (eds.). (1999). *Paradiplomacy in Action: The Foreign Relations of Subnational Governments*. London: Frank Cass & Co. 232.

Blatter J. et al. (2010). Preconditions for foreign activities of European regions: tracing causal configurations of economic, cultural, and political strategies. *The Journal of Federalism*, 40 (1). 171–199. DOI: 10.1093/publius/pjp024

Blatter J. et al. (2008). The foreign relations of European regions: competences and strategies. *West European Politics*, 3 (3). 464–490. DOI: 10.1080/01402380801939743

Lecours A. (2008). Political issues of paradiplomacy: lessons from the developed world. 22. URL: https://www.clingendael.org/sites/default/files/pdfs/20081217_cd-sp_diplomacy_paper_paradiplomacy.pdf (Accessed: 01.08.2017)

Lecours A. (2002). Paradiplomacy: reflections on the foreign policy and international relations of regions. *International negotiation*, 7. (1). 91–114. DOI: 10.1163/157180602401262456

Paris Region key figures. (2017). 36. URL: https://investparisregion.eu/sites/default/files/paris_region_key_figures_2017_bd_0.pdf. (Accessed: 01.08.2017)

Parsquinnelli C. (2013). Competition, cooperation and co-operation: unfolding the process of inter-territorial branding. *Urban research & practice*, 6 (1). 1–18. DOI: 10.1080/17535069.2012.727579

The international development of the French economy. 2016 Annual report: foreign investment in France. (2016). 213. URL: <http://en.businessfrance.fr/discover-france/international-development-of-the-french-economy> (Accessed: 01.08.2017)

References

Akhmadulina T.V., Raspopov V.M. (2016). Perspective directions of trade and economic and investment regional cooperation of Russia and Brazil. *Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovatsii*, 7 (63). 172–177.

Aldecoa F., Keating M.J. (eds.). (1999). *Paradiplomacy in Action: The Foreign Re-*

lations of Subnational Governments. London: Frank Cass & Co. 232.

Blatter J. et al. (2008). The foreign relations of European regions: competences and strategies. *West European Politics*, 3 (3). 464–490. DOI: 10.1080/01402380801939743

Blatter J. et al. (2010). Preconditions for foreign activities of European regions: tracing causal configurations of economic, cultural, and political strategies. *The Journal of Federalism*, 40 (1). 171–199. DOI: 10.1093/publius/pjp024

Borodavkina N.Yu. (2009). Regulation trends of international cooperation at the regional level. *Vestnik Rossiiskogo gosudarstvennogo universiteta im. I. Kanta*, (3). 40–49.

Chetverikova A.S. (2017). Investment cooperation of Russia and France: influence of sanction. *Problemy prognozirovaniya*, (2). 131–140.

Eremina N.V. (2012). Paradiplomacy: the new voice of regions in a modern diplomatic concert? *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*, (6). 42–51.

Karkhova I.Yu., Razletaev A.V. (2015). Russia and France: current state and prospects for development of trade and economic relations. *Rossiiskii vneshneekonomicheskii vestnik*. (11). 86–99.

Klinova M.V. (2012). France and the modernization of The Russian economy: public-private investment cooperation. *Sovremennaya Evropa*, 2 (50). 95–108.

Lecours A. (2002). Paradiplomacy: reflections on the foreign policy and international relations of regions. *International negotiation*, 7. (1). 91–114. DOI: 10.1163/157180602401262456

Lecours A. (2008). Political issues of paradiplomacy: lessons from the developed world. 22. URL: https://www.clingendael.org/sites/default/files/pdfs/20081217_cd-sp_diplomacy_paper_paradiplomacy.pdf (Accessed: 01.08.2017)

Maslennikov M.I. (2015). Problems of foreign economic relations development

of Ural regions with BRICS countries. *Ekonomika regiona*, 2 (42). 95-112.

Paris Region key figures. (2017). 36. URL: https://investparisregion.eu/sites/default/files/paris_region_key_figures_2017_bd_0.pdf. (Accessed: 01.08.2017)

Parsquinnelli C. (2013). Competition, cooperation and co-operation: unfolding the process of inter-territorial branding. *Urban research&practice*, 6 (1). 1-18. DOI: 10.1080/17535069.2012.727579

Pavlova V.S. (2011). Investment relation of France and Russia: evolution, problems and perspectives of development. *Sotsial'no-ekonomicheskie yavleniya i protsessy*, (5-6). 185-188.

Riper Z.-M. (2016). Modern France in international relations. Kuznetsov A.V., Klinova M.V., Kudryavtsev A.K., Timofeev P.P. (eds.). *France on the eve of changes: economy and politics at the beginning of XXI century*. Moskva: IMEMO. 10-157

The international development of the French economy. 2016 Annual report: foreign investment in France. (2016). 213. URL: <http://en.businessfrance.fr/discover-france/international-development-of-the-french-economy> (Accessed: 01.08.2017)

Tszyan'pin I. (2006). Regional cooperation between China and Russia: state and development trends. *Prostranstvennaya ekonomika*, (1). 87-98.

Yakovleva N.V., Levkin I.M. (2013). Characteristics of cooperation between Germany and Russia in the context of paradiplomacy. *Rossiiskoe predprinimatel'stvo*, 22 (244). 106-113.

Yakovleva N.V., Levkin I.M. (2014). Peculiar properties of trans-border regional cooperation in form of paradiplomacy. *Upravlencheskoe konsul'tirovanie*, 4 (64). 14-22.

Zvereva T.V. (2014). *Foreign policy of modern France*. Moskva: Kanon+ROOI, "Reabilitazia". 344.

Информация об авторах

Анна Сергеевна Четверикова, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова Российской академии наук

117997, Российская Федерация, Москва, Профсоюзная ул., 23
chetverikova.anna@gmail.com.

Юлия Алексеевна Баронина, младший научный сотрудник, Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова Российской академии наук

117997, Российская Федерация, Москва, Профсоюзная ул., 23
ubaronina@mail.ru

About the Authors

Anna S. Chetverikova, Cand. Sci. (Econ.), Senior Researcher, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences

23, ul. Profsoyuznaya, Moscow, Russian Federation, 117997
chetverikova.anna@gmail.com.

Yulia A. Baronina, Junior Researcher, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences

23, ul. Profsoyuznaya, Moscow, Russian Federation, 117997
ubaronina@mail.ru

В национальном разрезе

DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-155-169

Яков Моисеевич МИРКИН

Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова Российской академии наук
Профсоюзная ул., 23, Москва, 117997, Российская Федерация
yakov.mirkin@gmail.com

Карина Максимовна ЛЕБЕДЕВА

Финансовый университет при Правительстве РФ
Ленинградский проспект, 49, Москва, 125993, Российская Федерация
herbst-tag01@yandex.ru

Феномен связанной динамики в глобальных финансах (Россия, Бразилия)

АННОТАЦИЯ. В статье обосновывается, что устойчивые взаимозависимости между рынками в мировых финансах, причинно-следственные механизмы, их вызывающие, являются объектом глобальных трансформаций. Показана интенсивная взаимозависимость финансовых рынков России, Бразилии и других развивающихся рынков Латинской Америки (на примере акций и национальных валют). Раскрыт причинно-следственный механизм этой зависимости. Дается характеристика стран как аналогов для инвесторов (сходство моделей коллективного поведения, идеологии, модели и структуры экономики, модели финансового сектора, высоко спекулятивных рынков акций и валют). Статья объясняет низкую роль внутренних, прежде всего розничных инвесторов, в определении динамики финансовых рынков. Обосновывается определяющая роль нерезидентов (глобальных финансовых институтов и институ-

циональных инвесторов) в динамике финансовых рынков России и Бразилии как основа их взаимозависимости. Авторы показывают совпадение для России и Бразилии центров иностранных портфельных инвестиций (англо-саксонская модель (США + Великобритания + британские офшоры) и второй по значению мировой центр (Нидерланды + Люксембург). Раскрыты модели принятия решений глобальными инвесторами в России и Бразилии: по акциям (вслед за динамикой цен на нефть и отчасти рынком акций США), по рублю и реалу (вслед за динамикой цен на нефть и курсом доллара к евро). Анализ и выводы, сделанные в статье, подтверждаются значительными объемами статистического моделирования.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: Бразилия, глобальные финансы, корреляция, поведение инвесторов, связанная динамика, Россия, финансовый рынок

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: Миркин Я.М., Лебедева К.М. (2018). Феномен связанной динамики в глобальных финансах (Россия, Бразилия). *Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право*, 11 (1). 155-169. DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-155-169

Статья подготовлена за счет гранта Российского научного фонда (проект №14-28-00097 «Оптимизация российских внешних инвестиционных связей в условиях ухудшения отношений с ЕС») в ИМЭМО имени Е.М. Примакова РАН.

National Peculiarities

DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-155-169

Yakov M. MIRKIN

Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations,
Russian Academy of Sciences
23, ul. Profsoyuznaya, Moscow, Russian Federation, 117997
yakov.mirkin@gmail.com

Karina M. LEBEDEVA

Financial University under the Government of the Russian Federation
49, pr. Lenengradsky, Moscow, Russian Federation, 125993
herbstag01@yandex.ru

The Phenomenon of Related Dynamics in Global Finances (Russia, Brazil)

ABSTRACT. *The article establishes stable co-dependencies between international financial markets and their underlying cause and effect mechanisms, as an object of a global transformation. We demonstrate an intense co-integration between the financial markets of Russia, Brazil and the other emerging markets of Latin America (through the lens of stock markets and national currencies). The cause and effect mechanisms of this dependency are examined. We characterize the countries as analogous substitutes for investors (abundant similarities include: models of collective behaviour, ideology, model and structure of the economy, model of the financial sector, highly speculative markets in shares and currencies). The article explains*

an extremely limited role of the internal (primarily retail) investors in determining dynamics of the financial market. The central role of non-resident actors (global financial institutions and institutional investors) in the dynamics of the markets of Russian and Brazil is established. We demonstrate that for Russia and Brazil sources of foreign portfolio investments coincide. This includes Anglo-Saxon centers, specifically the US and British offshore jurisdictions, and the global centers of secondary importance (the Netherlands and Luxembourg). The decision making models of global investors in Russian and Brazil are examined: stock prices are driven by the oil prices, and in part by the US stock market, and rouble and real exchange rates

follows oil prices and the EUR-USD currency pair. Analysis and conclusions made in the article are supported by a significant volume of statistical modelling.

KEYWORDS: *Brazil, correlation, financial market, global finance, interrelated dynamics, investor behavior, Russia*

FOR CITATION: Mirkin Ya. M., Lebedeva K.M. (2018). The Phenomenon of Related Dynamics in Global Finances (Russia, Brazil). *Outlines of global transformations: politics, economics, law*, 11 (1). 155-169. DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-155-169

ACKNOWLEDGMENTS: *The article was prepared at the expense of the grant of the Russian Science Foundation (Project No. 14-28-00097 "Optimization of Russian foreign investment ties under deterioration of relations with the EU") at the Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences.*

Одним из объектов трансформаций являются модели экономики (англо-саксонская, континентальная, скандинавская, азиатская и т. п.); связанные с ними модели финансового сектора и модели компаний; модели коллективного поведения в разных странах (традиции, ценности, уровни принимаемых рисков и др.) (Миркин, 2002). На мировой карте могут быть видны страны / рынки – аналоги, страны / рынки – лидеры. В этом качестве их могут рассматривать глобальные инвесторы. Как следствие, у них возникают устойчивые связи экономических и финансовых динамик. Эти

связи и вызывающие их причинно-следственные механизмы – часть структуры глобальных финансов. Они также могут быть объектом трансформаций.

С конца 1990-х годов одной из «тайн» является высочайшая корреляция между финансовыми рынками России и Бразилии (акции, валюта). Что бы ни случилось в этих странах, как правило, их финансовые динамики – «параллельны». Об этом свидетельствуют многочисленные замеры, делавшиеся на протяжении 20 с лишним лет. С декабря 1995 г. по декабрь 2000 г. коэффициент корреляции рынков акций этих стран составлял 0,9017 (Миркин, 2002, с. 60). На этих же рынках в период с сентября 1997 г. по март 2015 г. коэффициент корреляции был равен 0,889, а с июня 2015 г. по март 2017 г. – 0,914 (Миркин, Добашина, 2017, с. 58). Нагляден «близкий параллелизм движения валютных курсов рубля и реала к доллару США (далее – доллар). Он имеет долгосрочный характер. Даже на временных рядах, охватывающих более 20 лет (I кв. 1996 г. – I кв. 2017 г.), коэффициент корреляции составляет 0,82, в последние 10 лет (I кв. 2007 г. – I кв. 2017 г.) он был еще выше – 0,95» (Миркин, Добашина, 2017, с. 59). Факт тесной связанности финансовых рынков России и Бразилии отмечался и в других исследованиях (Baig, Goldfajn, 2000; Toshniwal 2012).

Результаты последних замеров следующие: по рынкам акций Россия – Бразилия коэффициент корреляции – 0,9¹, по валютному рынку (рубль к доллару США, бразильский реал к доллару) – 0,94². Связанное движение финансовых рынков России и Бразилии отражено на графиках 1 и 2³.

1 Индекс RTS (в долл. США), индекс BOVESPA (пересчитан в долл. США). Исключено влияние курса бразильского реала к доллару США. Расчеты по данным за период с 31.01.2008 по 29.09.2017 (на основе дневных данных на конец торгового дня).

2 Расчеты по данным за период с 22.06.2012 по 29.09.2017 (на основе дневных данных на конец торгового дня).

3 Графики подготовлены на тех же временных рядах, что и расчеты корреляции по «последним замерам». Левая шкала ординат – Бразилия, правая – Россия.

Высока связь России с другими латиноамериканскими рынками. По акциям Россия – Перу коэффициент корреляции – 0,82, Россия – Чили – 0,71⁴. По валюте Россия – Перу (рубль к доллару, перуанский соль к доллару) – 0,93, Россия – Чили (рубль к доллару, чилийский песо к доллару) – 0,95⁵.

В чем причины этой «таинственной» связи? Можно было бы немедленно предположить, что она зеркально отражает движения рынков США как доминирующих в мировых финансах. США – это примерно одна треть глобальных финансовых активов. Но в части рынков акций факты это не под-

График 1. Совместное движение рынков акций России и Бразилии

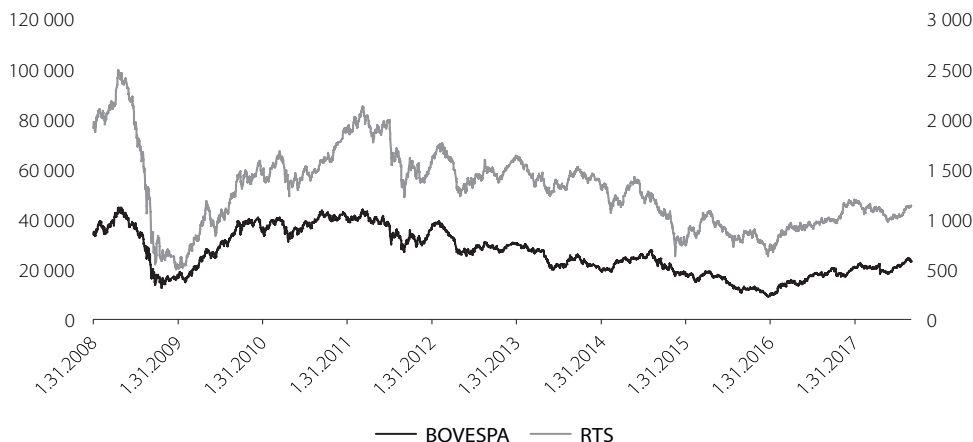
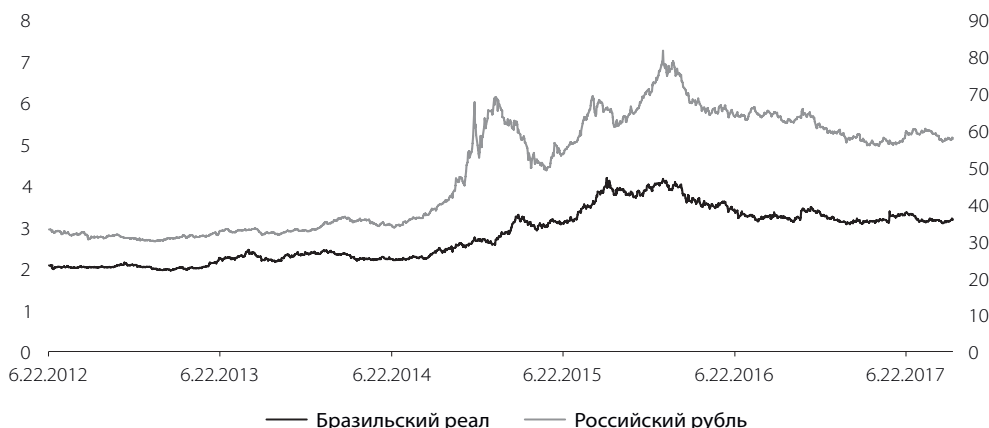


График 2. Совместное движение российского рубля и бразильского реала



4 Расчеты по той же методике, что и с Бразилией, фондовые индексы S&P/BVL Peru General Index, IPSA SANTIAGO DE CHILE, пересчитанные в доллары США.

5 Расчеты по той же методике, что и «Россия – Бразилия».

тверждают. Связь намного слабее, чем это можно было ожидать, корреляция – обратная. По рынкам акций Россия – США коэффициент корреляции – $-0,36$, Бразилия – США – $-0,58$, Перу – США – $-0,15$, Чили – США – $-0,02^6$.

По валюте, конечно, должна быть гораздо более тесная связка. Доллар США – мировая резервная валюта номер один, более 60% глобальных финансовых активов номинированы в долларах. Но эта связь тем не менее намного слабее, чем прямая корреляция рубля и названных латиноамериканских валют. Россия – США (рубль к доллару США, доллар к евро), коэффициент корреляции – $0,72$, Бразилия – США (бразильский реал к доллару, доллар к евро) – $0,74$, Перу – США (перуанский соль к доллару, доллар к евро) – $0,78$, Чили – США (чилийский песо, доллар к евро) – $0,75^7$.

Таким образом, однородные факты показывают, что должен существовать «отдельный» причинно-следственный механизм, который бы заставлял финансовые рынки, находящиеся в разных часовых поясах, в 12 – 14 тысяч километров друг от друга, двигаться совместно.

Исследование феномена связанного движения финансовых рынков

Такая связанность замечена давно, регулярно раскрываются данные о корреляции рынков. Обычно это эконометрические исследования, сосредотачивающиеся на эффектах передачи

шоков между национальными рынками во время кризисов, на связях между рынками базовых активов и деривативов, между рынками различных классов финансовых активов, а также между национальными рынками в «обычные времена»⁸. Отдельные работы посвящены связи развивающихся рынков (emerging markets) с крупнейшими развитыми рынками и между собой. Они также носят преимущественно эконометрический характер⁹.

Существует потребность в работах, которые бы на основе количественной оценки связанности финансовых рынков и ее детерминант могли бы раскрывать причинно-следственный механизм этого феномена на качественном уровне, подробно и последовательно описывая действие факторов, вызывающих совместные динамики в глобальных финансах. Связки «финансовые рынки России и Бразилии» или «рынки акций и валюты России и стран Латинской Америки» представляют удобный предмет для такого исследования.

Россия как Бразилия?

Анализ черт сходства экономик, идей, общественного устройства России и Бразилии делался неоднократно (Миркин, 2014, с. 135-137; Миркин, Добашина, 2017, с. 58). Эти экономики – во многом сырьевые. Идеология – «особого пути», идеи великой державы, сильного влияния в регионе. Уровень зрелости, место в мировой эконо-

6 Расчеты по той же методике, что и «Россия – Бразилия». Индекс RTS (в долл. США), индексы BOVESPA S&P/BVL Peru General Index, IPSA SANTIAGO DE CHILE, пересчитанные в доллары США, индекс NASDAQ.

7 Расчеты по той же методике, что и «Россия – Бразилия».

8 См.: (Lu Liu, 2012; Mayer, 2009), а также: Baur D. The Interdependence of Financial Markets -Econometric Modeling and Estimation. Inaugural-Dissertation zur Erlangung des Doktorgrades. Tübingen: Eberhard-Karls-Universität. 2004.

9 См.: (Elyasiani, Wanli Zhao, 2008; Searat et al., 2011; Mariničevaitė, Ražauskaitė, 2015), а также: Fedorova E. Interdependence of Emerging Eastern European Markets. Thesis for the degree of Doctor of Science (Economics and Business Administration). Lappeenranta: Lappeenranta University of Technology. 2013.

мике – сопоставимое для России и Бразилии. Обе страны рассматриваются, прежде всего, как сырьевые экономики (нефть, продовольствие, металлы). Всё это – предпосылки, но не сама причинно-следственная связь, создающая тесную связь финансовых рынков.

Однородные модели финансовых рынков

Давно выделены и исследованы модели финансовых рынков. Англо-саксонская – диверсифицированная ответственность на бизнес, высокая роль капитализации компаний, рынков акций и, в целом, финансовых рынков, небанковских институтов, меньшее значение кредита, долгов, банков и их активов (табл. 1). Континентальная модель – всё ровным счетом наоборот (табл. 1).

Хорошо известны причины отличий – разные модели коллективного поведения населения (розничных инвесторов)¹⁰. В англо-саксонской – мобильное население, обладающее высоким аппетитом к рискам, к независимости, любящее инновации. В континентальной модели – обратный вектор. Ясно видны скандинавская, азиатская (Япония, Южная Корея) и другие переходные модели финансовых рынков (в основе которых модели коллективного поведения населения и связанные с ними модели рыночных экономик).

Еще один известный факт – развивающиеся рынки (emerging markets) наиболее близки к континентальной модели (Восточная Европа, СНГ, Латинская Америка) или к азиатской (Китай). В этой связи очевидно, насколько схожи финансовые рынки (а это значит, что и модели поведения населения

Таблица 1. Модели финансовых рынков Европы и США

Модель поведения инвесторов	Банковские активы / ВВП, %, среднегодовые показатели, 2011-2015	Рыночная капитализация отечественных компаний / ВВП, %, среднегодовые показатели, 2001-2015	Займы нефинансовых организаций / ВВП, %, среднеквартальные показатели, 2001-2016	Банковские депозиты / ВВП, %, среднегодовые показатели, 2001-2014	Средняя доля небанковских институтов в финансовом секторе, %, 2015-2016 ¹¹
Англо-саксонская ¹²	251	99	149	93	33
Континентально-европейская ¹³	289	55	219	75	20

Источник: Всемирный банк, Всемирная федерация бирж (World Federation of Exchanges Database), Банк международных расчетов (BIS Total Credit Statistics), HelgiLibrary (Bank Assets (As % of GDP) by Country), МВФ (International Financial Statistics).

10 Подробный обзор см.: (Миркин, 2002, с. 196-231). См. также обзоры моделей финансовых рынков и различий в поведении розничных и оптовых инвесторов: (Лебедева, 2017; Миркин и др., 2017, с. 17-21; Aggarwal, Goodell, 2009; Breuer, Salzmann, 2012; Dupuy, Lavigne, 2008; Hens, Meier, 2015).

11 Швейцария – данные за 2015 год, остальные страны – 2016 год.

12 Австралия, Новая Зеландия, Великобритания, США, Канада. Доля небанковских институтов в финансовом секторе приведена для всех указанных стран, за исключением Новой Зеландии.

13 Австрия, Бельгия, Франция, Германия, Италия, Испания.

Таблица 2. Модели финансовых рынков России и Бразилии

Страна	Банковские активы / ВВП, %, среднегодовые показатели, 2010-2014	Рыночная капитализация отечественных компаний / ВВП, %, среднегодовые показатели, 2009-2016	Займы нефинансовых организаций / ВВП, %, среднеквартальные показатели, 2000-2016	Банковские депозиты / ВВП, %, среднегодовые показатели, 1993-2014	Доля небанковских институтов в финансовом секторе, %, 2015–2016,
Россия	73	41	69	22	< 10
Бразилия	96	49	123	43	< 10

Источник: Всемирный банк, Всемирная федерация бирж (World Federation of Exchanges Database), Банк международных расчетов (BIS Total Credit Statistics), HelgiLibrary (Bank Assets (As % of GDP) by Country), МБФ (International Financial Statistics).

как экономических агентов, модели экономики) России и Бразилии (табл. 2). И насколько они близки к континентальной модели (табл.1).

Еще одна общая черта этих рынков (как и всей группы развивающихся) – низкая капитализация рынков акций и очень низкая насыщенность деньгами, кредитами, банковскими активами. Она кратно ниже, чем в группе развитых стран (табл. 1, 2).

Модели поведения населения: Россия и Бразилия

Есть ли сходство в коллективном поведении населения в России и Бразилии и, соответственно, в том влиянии, которое оно оказывает на то, как устроена экономика и финансовые рынки в этих странах? И в той, и в другой стране значимую роль играют «ценности выживания». В развитых экономиках, на-

оборот, большее значение у ценностей «самовыражения»¹⁴. Выживание – не лучший способ создать крупные, стремящиеся к самостоятельному движению финансовые рынки.

Различия в коллективных моделях поведения хорошо видны в результатах международного социологического проекта «World Values Survey» (табл.3)¹⁵.

Очевидно, более высокая степень автономности людей в развитых экономиках (Германия, США, Нидерланды против России и Бразилии), гораздо большая ценность независимости и «тяжелой работы» (вместо «удачи и связей»), гораздо меньшая – «послушания» (табл. 3). Кратно большая степень доверия, чем на развивающихся рынках (что является ключевым для инвестирования). И гораздо меньшее стремление быть защищенными, быть равными по доходам, быть под государством, правительством, как гарантами выживания.

¹⁴ World Values Survey, Inglehart–Welzel Cultural Map. URL <http://www.worldvaluessurvey.org> (Accessed: 18.01.2018).

¹⁵ Многолетний академический проект, в котором по одной и той же методике и одним и тем же вопросам осуществляются опросы в различных странах с тем, чтобы выявить традиции, ценности, модели поведения населения и осуществить их сравнительный анализ. Открытая база данных и публикаций проекта расположена на: URL <http://www.worldvaluessurvey.org> (Accessed: 18.01.2018).

Таблица 3. Сравнительный анализ моделей коллективного поведения

Утверждение	Россия	Бразилия	Германия	США	Нидерланды
Я считаю себя автономным индивидом – в самой высокой степени	8,0	3,0	38,8	19,0	23,6
Какие качества особенно важны, чтобы воспитать их у детей в семье (выбрать не более 5)					
Независимость	37,8	37,6	73,5	53,6	60,7
Послушание	34,8	51,5	12,6	27,9	25,6
Большинству людей можно доверять	27,8	7,1	44,6	34,8	66,1
Доходы должны быть в наибольшей степени равными	34,4	25,9	16,3	9,2	7,0
Государственную собственность в бизнесе и промышленности нужно увеличить	23,0	18,2	4,1	2,3	2,0
Правительство должно нести больше ответственности за то, чтобы все граждане были обеспечены	41,9	39,0	12,0	8,5	4,8
Тяжелая работа не приносит успех – это дело удачи и связей	8,1	13,9	3,7	3,6	2,3

Источник: Международный проект «World Values Survey». URL: <http://www.worldvaluessurvey.org>. (Accessed: 18.01.2018). WV6_Results Brasil 2014 Technical record v.2016.01.01; WV6_Results Germany 2013 Technical record v.2016.01.01; WV6_Results Netherlands 2012 Technical record v.2016.01.01; WV6_Results Russia 2011 Technical record v.2016.01.01; WV6_Results United States 2011 Technical record v.2016.01.01.

И, наоборот, очевидно, что коллективная модель поведения (Россия, Бразилия) в кратно большей степени полагается на опеку государства, на меньшую автономность и независимость индивида, на вертикали («послушание»), на выравнивание доходов и, значит, меньшую толерантность к риску, на связи и удачу, как ключевые механизмы динамики в развивающемся обществе (и, в гораздо меньшей степени, на «тяжелую работу»).

Понятно, что именно такая коллективная модель поведения выстраивает модели экономики с высоко концентрированной собственностью, с крупными участиями государства, с вертикальными владениями. Она основа-

на на нерасположении населения к риску, к рисковым инвестициям и часто – к инновациям. Соответственно, возникает финансовый сектор, основанный на банках и долгах, с очень небольшими рынками акций и финансовых инноваций. Участие розничных и, в целом, местных инвесторов в них резко ограничено.

Это значит, что, когда на глобальном уровне мы видим связанное, параллельное движение финансовых рынков, то естественно полагать – оно вызывается не инвесторами внутри страны, тем более розничными (их роль невелика, они создают очень небольшие финансовые рынки), а прежде всего нерезидентами, глобальными инвесторами.

Роль глобальных инвесторов на внутренних рынках (Россия, Бразилия)

И у России, и у Бразилии открытый счет капитала. Доля нерезидентов в оборотах на рынке акций Московской биржи – 48%¹⁶, бразильской биржи ВЗ – 49%¹⁷. Источники однородны – как обычно, крупнейшие в мире центры портфельных инвестиций, из ко-

торых действуют институциональные инвесторы, работающие на глобальном уровне (табл. 4). Для России в 2016 г. – США (45,3% в структуре иностранных портфельных инвестиций в Россию), офшорный Люксембург (12,4%), Великобритания (5,7%). Велика роль офшоров (Ирландия – 4,9%, Нидерланды – 4,5% и традиционный для России Кипр – 2,7%) (табл. 4). Бразилия во многом повторяет ту же смысловую

Таблица 4. Страны – основные источники портфельных инвестиций в акции, декабрь 2016 г.

8 стран – главных источников портфельных инвестиций в акции	В Россию		В Бразилию	
	Млрд долл.	В % к итогу	Млрд долл.	В % к итогу
США	51,3	45,3	108,2	51,3
Люксембург	14,0	12,4	23,8	11,3
Гернси	х	х	12,7	6,0
Канада	х	х	10,7	5,1
Великобритания	6,5	5,7	9,2	4,4
Ирландия	5,6	4,9	7,7	3,6
Нидерланды	5,1	4,5	5,7	2,7
Кипр	3,1	2,7	х	х
Германия	2,9	2,6	х	х
Норвегия	2,9	2,6	4,6	2,2
Прочие	21,8	19,3	28,4	13,4
Всего инвестиции в акции от нерезидентов	113,2	100,0	211,0	100,0

Источник: IMF Coordinated Portfolio Investment Survey. Russian Federation, Brazil. CPIS. Derived Portfolio Investment Liabilities (All Economies) by Economy of Nonresident Holder (Derived from Creditor Data).

¹⁶ Moscow Exchange. Investor Presentation. December, 2017. Equities Market. January – November, 2017.

¹⁷ ВЗ – крупнейшая биржа Бразилии, созданная на базе слияния BM&FBovespa с внебиржевым организатором торговли. ВЗ Investor Relations. Monthly Presentation. BOVESPA Segment. January – December, 2017.

структуру инвестиций. США – 51,3%, Люксембург – 11,3%. Как и в случае с Россией, примерно 60% иностранных портфельных инвестиций приходит из США и Люксембурга. Из Великобритании – 4,4%, из Канады – 5,1%. Так же, как и в России, велика роль офшоров – Гернси – 6,0%, Ирландия – 3,6%, Нидерланды – 2,7%.

Таким образом, кто «питает» Россию и Бразилию иностранными портфельными инвестициями? Хорошо видны два одних и тех же ядра – из англо-саксонской модели (США + Великобритания + Ирландия + британские офшоры) и второго по значению мирового центра инвестиций – Нидерланды + Люксембург.

Это примерно одни и те же глобальные институты (инвестиционные и коммерческие банки, институциональные инвесторы, финансовые холдинги, основанные на них, хедж-фонды и др.).

Экономическая природа портфельных инвестиций нерезидентов в Бразилию и Россию

Расчеты показывают (табл.5), что волатильность и, соответственно, риски финансовых рынков России и Бразилии кратно выше, чем США.

Риск инвестирования в акции на рынках России и Бразилии был в 2,6 – 2,8 раз выше, чем в рынок NASDAQ (который сам по себе традиционно считается более рискованным, чем классический рынок акций Нью-Йоркской фондовой биржи). Риски инвестиций в рубль и реал примерно в два раза выше, чем в пару «доллар – евро».

Подобные наблюдения верны для всего периода 1990-х – 2010-х годов. Это значит, что экономическая природа иностранных портфельных инвестиций в финансовые активы России и Бразилии одна и та же – спекуляция

Таблица 5. Сравнение волатильности финансовых рынков России, Бразилии и США¹⁸

Показатель	Россия	Бразилия	США
Рынок акций			
	Индекс RTS	Индекс BOVESPA	Индекс NASDAQ
Стандартное отклонение доходности за день	2,3	2,6	0,9
Рынок валют			
	RUB/USD	BRL/USD	EUR/USD
Стандартное отклонение доходности за день	1,17	0,99	0,53
Стандартное отклонение доходности за день	1,17	0,99	0,53

¹⁸ Индекс RTS (в долл. США), индекс BOVESPA (пересчитан в долл. США). Исключено влияние курса бразильского реала к доллару США. Расчеты по данным о доходностях за период с 31.01.2008 по 29.09.2017 (на основе дневных данных на конец торгового дня). По валюте расчеты по данным за период с 22.06.2012 по 29.09.2017 (на основе дневных данных о доходностях на конец торгового дня).

прежде всего. Эти активы традиционно рассматриваются инвесторами как высоко спекулятивные, игровые, с высокой оборачиваемостью, для активно-го трейдинга.

Причинно–следственный механизм связанной динамики финансовых рынков России и Бразилии

Мы подошли ближе к объяснению связанной финансовой динамики. Ее предпосылки (анализ см. выше):

- схожие страны (модели экономики, финансовых рынков);
- очень небольшие, с малой емкостью местные финансовые рынки; подавленная роль внутренних, прежде всего розничных инвесторов;
- как следствие – зависимость динамики финансовых рынков от нерезидентов;
- однородные структуры иностранных портфельных инвестиций (США как ключевой центр, США + Люксембург – примерно 60% инвестиций, два ведущих ядра инвестирования в Россию и Бразилию – англо-саксонский + Нидерланды – Люксембург);
- совпадающие модели портфельного инвестирования – как спекулятивные (очень высокая волатильность и риски рынков).

Эти предпосылки значимы. Но для того, чтобы финансовые динамики действительно оказались связанными, нужно, чтобы глобальные инвесторы придерживались однородных моде-

лей поведения на финансовых рынках как России, так и Бразилии. Грубо говоря, чтобы инвестиционные решения по России и Бразилии как развивающимся рынкам, принимались бы в «одном пакете», исходя из схожего понимания причинно-следственных связей, ведущих либо к росту, либо к падению этих рынков.

Это возможно, если:

- Россия и Бразилия рассматриваются как страны-аналоги, схожие объекты инвестирования (см. выше);
- если инвесторы привязывают динамику этих финансовых рынков к какому-либо общим для них переменным, от которых, по их мнению, зависит судьба той или иной экономики и направление движения ее рынков.

Анализ показывает, что для финансовых рынков России и Бразилии одной из таких выбранных, общих переменных является мировая цена на нефть. Глобальный экспорт нефти и товаров, основанных на ней, многократно опережает по стоимостным объемам другие виды экспортируемого в мире сырья¹⁹. Расчеты показывают, что корреляция между ценами на нефть и природным газом колеблется в районе 0,7, ценами на нефть и продовольствие (пшеница, кукуруза, сахар, кофе) – в пределах 0,7–0,8, ценами на нефть и цветными металлами (алюминий, медь) – в границах 0,6–0,9, ценами на нефть и драгоценными металлами (золото, серебро, платина) – от 0,6 до 0,85²⁰. По сути, в части мировых цен сырье ведет себя на длинных временных дистанциях как «стоя» (при всех цено-

19 UN & WTO International Trade Center. Trade Map – International Trade Statistics. URL: www.trademap.org (Accessed: 12.01.2018).

20 Расчеты по данным за период с 22.06.2012 по 29.09.2017, Bloomberg (на основе дневных данных на конец торгового дня).

вых разрывах и временно разнонаправленных динамиках по разным группам товаров), в которой доминирует цена на нефть как на крупнейший объект в глобальном экспорте сырья.

Для финансовых рынков России и Бразилии цена на нефть стала «основным поводом». Коэффициент корреляции между рынком акций России и мировой ценой на нефть «Брент» – 0,87, между рынком акций Бразилии и той же ценой на нефть – 0,82²¹.

Это значит, что основой принятия решений глобальных инвесторов по действиям на рынках акций России и Бразилии являются три детерминанты:

а) динамика цен на нефть (грубо говоря, их падение означает будущее движение вниз на рынках акций России и Бразилии и наоборот). Соответственно этому и действуют инвесторы (их трейдеры), ежедневно принимая решения;

б) тесная связанность динамики акций России и Бразилии. То есть инвесторы (их трейдеры), наблюдая ту или иную динамику на одном рынке акций (России или Бразилии), автоматически ожидают, что другой рынок будет повторять это движение и, соответственно этому, «покупают» или «продают». Коэффициент корреляции рынков акций России и Бразилии – 0,91. Финансовые рынки России и Бразилии достаточно глубоко пересекаются и по времени. В Бразилии биржи начинают работать, когда в России самый разгар торгового дня (зимой, например, 15.00 в Москве – это 9.00 в Сан-Паулу и 7.00 в Нью-Йорке)²²;

в) и рядом «дремлет», как детерминанта, динамика рынка акций США – как крупнейшего ядра глобальных финансов в этом сегменте. Эта связь то усиливается, то сходит на нет. Коэффициент корреляции «Россия – США (NASDAQ)» – 0,64, «Бразилия – США (NASDAQ)» – 0,61²³.

Эти три детерминанты и описывают однородную модель коллективного поведения глобальных инвесторов на рынках акций России и Бразилии.

На валютных рынках России и Бразилии картина схожа. Точно также три детерминанты, но место курсов акций США занимает валютный курс доллар/евро как двух мировых резервных валют (в них номинированы более 90% глобальных финансовых активов). Имеются в виду:

а) динамика цен на нефть. И рубль, и бразильский реал признаны сырьевыми валютами. Коэффициент корреляции между курсом рубля к доллару и ценами на нефть «Брент» – -0,92, между курсом реала к доллару и ценами на нефть «Брент» – -0,9²⁴. Т. е. рост цен на нефть вызывает укрепление рубля или реала к доллару (падение количества рублей или реалов за доллар). И, наоборот, снижение цен на нефть приводит к ослаблению рубля или реала к доллару (увеличение количества рублей или реалов за доллар);

б) жесткая связь динамики рубля и бразильского реала. То есть инвесторы (их трейдеры), наблюдая ту или иную динамику на одном рынке валют (России или Бразилии), неизбежно предполагают, что другой рынок повторит это движение и, соответственно этому,

21 Расчеты по данным за период с 22.06.2012 по 29.09.2017, индекс RTS (в долл. США), индекс BOVESPA (пересчитан в долл. США), цена на нефть «Брент» (ICE), Bloomberg (на основе дневных данных на конец торгового дня).

22 Расчеты по той же методике и за тот же период времени.

23 Расчеты по той же методике и за тот же период времени.

24 Расчеты по данным за период с 22.06.2012 по 29.09.2017, Bloomberg (на основе дневных данных на конец торгового дня).

«покупают» или «продают». Коэффициент корреляции рубля и бразильско-го реала – 0,94²⁵;

в) третья по значению детерминанта – курс доллар/евро. Коэффициент корреляции между курсом рубля к доллару и курсом доллара к евро – -0,72, между курсом реала к доллару и ценами на нефть «Брент» – -0,74²⁶. Это означает, что укрепление доллара к евро вызывает ослабление рубля и реала к доллару и наоборот.

Эти причинно-следственные связи уже больше 20 лет заложены как детерминанты в поведении крупных инвесторов-нерезидентов. Они «переданы» и укоренились в мышлении и внутренних инвесторов в России и Бразилии – корпоративных, финансовых институтов, розничных, составляя саму ткань их ежедневных решений по покупке-продаже финансовых активов. Они надолго сохраняют характер финансовых рынков России и Бразилии как спекулятивных, высокоскоростных, не связанных с портфельным инвестированием на длинных временных дистанциях, полностью зависящих от внешних факторов. Дают возможности прогнозировать их динамику, риски, способности вызывать регулярные экономические кризисы.

Такие модели поведения инвесторов, встроенные в мировые финансы (Россия и Бразилия – частные примеры), должны быть объектом трансформаций, «созидательного разрушения» со стороны экономических властей, если они стремятся создавать в своих странах крупные развитые финансовые рынки, имеющие глобальное значение и приносящие инвестиции для роста и модернизации своих экономик.

Какую роль в динамике финансовых рынков России и Бразилии играют реальная структура экономики, товарного экспорта и другие фундаментальные факторы?

Вложения в акции и валюту на рынках России и Бразилии уже четверть века рассматриваются глобальными инвесторами как высокоспекулятивные, очень рискованные. Во многом осуществляются в рамках операций кэрри-трейд или внутридневного скальпирования. В этих рамках фундаментальный анализ рынков обычно имеет второстепенное значение. Грубо говоря, инвесторы в большей мере вкладываются в «страну», в «сам рынок» в целом, в портфели из акций нескольких крупнейших эмитентов, формирующих 80–90% оборота рынка, в фондовый индекс или в несколько компаний – «таргетов» (целевых для спекулятивной игры). Рынки очень волатильны, у акций – большая оборачиваемость. Формирование портфелей из акций и валюты на длинный срок (где как раз очень нужен фундаментальный анализ на макро- и микроуровнях) на таких рынках, как Россия и Бразилия, играет второстепенное значение.

В этой связи пока в фундаментальных факторах (геополитика, динамика экономики, ее структура, межстрановые связи, положение системно значимых компаний и т. п.) не происходит крупной дестабилизации, конъюнктура финансовых рынков России и Бразилии основывается на моделях поведения инвесторов (они рассмотрены выше), для которых они скорее являются фоновыми.

25 Расчеты по той же методике и за тот же период времени.

26 Расчеты по данным за период с 22.06.2012 по 29.09.2017, Bloomberg (на основе дневных данных на конец торгового дня).

Список литературы

Лебедева К.М. (2017). Модели поведения инвесторов на европейских финансовых рынках. *Банковские услуги*, (4). 20-24.

Миркин Я.М., Добашина И.В. (2017). Синхронизация движения капиталов: Россия и Бразилия. *Экономическая наука современной России*, 4 (79). 58-62.

Миркин Я.М. (2002). *Рынок ценных бумаг России. Воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития*. М.: Альпина Пабlishер. 624.

Миркин Я.М. (2014). *Финансовый конструктивизм*. М.: Лингва-Ф. 360.

Миркин Я.М. [и др.]. (2017). *Финансовые рынки Евразии: устройство, динамика, будущее*. М.: Магистр. 384.

Aggarwal R., Goodell J.W. (2009). Markets and Institutions in Financial Intermediation: National Characteristics as Determinants. *Journal of Banking & Finance*, 33 (10). 1770-1780.

Baig T., Goldfajn I. (2000). *The Russian Default and the Contagion to Brazil*. IMF Working Paper, WP/00 /160. Washington, DC: IMF. 47.

Breuer W., Salzmänn A. J. (2012). National Culture and Household Finance. *Global Economy and Finance Journal*, 5 (1). 37-52.

Dupuy C., Lavigne St. (2008). Investment Behaviors of the Key Actors in Capitalism: when Geography Matters. *Cahiers du GRES*, (4). URL: https://www.researchgate.net/publication/5081642_Investment_behaviors_of_the_key_actors_in_capitalism_when_geography_matters (Accessed: 12.01.2018)

Elyasiani E., Wanli Zhao (2008). International Interdependence of an Emerging market: the Case of Iran. *Applied Economics*, (40). 395-412.

Hens T., Meier A. (2015). Behavioral Finance: The Psychology of Investing. 45. URL: https://www.researchgate.net/publication/283488173_Behavioral_Finance_The_Psychology_of_Investing (Accessed: 12.01.2018)

Lu Liu. (2012). *Essays on Financial Market Interdependence*. Lund: Lund University. 105.

Mariničevaitė T., Ražauskaitė J. (2015). The Relevance of CBOE Volatility Index to Stock Markets in Emerging Economies. *Organizations and Markets in Emerging Economies*, 16 (1). 93-106.

Mayer J. (2009). *The Growing Interdependence between Financial and Commodity Markets*. Geneva: UNCTAD. 28.

Searat A. [et al]. (2011). Comovement Between Emerging and Developed Stock Markets: An Investigation Through Cointegration Analysis. *World Applied Sciences Journal*, 12 (4). 395-403

Toshniwal G. (2012). Brazil and Russia During Financial Crisis: A Tale of Two Commodity Exporters. *Harvard Business Law Review*. (2). 200 – 234.

References

Aggarwal R., Goodell J.W. (2009). Markets and Institutions in Financial Intermediation: National Characteristics as Determinants. *Journal of Banking & Finance*, 33 (10). 1770-1780.

Baig T., Goldfajn I. (2000). *The Russian Default and the Contagion to Brazil*. IMF Working Paper, WP/00 /160. Washington, DC: IMF. 47.

Breuer W., Salzmänn A. J. (2012). National Culture and Household Finance. *Global Economy and Finance Journal*, 5 (1). 37-52.

Dupuy C., Lavigne St. (2008). Investment Behaviors of the Key Actors in Capitalism: when Geography Matters. *Cahiers du GRES*, (4). URL: https://www.researchgate.net/publication/5081642_Investment_behaviors_of_the_key_actors_in_capitalism_when_geography_matters (Accessed: 12.01.2018)

Elyasiani E., Wanli Zhao (2008). International Interdependence of an Emerging market: the Case of Iran. *Applied Economics*, (40). 395–412.

Hens T., Meier A. (2015). Behavioral Finance: The Psychology of Investing. 45. URL: https://www.researchgate.net/publication/283488173_Behavioral_Finance_The_Psychology_of_Investing (Accessed: 12.01.2018)

Lebedeva K.M. (2017). Investors' Behavior Models in European Financial Markets. *Bankovskie uslugi*, (4). 20-24.

Lu Liu. (2012). *Essays on Financial Market Interdependence*. Lund: Lund University. 105.

Mariničevaitė T., Ražauskaitė J. (2015). The Relevance of CBOE Volatility Index to Stock Markets in Emerging Economies. *Organizations and Markets in Emerging Economies*, 16 (1). 93-106.

Mayer J. (2009). *The Growing Interdependence between Financial and Commodity Markets*. Geneva: UNCTAD. 28.

Mirkin Ya.M., Dobashina I.V. (2017). Synchronization of Capital Flows: Russia and Brazil. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoi Rossii*, 4 (79). 58-62.

Mirkin Ya.M. (2002). *The Russian securities market. Influence of fundamental factors, forecast and development policy*. Moskva: Al'pina Publisher. 624.

Mirkin Ya.M. (2014). *Financial constructivism*. Moskva: Lingva-F. 360.

Mirkin Ya.M. [et al.]. (2017). Financial markets of Eurasia: design, dynamics, future. Moskva: Magistr. 384.

Searat A. [et al.]. (2011). Comovement Between Emerging and Developed Stock Markets: An Investigation Through Coinegration Analysis. *World Applied Sciences Journal*, 12 (4). 395-403

Toshniwal G. (2012). Brazil and Russia During Financial Crisis: A Tale of Two Commodity Exporters. *Harvard Business Law Review*. (2). 200 – 234.

Информация об авторах

Яков Моисеевич Миркин, доктор экономических наук, профессор, заведующий отделом международных рынков капитала, Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова Российской академии наук

117997, Российская Федерация, Москва, Профсоюзная ул., 23
yakov.mirkin@gmail.com

Карина Максимовна Лебедева, аспирант, Финансовый университет при Правительстве РФ

125993, Российская Федерация, Москва, Ленинградский проспект, 49
herbst-tag01@yandex.ru

About the Authors

Yakov M. Mirkin, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of International Capital Markets Senior Researcher, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences

23, ul. Profsoyuznaya, Moscow, Russian Federation, 117997
yakov.mirkin@gmail.com

Karina M. Lebedeva, Post-graduate student, Financial University under the Government of the Russian Federation

49, pr. Lenengradsky, Moscow, Russian Federation, 125993
herbst-tag01@yandex.ru

DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-170-184

Юрий Дмитриевич КВАШНИН

Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова Российской академии наук
Профсоюзная ул., 23, Москва, 117997, Российская Федерация
ykvashnin@gmail.com

Республика Кипр как перевалочная база для иностранного капитала

АННОТАЦИЯ. Политика кипрских властей, направленная на привлечение иностранного капитала, имеет глубокие исторические корни. Создав гибкую налоговую систему, уже в первые годы существования Кипра как независимого государства кипрские власти сумели привлечь на остров многочисленные зарубежные судоходные компании, а в 1970-е гг. Кипр утвердился в роли регионального финансового хаба, через который осуществлялось экономическое сотрудничество между странами Запада и Ближнего Востока. Наибольший расцвет Кипра пришелся на 1990-е – 2000-е гг., когда благодаря благоприятному режиму налогообложения, конфиденциальности совершения сделок, удачному географическому расположению, облегченному визовому режиму и ряду других факторов он стал главной перевалочной базой для капитала из стран Восточной Европы, прежде всего – из России. Однако будущее Кипра как международного финансового центра находится под вопросом. Под давлением ЕС, ОЭСР и ряда отдельных стран кипрские власти вынуждены приводить свое налоговое законодательство в соответствие с международными нормами.

Негативное воздействие на инвестиционный имидж страны оказал национальный банковский кризис 2012–2013 гг., за

которым последовали крах крупнейших национальных банков, резкое ухудшение макроэкономических показателей и осуществление правительством ряда реформ, объективно снижавших привлекательность Кипра в глазах компаний международного бизнеса. В этих условиях кипрские власти предприняли ряд мер, направленных на недопущение оттока иностранного капитала, включая отмену налога на недвижимость в жилом фонде, продление льгот для новых налоговых резидентов и введения упрощенной процедуры предоставления кипрского гражданства за инвестиции. Благодаря этим нововведениям Кипру удалось не только сохранить интерес со стороны ТНК российского происхождения, но и привлечь инвестиции малых и средних компаний, в первую очередь – работающих в сфере информационно-коммуникационных технологий.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: Республика Кипр, прямые иностранные инвестиции, инвестиции в недвижимость, офшоры, деофшоризация, компании международного бизнеса, российско-кипрские связи

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: Квашнин Ю.Д. (2018). Республика Кипр как перевалочная база для иностранного капитала. *Контурь глобальных трансформаций:*

политика, экономика, право, 11 (1). 170-184. DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-170-184

Статья подготовлена за счет гранта
Российского научного фонда (проект

№14-28-00097 «Оптимизация российских внешних инвестиционных связей в условиях ухудшения отношений с ЕС») в ИМЭМО имени Е.М. Примакова РАН.

DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-170-184

Yury D. KVASHNIN

Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations,
Russian Academy of Sciences
23, ul. Profsoyuznaya, Moscow, Russian Federation, 117997
ykvashnin@gmail.com

The Republic of Cyprus as a Transit Point for Foreign Capital

ABSTRACT. *The policy of the Cypriot authorities, aimed at attracting foreign capital, is deeply rooted in history. Having created a flexible tax system, since its first years as an independent state Cyprus has managed to attract numerous foreign shipping companies and in the 1970s it turned into a regional financial hub through which economic cooperation between the countries of the West and the Middle East was carried out. The Cypriot economy flourished in the 1990s – 2000s, when thanks to favorable taxation regime, transaction confidentiality, convenient geographical location, eased visa regime and a number of other factors it became the main transit point for capital from Eastern Europe, first of all – from Russia. However, the future of Cyprus as an international financial center is in question. Under the pressure of the EU, OECD and a number of individual countries, the Cypriot authorities are forced to bring their tax legislation in line with international standards.*

Negative impact on the investment image of the country was rendered by the national 2012-2013 banking crisis, followed by

the collapse of the largest national banks, a sharp deterioration in macroeconomic indicators and the implementation by the government of a number of reforms that affected the attractiveness of Cyprus in the eyes of international business companies. In these circumstances, the Cypriot authorities have taken a number of measures aimed at preventing the outflow of foreign capital, including the abolition of the property tax in the housing stock, the extension of benefits for new tax residents and the introduction of a simplified procedure for the granting of Cypriot citizenship for investments. Thanks to these innovations, Cyprus managed not only to retain interest from TNCs of Russian origin, but also to attract investments of small and medium-sized companies, primarily those working in the field of information and communication technologies.

KEYWORDS: *the Republic of Cyprus, foreign direct investment, investment in real estate, offshore, deoffshorization. international business companies, Russian-Cypriot relations*

FOR CITATION: Kvashnin Yu. D. (2018). The Republic of Cyprus as a Transit Point for Foreign Capital. *Outlines of global transformations: politics, economics, law*, 11 (1). 170-184. DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-170-184

ACKNOWLEDGMENTS: *The article was prepared at the expense of the grant of the Russian Science Foundation (Project No. 14-28-00097 "Optimization of Russian foreign investment ties under deterioration of relations with the EU") at the Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences.*

Иностранный капитал на Кипре: история и современность

«Офшор» – это первое слово, которое приходит на ум при характеристике сложившейся на Кипре экономической модели. На самом острове оно употребляется нечасто. Во всех официальных документах подчеркивается, что Кипр офшором не является, а действующие в стране фирмы, ранее называвшиеся «офшорными», с 2004 г. фигурируют под более благозвучным термином «компании международного бизнеса» (Orphanides, Syrighas, 2012, p. 24). И на это есть серьезные основания. Исторически Кипр развивался не как «классический» офшор, а как низконалоговая юрисдикция, конкурентные преимущества которой были связаны не только с благоприятным режимом налогообложения и конфиденциальностью совершения сделок, но и с другими факторами (удачное географическое расположение, наличие особых отношений с рядом стран и пр.).

Меры по привлечению международного бизнеса стали осуществляться кипрскими властями с первых лет существования Кипра как независимого государства. В 1963 г. был принят ряд законов, устанавливавших льготный налоговый режим для коммерческих судоходных компаний. Благодаря этому очень быстро Кипр вошел в число лидирующих стран с «удобным» флагом, предлагающих судовладельцам низкие налоговые ставки, небольшие регистрационные сборы, простую процедуру регистрации, и не предъявляющих никаких требований в отношении гражданства членов экипажа. На сегодняшний день Кипр располагает третьим по величине торговым флотом в ЕС и развитой портовой инфраструктурой¹; вклад коммерческого судоходства в экономику страны составляет порядка 7%.

Курс на превращение Кипра в международный финансовый и деловой центр был продолжен в 1970-е годы. Вторжение турецких вооруженных сил на остров и оккупация северной его части привели к тяжелому экономическому кризису и заставили правительство в 1975 и 1977 гг. принять новые меры, стимулирующие приток иностранного капитала. В частности, были внесены поправки в налоговое законодательство, в соответствии с которыми для компаний международного бизнеса вводился низкий (но не нулевой, как в «классических» офшорах) корпоративный налог в размере 4,25%. Отметим, что ставка на транснационализацию экономики и развитие рынка финансовых услуг – это не кипрское изобретение, а общие тренд, характерный для небольших островных государств, которые в условиях деиндустриализа-

1 Υπουργείο Ματαφορών, Επικοινωνιών και Εργών. URL: http://www.mcw.gov.cy/mcw/dms/dms.nsf/eu_gr/eu_gr?OpenDocument (Accessed: 15.12.2017).

ции и заката традиционных отраслей народного хозяйства были вынуждены формировать новую экономическую специализацию.

Благодаря налоговым льготам и созданию привлекательной институциональной среды для ведения бизнеса Кипр сумел привлечь множество зарубежных компаний, которые вели деятельность в странах Восточного Средиземноморья. В основном это были корпорации из стран Западной Европы, имевшие интересы на Ближнем Востоке, и ближневосточные компании, для которых работать на Кипре было удобнее и безопаснее, чем у себя на родине (McKee D. et al, 2000, p. 181-182). Немаловажную роль в становлении Кипра как регионального финансового хаба сыграла начавшаяся в 1975 г. и растянувшаяся на 15 лет гражданская война в Ливане – стране, ранее бывшей главным банковским центром арабского мира. В 1970-е гг. на Кипре сформировалась влиятельная ливанская диаспора, инвестировавшая значительные средства в развитие кипрской экономики. В настоящее время на острове проживают порядка 20 тыс. выходцев из Ливана и работают 9 ливанских банков; ливанцы покупают недвижимость на Кипре и получают кипрский вид на жительство за инвестиции.

После распада социалистической системы Кипр стал главной перевалочной базой для капитала из постсоветских стран, в первую очередь – Российской Федерации и Украины. Тесные корпоративные связи возникли не на пустом месте: во время холодной войны Советский Союз и Кипр активно

взаимодействовали в политической, экономической и гуманитарной сферах². Политическому диалогу в немалой степени способствовало тесное сотрудничество на партийном уровне – между КПСС и Прогрессивной партией трудового народа Кипра (АКЭЛ), которая до сих пор является одной из самых влиятельных политических сил на острове³.

В 1982 г. Кипр вошел в число стран, с которыми Советский Союз подписал соглашение «Об избежании двойного налогообложения доходов и имущества». Сразу после распада СССР кипрские власти предоставили гражданам России безвизовый въезд на территорию страны (визовый режим был введен лишь в 2004 г., после вступления Кипра в Евросоюз, однако для россиян действует упрощенная процедура выдачи виз). Большой интерес российского бизнеса к использованию Кипра в качестве «налоговой гавани» был отмечен уже 1992 г., когда всего за 10 месяцев россиянами было зарегистрировано более 300 офшорных компаний⁴. При этом многие из этих компаний (а также кипрских банков, работавших на Кипре), как неоднократно отмечалось в зарубежной прессе, служили «прачечной» для отмывания денег, нажитых незаконным путем.

Другой страной, осуществлявшей финансовые операции через Кипр в 1990-е гг., стала Югославия. По данным на 1995 г. сербами и черногорцами было зарегистрировано порядка 500 компаний, крупнейшие югославские банки открыли на Кипре свои представительства. Некоторые из них были на-

2 Melakopides C. On the "Special" Nature of the Russia–Cyprus Relationship. *Russian International Affairs Council*. 2017. URL: <http://rus-siancouncil.ru/en/analitics-and-comments/analitics/on-the-special-nature-of-the-russia-cyprus-relationship/> (Accessed: 21.01.2018).

3 Многие члены АКЭЛ (в том числе президент Республики Кипр в 2008–2013 гг. Димитрис Христофиас), получили образование в СССР и свободно говорят по-русски.

4 Off-shore на Кипре. *Коммерсант*. 19.10.1992.

прямую связаны с югославским правительством и использовались, среди прочего, для ведения торговых операций, включая закупку вооружений в обход действовавших против Югославии международных санкций. В связи с этим Кипр неоднократно сталкивался с обвинениями в сотрудничестве с неугодными странам Запада режимом С. Милошевич. В частности, председатель парламентского комитета и будущий президент Кипра Т. Пападопулос был уличен США в том, что принадлежавшая ему фирма служила «ширмой» для сербского бизнеса⁵.

Таким образом, в 1970–1990-е гг. Кипр сумел в полной мере воспользоваться своим географическим положением, а также тесными экономическими и политическими связями со странами Ближнего Востока, Балканского полуострова и Восточной Европы, и стать востребованной юрисдикцией для работы иностранных компаний. Возросшую роль страны в международном движении капитала лучше всего иллюстрирует статистика по движению прямых инвестиций: если в 1996 г. накопленные Кипром ПИИ составляли 0,3 млрд долл. США, то в 2003 г. (накануне вступления в ЕС) – уже 6,8 млрд. Еще более стремительным был рост кипрских инвестиций, главным источником которых являются ранее вывезенные на Кипр иностранные капиталы – с 0,1 млрд до 2,1 млрд долл. за тот же период⁶.

Вместе с тем ориентация на привлечение капитала из стран с переходной экономикой и многочисленные случаи использования Кипра для легализации нелегальных доходов были сопря-

жены с очевидными репутационными издержками. Крупные западноевропейские компании обходили Кипр стороной, предпочитая ему юрисдикции, не фигурировавшие в «черных» и «серых» списках офшоров и имевших более высокий страновой рейтинг (например, Нидерланды). Почти все ТНК, управление которыми осуществляется через Кипр, – это компании из стран бывшего СССР. Ни одна из 500 крупнейших компаний мира не имеет штаб-квартиры на Кипре. Приходу на остров западных ТНК препятствовало также сравнительно небольшое число подписанных договоров об избежании двойного налогообложения, благодаря которым можно было бы «создавать разветвленные структуры, в которых активы, генерирующие доходы, находятся в одних странах, центры держания активов – в других, собственники – в третьих» (Миркин, 2014, с. 194). Другой серьезный недостаток Кипра – слабое развитие рынка ссудного капитала. Кипрской фондовой бирже торгуются в основном национальные (а также греческие), поэтому российские компании, пытающиеся привлечь финансирование за рубежом, проводят размещение ценных бумаг в других странах. В целом среди юрисдикций с благоприятным налоговым режимом Кипр находится далеко не на первых ролях, по объему входящих и исходящих прямых инвестиций существенно уступая ряду других стран и зависимых территорий (см. табл. 1).

Особенности налогового законодательства стали основной причиной (наряду с неопределенностью перспектив реинтеграции острова), по которой

5 Cyprus Shores Wash Dirty Money. *The New York Times*. June 15, 1995. URL: <http://www.nytimes.com/1995/06/15/world/cyprus-shores-wash-dirty-money.html?pagewanted=all> (Accessed: 15.12.2017).

6 UNCTADSTAT. Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual, 1970–2016. URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> (Accessed: 15.12.2017).

процесс вступления Кипра в Европейский союз растянулся на 14 лет. Поданная в 1990 г. заявка была принята спустя три года, однако де-факто переговоры начались лишь в 1998 г. и главным камнем преткновения стал вопрос о повышении корпоративного налога, находившегося на гораздо более низком уровне, чем в странах ЕС. Под давлением ЕС в 2002 г. на Кипре была проведена масштабная налоговая реформа, в рамках которой была ликвидирована налоговая дифференциация между местными компаниями и компаниями международного бизнеса: для всех них стала действовать единая 10-процентная ставка. В то же время от налогов освобождались полученные на Кипре и за рубежом дивиденды, прибыль от операций с акциями и другими ценными бумагами, а также прибыль, полученная от работы постоянных пред-

ставительств за рубежом. За счет повышения косвенных налогов кипрские власти смогли снизить ставки подоходного налога, что должно было повысить интерес к Кипру со стороны физических лиц, планирующих стать его налоговыми резидентами.

Другой связанный с Кипром вопрос, поставленный на повестку в связи с его вступлением в ЕС, – это создание механизмов по международному обмену корпоративной и финансовой информацией, в первую очередь касавшейся конечных бенефициаров зарегистрированных на острове юридических лиц. С точки зрения кипрских властей было важно оттянуть принятие соответствующих мер, чтобы не отпугнуть компании международного бизнеса, прежде всего – российские (Ledyaeva et al., 2013, p. 13), для которых одним из главных мотивом прихода в эту страну

Таблица 1. Накопленные Кипром входящие и исходящие прямые инвестиции в сравнении с другими юрисдикциями (млн долл. США в текущих ценах)

Страна	2007		2010		2013		2016	
	Входящие	Исходящие	Входящие	Исходящие	Входящие	Исходящие	Входящие	Исходящие
Гонконг	1 147 889	1 029 048	1 067 520	943 938	1 352 022	1 240 693	1 591 627	1 527 880
Сингапур	420 877	346 292	632 760	466 129	896 946	613 009	1 096 320	682 404
Ирландия	203 683	150 060	285 575	340 114	408 780	535 074	839 563	832 742
Нидерланды	767 456	945 453	588 077	968 105	779 056	1 147 097	801 136	1 255 954
БВО*	119 562	238 597	264 662	377 280	507 341	592 567	633 706	866 764
Каймановы о-ва	98 868	58 635	149 652	92 488	225 150	115 340	353 568	204 992
Люксембург	137 380	116 252	172 257	187 027	111 918	119 296	245 450	230 037
Кипр	18 191	9 253	198 097	197 454	212 897	203 225	171 213	169 668
Мальта	111 756	57 183	129 770	60 596	184 387	80 109	170 221	65 521

*БВО – Британские Виргинские острова

Источник: UNCTADSTAT. Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual, 1970-2016. URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> (Accessed: 15.12.2017).

стало сокрытие информации о владельцах компаний и их доходах. Несмотря на то что после в 2000-е гг. Кипр в значительной мере адаптировал свое законодательство к международным нормам, по некоторым вопросам он отстаивал свою позицию, даже рискуя остаться в меньшинстве. Один из таких примеров – отказ Кипра ратифицировать Конвенцию ОЭСР по борьбе с подкупом иностранных должностных лиц при осуществлении международных коммерческих сделок.

Таким образом, процесс деофшоризации Кипра оказался растянут во времени. В 2000-е гг. страна упрочила свое положение перевалочной базы для иностранного капитала, и объем поступавших в страну инвестиций (равно как и исходящих капиталовложений) продолжал расти. Правда, этот рост был обусловлен преимущественно одним преходящим фактором, а именно экономическим подъемом в России. Чем богаче становились российские компании, тем большие финансовые потоки шли через остров. При этом речь шла не только об инвестициях, «путешествующих по кругу», но и о российском капитале, который через Кипр направлялся в третьи страны, в первую очередь – страны СНГ и Балканского полуострова, которые в первом десятилетии XXI в. стали крупными получателями российских ПИИ (Кузнецов, 2016).

Банковский кризис и реформы середины 2000-х

В период до мирового финансового кризиса 2008 г. успешное развитие экономики Кипра обеспечивалось быстрым расширением банковского сектора, строительства и операций с недвижимостью. К началу кризиса кипрские банки аккумулировали весьма значительные капиталы, которые в

2010 г. составили 896% ВВП, при том что в среднем по ЕС этот показатель составлял всего 357% (Stephanou, 2011, p. 123). Свободные средства направлялись на ипотечное кредитование, подогревавшее рост «мыльного пузыря» на рынке недвижимости, цены на которую с 2000 по 2009 г. увеличились в 2,3 раза (Hardouvelis, Gkionis, 2016), приобретение активов за рубежом (так, «Банк Кипра» стал основным владельцем российского «Юниаструм Банка» и украинского «АвтоЗАЗбанка») и скупку «токсичных» облигаций других государств, включая Грецию.

Главный удар по банковской системе острова был нанесен в октябре 2011 г., когда на саммите стран еврозоны была достигнута договоренность о списании частными инвесторами более 53,5% номинальной стоимости долга Греции. В результате этого потери «Банка Кипра» составили 1,3 млрд, «Кипрского народного банка» – 2,5 млрд, а третьего по величине «Хелленик Банка» – 100 млн евро. Уровень достаточности капитала первого уровня «Кипрского народного банка» уже в начале 2012 г. упал ниже пороговой для стран ЕС 9-процентной отметки, что поставило его на грань банкротства и вынудило просить правительство о проведении рекапитализации.

Банковский кризис на Кипре усугублялся непростой ситуацией с государственными финансами. В 2009 г. в бюджете Кипра, до кризиса сводившемся с профицитом, образовался дефицит размером в 6% ВВП страны, который с тех пор стал хроническим. Государственный долг Кипра с 2008 по 2012 г. вырос с 48,9 до 85,8% ВВП, что привело к резкому росту доходности кипрских гособлигаций. Кроме того, в июле 2011 г. произошла крупнейшая в истории острова техногенная катастрофа – взрыв боеприпасов на военно-морской базе «Эвангелос Флоракис», в результа-

те которого была на время выведена из строя крупнейшая электростанция, на которой вырабатывалось до половины всей потребляемой на острове электроэнергии (Верещагина, 2013, с. 125).

В конце того же года Кипр на льготных условиях (4,5% годовых сроком на 4,5 года) получил от России кредит в 2,5 млрд евро. Эти средства могли на время залатать бюджетные «дыры», но их было явно недостаточно для рекапитализации банков. После того как в июне 2012 г. агентство Fitch понизило кредитный рейтинг страны до уровня «BB+» (уровень кредитоспособности ниже достаточного), Кипр был вынужден обратиться за помощью к «тройке» кредиторов – Международному валютному фонду, Европейскому центробанку и Еврокомиссии.

Льготный кредит был предоставлен, но на двух условиях. Первое из них – стандартное для всех стран-получателей льготных займов – переход к ограничительной бюджетной политике. Второе условие – ставшее для многих неожиданностью – введение кипрским правительством единовременного налога на банковские депозиты. По первоначальному варианту (так называемый план «А») под действие налога попадали все без исключения депозиты вне зависимости от финансовой устойчивости того банка, в котором они хранились. Это означало, что помимо «Кипрского народного банка» и «Банка Кипра» «стрижка» депозитов распространялась на относительно стабильный «Хелленик Банк», а также дочерние структуры и филиалы зарубежных банков, работающих на острове.

Ставка по налогу для мелких вкладов на сумму менее 100 тыс. евро должна была составить 6,75%, для вкладов, превысивших эту величину, – 9,9%. Чтобы не допустить массового снятия вкладов, власти страны объявили о введении банковских каникул и временной заморозке счетов (Квашнин, 2013).

Однако план изъятия депозитов был раскритикован как внутри страны, но и за ее пределами. Наиболее жесткие комментарии последовали со стороны России и Великобритании, граждане которых, наряду с самими киприотами, были основными держателями вкладов на Кипре. По словам британского премьер-министра Д. Кэмерона, план «А» шел вразрез с действовавшей в странах ЕС системой страхования вкладов, которая была призвана гарантировать сохранность средств граждан, обладающих небольшими сбережениями⁷. Важно оговориться, что формально налогообложение депозитов не противоречило действующим в стране законом (вклады страхуются на случай прекращения деятельности банка, а не от налоговой политики государства), однако с точки зрения духа закона это было серьезное нарушение государством взятых на себя обязательств. Еще более резкое заявление было сделано президентом России В.В. Путиным, который назвал решение по Кипру «несправедливым, непрофессиональным и опасным»⁸.

На голосовании в парламенте проект налога на депозиты провалился, и правительство приступило к разработке плана «Б». Во-первых, государство оставило в неприкосновенности depo-

7 David Cameron: Cyprus shows that Coalition's economic course is the right one. *The Telegraph*. 25.03.2013. URL: <http://www.telegraph.co.uk/finance/financialcrisis/9952639/David-Cameron-Cyprus-shows-that-Coalitions-economic-course-is-the-right-one.html> (Accessed: 01.12.2017).

8 Путин назвал введение на Кипре налога на вклады опасным решением. *Взгляд*. 18.03.2013. URL: <http://www.vz.ru/news/2013/3/18/624821.html> (Дата обращения: 01.12.2017).

зители менее 100 тыс. евро. Во-вторых, от налога освобождались все банки, за исключением тех двух, которые оказались в кризисном положении. Этот пункт особенно важен с точки зрения присутствия на Кипре капитала из стран СНГ, поскольку значительная его часть находилась в дочерних отделениях и филиалах некипрских банков (российские ВТБ, «Автотавбанк» и «Промсвязьбанк», украинский «ПриватБанк» и др.). В-третьих, было объявлено о запуске процедуры банкротства второго по величине «Кипрского народного банка». В-четвертых, была начата реструктуризация «Банка Кипра»: 37,5% незастрахованных вкладов были конвертированы в акции банка, 22,5% – заморожены (с последующей конвертацией в акции), 30% – временно заморожены (с последующим возвращением вкладчикам с полагающимися процентами) и оставшиеся 10% – разморожены и возвращены в полном объеме⁹.

Крах крупнейших кипрских банков и принятые под давлением ЕС бюджетные меры спровоцировали резкое ухудшение экономической ситуации на острове: по данным МВФ, ВВП страны в 2013 г. сократился почти на 6% и еще на 1,5% в 2014 г. Но помимо рецессии правительство Кипра столкнулось с еще одним, не менее серьезным вызовом – кризисом доверия со стороны как собственных граждан, так и иностранного бизнеса, который традиционно обеспечивал значительную часть поступлений в государственную казну. Особенно это относилось к российскому бизнесу: по данным на 2013 г. на Кипре было зарегистрировано 14,4 тыс. компаний, имевших активные «дочки»

в России, и эти компании сильно зависели от работы кипрской банковской системы (Хейфец, 2013, с. 20-22). Многие эксперты весной 2013 г. прогнозировали, что вследствие краха ведущих кипрских банков Кипр более не сможет играть роль крупного финансового центра, и российские компании начнут искать более безопасные налоговые гавани¹⁰.

Ненадежность банковской системы стала наиболее обсуждаемым, но отнюдь не единственным риском для иностранных компаний, ведущих бизнес через Кипр. Другим риском, который после урегулирования ситуации в банковском секторе (последние ограничения на перемещение капиталов за границу были сняты в апреле 2015 г.) вышел на первый план, стало постепенное ужесточение налогового законодательства страны в соответствии с требованиями ЕС. Как правило, эти изменения увязывались с проводимой Кипром рестриктивной политикой, но фактически речь шла о продолжении проводимого Брюсселем курса на гармонизацию налоговых законодательств стран – членов Евросоюза и противодействие отмыванию денег.

Выдвинутые ЕС требования к кипрскому правительству включали повышение налога на имущество, акцизов на алкоголь, табак и бензин, постепенное повышение НДС на 2 п. п. и увеличение с 10 до 12,5% ставки корпоративного налога. Кроме того, кипрские власти взяли на себя обязательства начать работу над всеобъемлющим планом налоговой реформы, направленной на повышение эффективности сбора налогов. Наиболее дискуссионной из налого-

9 Agreement of TROIKA and the Republic of Cyprus. ARTUS. 09.04.2013. URL: <https://www.artus.at/blog/situation-in-zypern> (Accessed: 01.12.2017).

10 Кипр возместит потери российских вкладчиков акциями Bank of Cyprus. *PIA Новости*. 19.06.2013. URL: <https://ria.ru/economy/20130619/944363503.html> (Accessed 01.12.2017).

вых реформ, безусловно, стало повышение налога на прибыль корпораций, поскольку его низкая ставка являлась одним из главных факторов, привлекавших на остров международный бизнес.

Однако по мере преодоления Кипром последствий кризиса правительство страны стало вносить коррективы в налоговую политику, направленные на привлечение дополнительных инвестиций из-за рубежа, даже несмотря на то, что некоторые из них встречали критику со стороны партнеров по ЕС. Самым радикальным из таких изменений стала полная отмена налога на недвижимость в жилом фонде с 1 января 2017 г. (ранее его ставка составляла 1,7% от стоимости недвижимости). Среди других мер – увеличение до 10 лет срока действия льготного налогообложения физических лиц, становящихся налоговыми резидентами Кипра, и предоставление инвесторам налоговых вычетов на взносы в акционерный капитал (цель данной меры – затормозить «перетекание» иностранного капитала в другие юрисдикции).

Что касается финансовой прозрачности, то на этом направлении были начаты такие реформы, как изменение кипрского законодательства с целью обеспечения максимально широкого сотрудничества с иностранными партнерами в сфере борьбы с налоговым мошенничеством, включающее реформирование работы финансовой разведки и обмен информацией о сомнительных сделках; ускорение процедуры предоставления по запросу других стран ЕС сведений о конечных бенефициарах зарегистрированных на острове компаний и пр¹¹.

Важно отметить, что требования, касавшиеся повышения прозрачности работы компаний международного бизнеса, выдвигались не только странами ЕС, но и другими государствами, имевшими тесные экономические связи с Кипром. Так, условием исключения российским Минфином Республики Кипр из перечня офшорных зон стало внесение изменений в российско-кипрское Соглашение об избежании двойного налогообложения, призванных повысить эффективность обмена сведениями между налоговыми органами двух стран¹².

Меняющаяся роль Кипра в движении прямых инвестиций

Согласно данным статистической службы ЮНКТАД, ежегодно публикующей статистику по динамике инвестиций, банковский кризис и изменение налоговой системы первоначально привели к оттоку прямых капиталовложений из кипрской экономики, который в 2013 г. составил 6,5 млрд долл. США. Однако уже в следующем году начался восстановительный рост, а в 2015 г. Кипр сумел привлечь 7,4 млрд долл. ПИИ, что значительно ниже показателя пикового 2012 г. (47,2 млрд долл.), но вполне соответствует значениям второй половины прошлого десятилетия. Из этого можно сделать вывод, что политика кипрского правительства, целью которой было смягчение последствий банковского кризиса и недопущение излишнего ужесточения налоговой политики, возымела желаемый результат (см. граф. 1).

11 Christensen J. The story of a tax haven: Cyprus. *Tax Justice Network*. 26.10.2017. URL: <https://www.taxjustice.net/2017/10/26/21561> (Accessed: 01.12.2017).

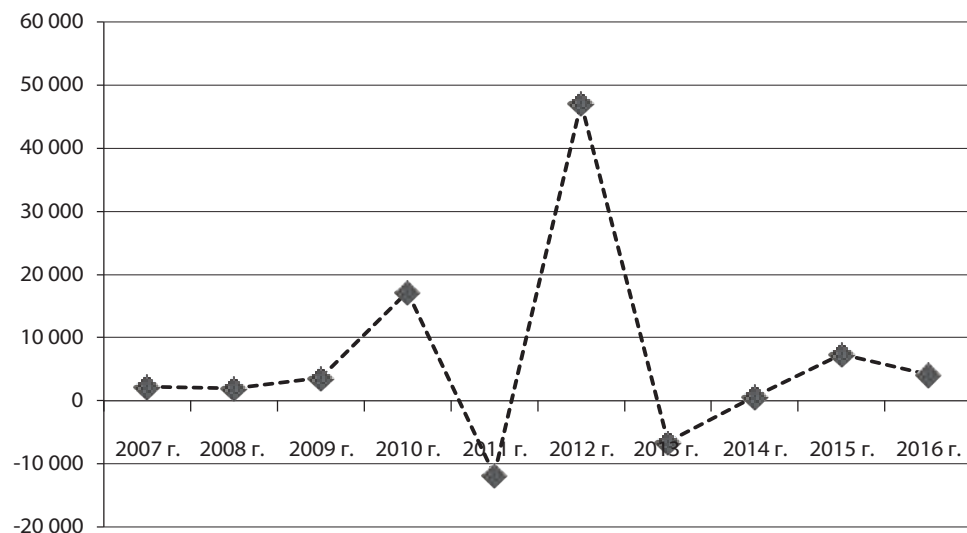
12 Почему Кипр исключен из перечня офшорных зон? ИА «Гарант». 13.03.2013. URL: <http://www.garant.ru/hotlaw/minfin/462110> (Accessed: 01.12.2017).

Несколько иная картина наблюдается по инвестиционным связям Кипра с Россией, которая одновременно является как главным донором инвестиций на остров, так и крупнейшим получателем кипрских ПИИ. Вопреки большинству прогнозов, в 2013 г. накопленные прямые инвестиции в обе стороны не только не упали, но даже возросли (хотя и незначительно). Провал произошел годом позже (см. граф. 2) и был обусловлен не связанными с банковским кризисом на Кипре факторами, а именно вступлением России в затяжную экономическую рецессию и переоценкой стоимости активов с учетом девальвации рубля. Это подтверждается и эмпирическими данными. Так, кипрская «доч-

ка» банка «Уралсиб», по мнению многих экспертов, отказалась от лицензии Кипрской финансовой компании не из-за опасений по поводу дальнейшего ведения бизнеса на Кипре, а вследствие тех трудностей, с которыми столкнулся российский головной банк¹³.

Относительная доля Кипра в общем объеме российских прямых капиталовложений за рубеж в 2013 г. несколько снизилась – с 37 до 34%, но по итогам 2016 г. вплотную приблизилась к докризисному уровню, составив 36%. Для сравнения, доля другой популярной у россиян юрисдикции – Британских Виргинских Островов – в 2013 г. возросла с 11,7 до 17,1%, однако в 2016 г. составила лишь 9,9%.

График 1. Годовой приток ПИИ в экономику Республики Кипр, млн долл. США, 2007-2016



Источник: UNCTADSTAT. Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual, 1970-2016. URL: <http://unctad-stat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx> (Accessed: 15.12.2017).

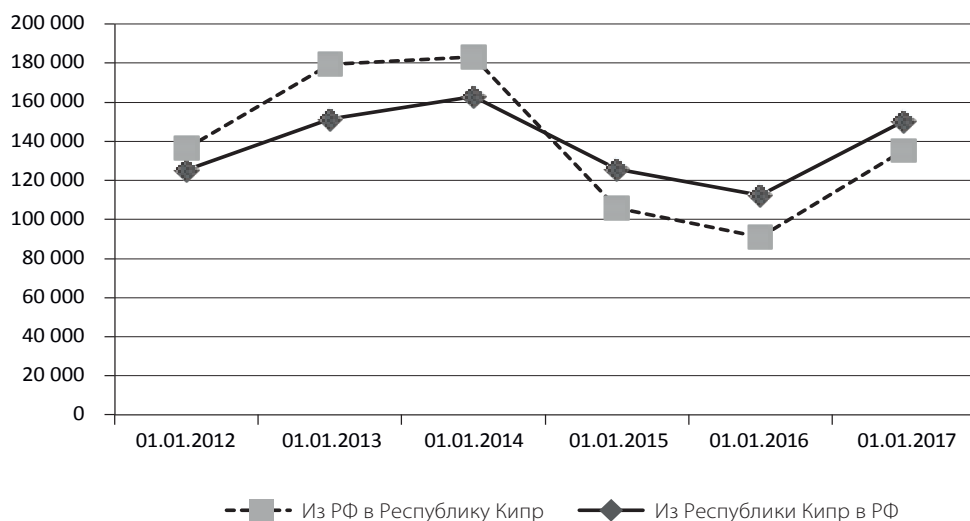
¹³ Деофшоризация или санация? Дочка «Уралсиба» покидает Кипр. *ForexMagnates*. 07.04.2016. URL: <http://ru.forexmagnates.com/deofhorizatsiya-ili-sanatsiya-dochka-uralsiba-pokidaet-kipr> (Дата обращения: 01.12.2017).

Чем можно объяснить сохраняющуюся популярность Кипра у иностранного и, прежде всего, постсоветского бизнеса? На наш взгляд, можно выделить два комплекса причин.

Первый из них состоит в том, что несмотря на серьезные репутационные потери, связанные с банковским кризисом, Кипр по-прежнему сохраняет ряд преимуществ, позволяющих ему успешно конкурировать с другими странами с благоприятным режимом налогообложения, и альтернативные «транзитные юрисдикции», такие как Нидерланды, Люксембург, Швейцария и Ирландия, по многим параметрам ему проигрывают. Так, даже после повышения на 2,5 п. п. ставка корпоративного налога на острове осталась самой низкой в Европе (наряду с Ирлан-

дией), а налог на дивиденды составляет, при соблюдении ряда условий, 5% (в Нидерландах и Люксембурге – 15%). Также Кипр является удобной страной для дальнейшего перевода денег в непрозрачные юрисдикции, внесенные Министерством финансов России в черный список офшорных зон (Доминикана, Лихтенштейн, Либерия и пр.). Помимо этого, Кипр имеет ряд преимуществ, не связанных с его налоговой системой, таких как простая процедура и низкая стоимость регистрации компаний, относительно низкие расходы на персонал, действующее в стране английское право, позволяющее компаниям гибко регулировать правовые отношения¹⁴. Применительно к российскому бизнесу важными факторами остаются географическая близость Ки-

График 2. Накопленные прямые инвестиции на Кипр из РФ и в обратном направлении, млн долл. США, 2011–2016



Источник: ЦБ РФ. Статистика внешнего сектора.

14 Куда бежать с Кипра. *Ведомости*. 15.04.2013. URL: https://www.vedomosti.ru/library/articles/2013/04/15/est_chto_otnyat (Дата обращения: 01.12.2017).

пра к России, хорошо отлаженное авиасообщение, упрощенная процедура предоставления виз российским гражданам, тесные культурные, исторические и религиозные связи.

Второй комплекс причин, значение которых существенно возросло в последние несколько лет, – это изменение самого характера инвестирования на Кипр. Если ранее остров использовался почти исключительно для осуществления псевдоиностранных инвестиций, возвращающихся затем в Россию и другие страны СНГ, или в качестве перевалочного пункта для капиталовложений в третьи страны (Кузнецов, 2011, с. 7), то сейчас все большее число компаний из постсоветских стран рассматривает возможность размещения на Кипре своих производственных мощностей и персонала. В основном это компании малого и среднего бизнеса, работающие в сфере информационно-коммуникационных технологий – производители программного обеспечения, приложений, компьютерных игр и пр. (наибольшую известность получила белорусская компания Wargaming, которая перенесла свою штаб-квартиру в Никосию).

В немалой степени описанный выше тренд связан с целенаправленной политикой кипрских властей. В частности, в стране была создана упрощенная процедура получения вида на жительство, а также гражданства ЕС за капиталовложения. До кризиса 2012–2013 гг. выдача кипрских паспортов осуществлялась на дискреционной основе, то есть каждый конкретный случай рассматривался кабинетом министров (наиболее из-

вестные прецеденты – предоставление гражданства российскому миллиардеру Д. Рыболовлеву и двоюродному брату действующего президента Сирии Р. Махлуфу). Но в 2013 г. кипрские власти, стремившиеся подогреть интерес зарубежных инвесторов, формализовали и упростили данную процедуру. Согласно новым правилам, размещенным на сайте министерства внутренних дел страны, для получения паспорта страны необходимо инвестировать 2 млн евро либо в недвижимость и земельный девелопмент, либо в кипрские предприятия, либо в альтернативные инвестиционные фонды, деятельность которых регулируется кипрской комиссией по ценным бумагам и биржам и предполагает инвестирование исключительно на территории Республики Кипр. Также предусмотрена возможность комбинирования трех вышеперечисленных видов инвестиций¹⁵. По данным на май 2017 г., благодаря этой программе Кипр получил 4 млрд евро иностранных инвестиций (порядка четверти кипрского ВВП), а количество паспортов, выданных гражданам третьих стран (то есть стран, не входящих в ЕС, главным образом – России и Украины) составило около 2 тыс¹⁶.

Однако сводить приток российских «классических» прямых инвестиций к благоприятным условиям ведения бизнеса на Кипре и возможно-сти быстро получить европейский паспорт было бы неверно. К сожалению, не менее важную роль играют «выталкивающие» факторы, а именно административные и законодательные ограничения, особенно в IT-сфере¹⁷, с кото-

15 Grant of the Cypriot citizenship to non-Cypriot entrepreneurs/ investors through the "Scheme for Naturalization of Investors in Cyprus by exception. Ministry of Interior. URL: <http://www.moi.gov.cy/moi/moi.nsf/AII/36DB428D50A58C00C2257C1B00218CAB> (Accessed: 01.12.2017).

16 Cyprus Golden Visa program raises 4 bln euros. *Kathimerini*. 12.05.2017. URL: <http://www.ekathimerini.com/218358/article/ekathimerini/business/cyprus-golden-visa-program-raises-4-bln-euros> (Accessed: 01.12.2017).

17 Из недавних примеров можно привести принятый российскими законодателями в 2016 г. «пакет Яровой», в соответствии с которым интернет-компании должны расшифровывать трафик по просьбе ФСБ и хранить данные пользователей, а новостные агрегаторы должны проверять распространяемую ими информацию и по запросу Роскомнадзора блокировать ресурсы.

рыми сталкиваются предприниматели из стран СНГ у себя на родине, и Кипр этим успешно пользуется.

Сумеет ли Кипр в будущем сохранить занятую им особую роль в международном движении прямых инвестиций? Если говорить о сложившемся положении Кипра как главной перевалочной базы для капитала из постсоветских стран, то ответ на этот вопрос будет утвердительным: опыт последних лет показал, что несмотря на экономические потрясения, Кипр сохранил ряд неоспоримых конкурентных преимуществ. Вместе с тем усиливающийся общемировой тренд на деофшоризацию экономики может внести свои коррективы. Участие возрастающего числа стран в многосторонних соглашениях о взаимном предоставлении финансовой информации (включая европейский Единый стандарт по обмену налоговой информацией в автоматическом режиме, к которому присоединилась Россия) с большой вероятностью приведет к уходу с Кипра ряда компаний и физических лиц, для которых соображения конфиденциальности были главной причиной использования данной юрисдикции. С точки зрения дальнейшего экономического развития Кипра это означает, что вклад компаний международного бизнеса в прирост ВВП, вероятнее всего, будет сокращаться, что, в свою очередь, актуализирует вопрос о поиске новой национальной модели экономического развития.

Список литературы

Верещагина Е.А. (2013). Кипрский кризис: внутренние и внешние причины. Квашнин Ю.Д. (ред.). *Современная Греция в мировой экономике и политике*. М.: ИМЭМО РАН. 120-128.

Квашнин Ю.Д. (2013). Банковский кризис в Республике Кипр. *Год планеты: экономика, политика, безопасность*. М.: Идея-Пресс. 305-315.

Кузнецов А.В. (2011). Эволюция российских ТНК: от региональных компаний к глобальным. *Вестник Федерального Бюджетного учреждения «Государственная регистрационная палата при Министерстве юстиции Российской Федерации»*, (4). 4-14.

Кузнецов А.В. (ред.). (2016). *Оптимизация инвестиционных связей современной России*. М.: ИМЭМО РАН. 120.

Миркин Я.М. (2014). *Финансовый конструктивизм*. М.: Издательский дом «Лингва-Ф». 360.

Хейфец Б.А. (2013). *Деофшоризация российской экономики: возможности и пределы*. М.: Институт экономики. 63.

Hardouvelis G., Gkionis I. (2016). A Decade Long Economic Crisis: Cyprus versus Greece. *Cyprus Economic Policy Review*, 10 (2). 3-40.

Ledyeva S. [et al.]. (2013). If foreign investment is not foreign: Round-trip versus genuine foreign investment in Russia. *CEPII, WP*, (2013-05). 65.

McKee D. [et al.]. (2000). *Offshore Financial Centers, Accounting Services, and the Global Economy*. Westport, Conn.; London: Quorum Books. 214.

Orphanides A., Syrichas G. (eds.). (2012). *The Cyprus Economy: Historical Review. Prospects. Challenges*. Nicosia: Central Bank of Cyprus, 2012. 613.

Stephanou C. (2011). The Banking System in Cyprus: Time to Rethink the Business Model? *Cyprus Economic Policy Review*, 5 (2). 123-130.

References

Hardouvelis G., Gkionis I. (2016). A Decade Long Economic Crisis: Cyprus versus Greece. *Cyprus Economic Policy Review*, 10 (2). 3-40.

Kheifets B.A. (2013). *De-offshorization of the Russian Economy: Opportunities and Limits*. Moskva: Institut ekonomiki. 63.

Kuznetsov A.V. (2011). Evolution of Russian Multinational Companies: from Regional to Global Ones. *Vestnik Federal'nogo Byudzhetskogo uchrezhdeniya "Gosudarstvennaya registratsionnaya palata pri Ministerstve yustitsii Rossiiskoi Federatsii"*, (4). 4-14.

Kuznetsov A.V. (ed.). (2016). *Optimization of Investment Ties of Modern Russia*. Moskva: IMEMO RAN. 120.

Kvashnin Yu.D. (2013). The Banking Crisis in the Republic of Cyprus. *Year of the Planet: Economy, Politics, Security*. Moskva: Ideya-Press. 305-315.

Ledyayeva S. [et al.]. (2013). If foreign investment is not foreign: Round-trip versus genuine foreign investment in Russia. *CEPII, WP*, (2013-05). 65.

McKee D. [et al.]. (2000). *Offshore Financial Centers, Accounting Services, and the Global Economy*. Westport, Conn.; London: Quorum Books. 214.

Mirkin Ya.M. (2014). *Financial Constructivism*. Moskva: Izdatel'skii dom "Lingva-F". 360.

Orphanides A., Syrichas G. (eds.). (2012). *The Cyprus Economy: Historical Review. Prospects. Challenges*. Nicosia: Central Bank of Cyprus, 2012. 613.

Stephanou C. (2011). The Banking System in Cyprus: Time to Rethink the Business Model? *Cyprus Economic Policy Review*, 5 (2). 123-130.

Vereshchagina E.A. (2013). The Cypriot Financial Crisis: Internal and External Causes. Kvashnin Yu.D. (ed.). *Modern Greece in the Global Economy and Politics*. Moskva: IMEMO RAN. 120-128.

Информация об авторе

Юрий Дмитриевич Квашнин, кандидат экономических наук, заведующий сектором исследований Европейского Союза, Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова Российской академии наук

117997, Российская Федерация, Москва, Профсоюзная ул., 23
ykvashnin@gmail.com

About the Author

Yuri D. Kvashnin, Cand. Sci. (Econ.), Head of the Section of the EU Studies, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences

23, ul. Profsoyuznaya, Moscow, Russian Federation, 117997
ykvashnin@gmail.com

Point of View

DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-185-200

Kari LIUHTO

Pan-European Institute, Turku School of Economics, the University of Turku
3, Rehtorinpellonkatu Str., Turku, Finland, 20500
kari.liuhto@utu.fi

A Lesson from two Failed Foreign Investments: the Foreign (Ad)Venture of two Finnish State-Owned Enterprises

ABSTRACT. *As an organisational failure may teach more than an organisational success, this article describes the failed foreign investments of two Finnish state-owned enterprises (SOEs), namely Sonera and Stora Enso. In 2000, Sonera acquired a mobile phone licence in Germany and Italy for USD 4,000 million. Two years later, it turned out that the licence was worthless. In turn, Stora Enso acquired an American paper firm for USD 5,000 million in 2000, but seven years later Stora Enso sold this US unit at a loss of USD 2,000–3,000 million. These two cases reveal that the major reason for these failures was the inability of SOE management to predict business development. Other major reasons for failure were the conflicting motives of the management and the company (the main shareholder), and inadequate state control. Passive control of the state may encourage SOE management to exercise adventurous investment policies and take major risks. In Sonera's case, unrealistic risk taking led to serious financial difficulties, and finally, to a forced sale of the entire group to Telia, the Swedish telecom company. Stora Enso's stronger financial position saved it from an organisational failure. A lesson to policy-makers: a responsible minister and the minis-*

ter's subordinates should exercise a more active ownership policy and keep the political interests of his/her party subordinate to the strategic interests of the state. Recent public discussion on SOE governance in Finland reveals that the Finnish Government still experiences difficulties in fully digesting the wisdom of the OECD Guidelines of Corporate Governance of State-Owned Enterprises.

KEYWORDS: foreign investment, Finnish state-owned enterprises, organizational failure, state control, Sonera, Stora Enso, Fortum

FOR CITATION: Liuhto K. (2018). A Lesson from Two Failed Foreign Investments: The foreign (ad)venture of two Finnish state-owned enterprises. *Outlines of global transformations: politics, economics, law*, 11 (1). 185-200. DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-185-200

ACKNOWLEDGMENTS: *The author wishes to thank Mr. Teemu Itälä for his help in searching for the material for this article.*

Точка зрения

DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-185-200

Кари ЛИУХТО

Панъевропейский институт, Факультет экономики, Университет г. Турку
Rehtorinpellonkatu, 3, Турку, 20500, Финляндия
kari.liuhto@utu.fi

Уроки организационного провала иностраннных инвестиций: опыт двух финских государственных предприятий

АННОТАЦИЯ. Неудачный опыт столь же ценен, как и опыт успешный. В этой статье будут рассмотрены примеры двух финских государственных предприятий, а именно Sonera и Stora Enso. В 2000 году Sonera приобрела лицензию на производство мобильных телефонов в Германии и Италии за 4 миллиарда долларов США. Два года спустя выяснилось, что лицензия была бесполезной. В свою очередь, Stora Enso приобрела американскую бумажную фирму за 5 миллиардов долларов США в 2000 году, но спустя семь лет Stora Enso продала это американское подразделение с убытком в 2-3 миллиарда американских долларов. Эти два случая показывают, что основной причиной неудач была неспособность руководства государственного предприятия прогнозировать развитие бизнеса. Другими основными причинами неудач являлись недостаточный государственный контроль, а также различное видение перспективы со стороны руководства и основного акционера. Пассивный государственный контроль может побудить руководство предприятия осуществлять авантюрные инвестиционные стратегии и принимать серьезные риски. В случае с Sonera рискованное поведение привело к серьезным

финансовым трудностям и, наконец, к принудительной продаже всей группы шведской телекоммуникационной компании Telia. Более сильное финансовое положение Stora Enso спасло ее от организационной неудачи. Налицо урок для политиков: ответственный министр, как и его подчиненные, должны проводить более активную политику, соотнося управление соответствующими государственными предприятиями со стратегическими интересами государства. Недавняя публичная дискуссия о государственном управлении в Финляндии показывает, что финское правительство по-прежнему испытывает трудности с полным переосмыслением Руководящих принципов корпоративного управления ОЭСР государственными предприятиями.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: иностранные инвестиции, финские государственные предприятия, организационный провал, государственный контроль, Sonera, Stora Enso, Fortum

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: Лиухто К. (2018). Уроки организационного провала иностранных инвестиций: опыт двух финских государственных пред-

приятий. *Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право*, 11 (1). 185-200. DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-185-200

Автор благодарит г-на Теему Ительлинна за его помощь в подготовке настоящей статьи.

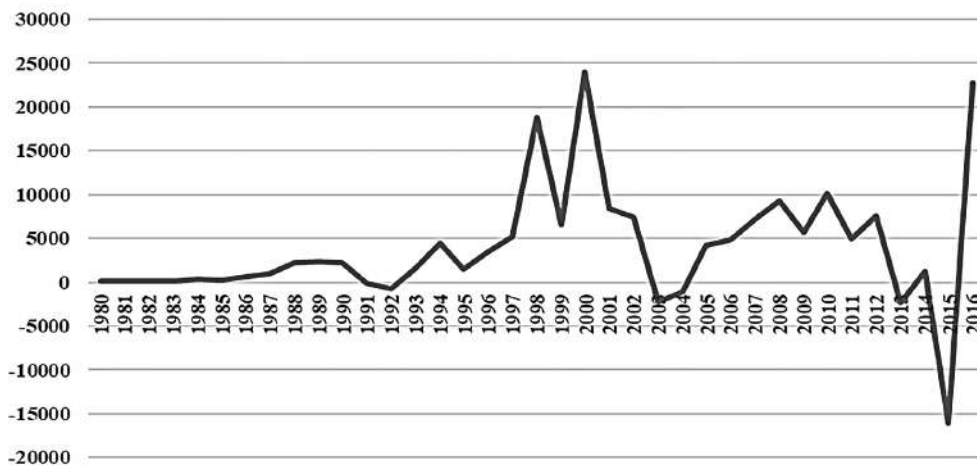
1. Introduction

Finland became a capital exporting country in the second half of the 1990s, i.e. after the country joined the EU in 1995. Finnish firms have invested more than USD 5,000 million overseas annually since 1997, excluding the years 2003–2005 and 2013–2015 (Figure 1). At the end of 2016, Finland's accumulated outward foreign

direct investment (FDI) stock exceeded USD 120,000 million. Finland's total outbound FDI stock was valued at approximately USD 25,000 million more in 2012 than four years later. The escalation of the Ukrainian crisis may partially explain the drop in 2015, i.e. part of Finnish indirect investment to Russia had returned home or the value of these investments to Russia may have decreased (Figure 2).

Traditionally, Sweden has been the main target of Finnish outward FDI. At the end of 2016, Sweden represented a quarter of Finland's accumulated FDI stock. The Netherlands follows Sweden with a share exceeding 15%. The Netherlands serves as a good example of a statistical illusion, as a high volume of Finnish FDI in the Netherlands has been invested further into another country¹. The USA

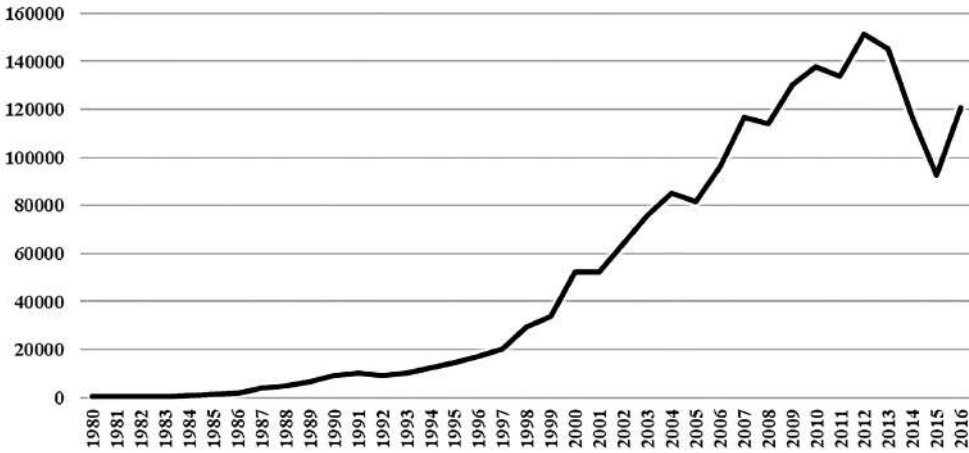
Figure 1. Annual FDI outflow from Finland 1980–2016 (USD million)



Source: Foreign direct investment. Statistical Service of United Nations Conference on Trade and Development. 2017. URL: <http://unctadstat.unctad.org/EN/> (Accessed: 19.12.2017).

¹ According to the Central Bank of the Netherlands, the Netherlands had received some EUR 400 million from Finland as of the end of 2016, whereas the Finnish statistics indicate that Finnish firms have invested in the Netherlands almost 50 times more, i.e. EUR 18,300 million. See: *Balance of payments and international investment position*. De Nederlandsche Bank. 2017. URL: <https://www.dnb.nl/en/statistics/statistics-dnb/balance-of-payments-and-international-investment-position/index.jsp> (Accessed: 19.12.2017); Statistics Finland. Statistical databases. 2017. URL: http://tilastokeskus.fi/tup/tilastotietokannat/index_en.html (Accessed: 19.12.2017).

Figure 1. Annual FDI outflow from Finland 1980–2016 (USD million)



Source: Foreign direct investment. Statistical Service of United Nations Conference on Trade and Development. 2017. URL: <http://unctadstat.unctad.org/EN/> (Accessed: 19.12.2017).

accounts for 6.3% and Germany represents 1.9% of Finnish investment abroad. Since 2005, the share in Germany in Finland's total outbound FDI has dramatically decreased (Table 1).

The Finnish FDI stock in Germany has also declined in absolute terms. At the end of 2012, the Finnish FDI in Germany to-

talled over USD 7,500 million, whereas four years later it valued slightly above USD 2,000 million². However, growth will be rapid in the foreseeable future, since the Finnish state-owned power utility Fortum will complete its acquisition of German Uniper in 2018, and this single investment will lift the Finnish FDI in Germa-

Table 1. Share of Germany and the USA in Finland's outward FDI stock (%) ³

	2005	2010	2015	2016
Germany	7.2	4.6	2.2	1.9
USA	8.3	7.6	8.8	6.3

Source: Statistics Finland. Statistical databases. 2017. URL: http://tilastokeskus.fi/tup/tilastotietokannat/index_en.html (Accessed: 19.12.2017).

² Statistics Finland. *Statistical databases*. 2017. URL: http://tilastokeskus.fi/tup/tilastotietokannat/index_en.html (Accessed: 19.12.2017).

³ Outward investments have a tendency to follow export flows. However, Germany's share in Finland's exports is clearly higher than Germany's share in Finland's outward FDI stock and its export share has grown, unlike Finnish direct investment to Germany. In 2005, Germany accounted for 10.6% of Finland's total exports. In 2016, Germany's share was 13.2%. The respective shares for the USA were 5.8% and 7.6%. See: Statistics Finland. *Statistical databases*. 2017. URL: http://tilastokeskus.fi/tup/tilastotietokannat/index_en.html (Accessed: 19.12.2017).

ny by USD 4,000–9,500 million⁴, provided this investment is not conducted via any capital transit country, such as the Netherlands⁵.

Fortum's mega investment in Germany has engendered bitter memories of the unfortunate investment of state-owned telecom firm Sonera in Germany and a failed investment of state-owned paper firm Stora Enso in the USA at the beginning of the millennium. But is Fortum's investment comparable with these two notorious investment projects? And can other state-owned enterprises or policy-makers learn something from the failed foreign investments of these two Finnish state-owned enterprises?

This article presents two short stories of the failed foreign investment of two Finnish state-owned enterprises. These two investments are regarded as two of Finland's most unsuccessful business ventures ever⁶. This article utilises earlier theoretical findings on the internationalisation of state-owned enterprises and failed foreign investments, plus published material on the foreign investments of Sonera and Stora Enso to draw the conclusions at the end of the article.

The conclusions of this article are based on earlier analyses of these two foreign investments. The author has not attempted

to collect empirical data from the companies for two main reasons: 1) the companies were extremely reluctant to divulge information about their failed operations. In fact, it became apparent during the research process that the company management may even have tried to conceal the failure-related information; and 2) nearly two decades have passed since these investments were made, and such a time difference may endanger the reliability of the views of the (then) company directors, and moreover, most of these directors have already retired and some of them have even passed away.

2. Theoretical framework

2.1. INTERNATIONALISATION OF STATE-OWNED ENTERPRISES

Mazzolini, Vernon, Negandhi et al. and Anastassopoulos et al. can be regarded as the early pioneers of research into the internationalisation of state-owned enterprises (SOEs) (Mazzolini, 1979; Mazzolini, 1980; Vernon, 1979; Vernon, 1984; Negandhi et al., 1986; Anastassopoulos et al., 1987)⁷. Vernon puts the SOEs into a historical (biblical) context, when he wrote: *“state-owned enterprises, it is safe to assume, have existed for as long as the*

4 Steiz C., Rosendahl J. Fortum to launch \$9.5 billion bid for German utility Uniper. *Reuters*. September 26, 2017. URL: <https://www.reuters.com/article/us-uniper-m-a-fortum-bid/fortum-to-launch-9-5-billion-bid-for-german-utility-uniper-idUSKCN1C12VS> (Accessed: 20.12.2017); Luukka T. Energiayhtiö E.ON hyväksyi lopullisesti Fortumin lähes 4 miljardin euron ostotarjouksen Uniperista, Helsingin Sanomat. January 8, 2018. URL: <https://www.hs.fi/talous/art-2000005517291.html> (Accessed: 09.01.2018); Energiayhtiö E.ON hyväksyi Fortumin ostotarjouksen Uniperin osakkeista – kaupan arvo 3,76 miljardia. YLE uutiset. January 8, 2018. URL: <https://yle.fi/uutiset/3-10012360> (Accessed: 09.01.2018).

5 Liuhto K. The Netherlands and the Baltic Sea region (BSR). Presentation, November 11, 2017. URL: https://www.researchgate.net/publication/320988687_The_Netherlands_and_the_Baltic_Sea_region_BSR (Accessed: 09.01.2018).

6 Miettinen A. 10 pahinta bisnesmokaa. *Helsingin Sanomat*. April 6, 2014. URL: <https://www.hs.fi/sunnuntai/art-2000002722095.html> (Accessed: 23.12.2017).

7 According to the OECD definition, any corporate entity recognised by national law as an enterprise, and in which the state exercises ownership, should be considered as a state-owned enterprise (SOE). However, there are some limitations to such a broad definition. For example, entities in which the government holds equity stakes of less than 10% that do not confer control and do not necessarily imply a long-term interest in the target company, held indirectly via independent asset managers such as pension funds, should not be considered SOEs. Moreover, entities which are owned or controlled by a government for a limited duration arising from bankruptcy, liquidation, conservatorship or receivership, should not be considered SOEs either. See: OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises. 2015. URL: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/2615061e.pdf?expires=1513803336&id=id&accname=guest&checksum=9CAE5A00C469163C8F01FF6F2A111327> (Accessed: 20.12.2017).

states themselves. Joseph's grain speculations in Egypt were certainly not the first of these undertakings – and quite obviously not the last" (Vernon, 1984, p. 7).

Today, SOEs represent approximately one tenth of GDP globally (Bruton et al., 2015) and a similar proportion of global cross-border acquisitions (Li, Xia, 2017). Kalotay (Kalotay, 2017) estimates that approximately 1,500 state-owned multinationals operate in the world (Table 2).

Kalotay aptly asks whether state-owned multinationals are an emerging phenomenon in today's global business. Due to the expansion of SOE internationalisation, it comes as no a surprise that SOEs have al-

ready faced resistance from host countries (Li et al., 2014). For example, Kuznetsov notes that US protectionism against foreign state-controlled companies could be one of the most cogent explanations of the reluctance of Russian SOEs to invest in the USA (Kuznetsov, 2017).

Nearly 40 years ago, Mazzolini wrote that *"state ownership reduces the chance that a company will expand abroad"* (Mazzolini, 1979, p. 26). Majocchi and Strange reached the same conclusion some 35 years later when they wrote that state ownership in companies based in advanced economies results in less international diversification (Majocchi, Strange,

Table 2. Geographical breakdown of the world's state-owned multinationals by major home economy

Home economy	Number of firms	Share (%)	Home economy	Number of firms	Share (%)
European Union	420	28.7	Developing Asia		
Sweden	49	3.3	China	257	17.5
France	45	3.1	Malaysia	79	5.4
Italy	44	3.0	India	61	4.2
Germany	43	2.9	United Arab Emirates	50	3.4
Belgium	33	2.3	Republic of Korea	33	2.3
Portugal	26	1.8	Singapore	29	2.0
Slovenia	24	1.6	Qatar	27	1.8
Austria	23	1.6	Kuwait	22	1.5
Finland	23	1.6	Indonesia	13	0.9
Poland	21	1.4	Saudi Arabia	13	0.9
Spain	19	1.3	Africa		
Netherlands	11	0.8	South Africa	55	3.8
Croatia	10	0.7	Egypt	14	1.0
Other developed Europe			Zimbabwe	9	0.6
Norway	32	2.2	Latin America and Caribbean		
Switzerland	20	1.4	Brazil	12	0.8
Other developed economies			Colombia	5	0.3
New Zealand	24	1.6	Economies in transition		
Canada	18	1.2	Russian Federation	51	3.5
Japan	6	0.4	Serbia	22	1.5

Source: (Kalotay, 2017, p. 8).

2012). However, the aforementioned conclusion does not receive unreserved support in the context of emerging and transition economies. For example, PwC discovered that SOEs play an extremely important role in the overall internationalisation of Chinese corporations⁸. Liuhto has observed the same in a Russian context (Liuhto, 2017).

Shapiro and Globerman suggest that a clear distinction should be made between SOEs from developed countries and those from emerging and transition countries (Shapiro, Globerman, 2012). Firstly, there are relatively few SOEs from developed countries that operate in global markets and, secondly, the majority of them seem to be driven by commercial goals. In turn, SOEs from emerging and transition economies are more frequent and are often part of an explicit state strategy linked to national goals, notably in the energy and technology sectors.

The argument of Shapiro and Globerman on the scarcity of state-owned multinationals from developed countries may be true in North America, but in the EU, state-owned multinationals play a certain role in the international activities of multinational corporations (Shapiro, Globerman, 2012). All in all, UNCTAD data suggests that at least one third of the globe's state-owned multinationals are based in developed countries (Table 2). Despite the aforementioned statistical fact, empirical research on SOE internationalisation in the context of the developed countries is scant (Cuervo-Cazurra et al., 2014). The author was able to find just two relevant empirical studies in a developed country context. Firstly, Knutsen et al. analysed the FDI of Norwegian firms and their analysis suggests that Nor-

wegian SOEs invest relatively more than Norway's private sector firms in countries with high a level of corruption and weak rule of law (Knutsen, Ryghand, Hveem, 2011)⁹. Secondly, Majocchi and Strange studied 80 Italian firms and observed that state ownership in companies resulted in less international diversification (Majocchi, Strange, 2012).

If empirical studies on SOE internationalisation in a developed country context are rare, numerous contributions in an emerging and transition country context can be found. Already two decades ago, Cai found several motives for Chinese SOEs to invest abroad (Cai, 2012). Wang et al. observed that state ownership is more frequently reflected in resource-seeking than market-seeking motives in Chinese companies (Wang et al., 2012). In addition to resource-seeking, Ramasamy et al. found that Chinese SOEs are more prepared to invest in risky political environments than the country's private sector firms (Ramasamy et al., 2012). Duanmu arrived at the same conclusion, when they studied nearly 900 greenfield foreign investments by Chinese firms (Duanmu, 2014).

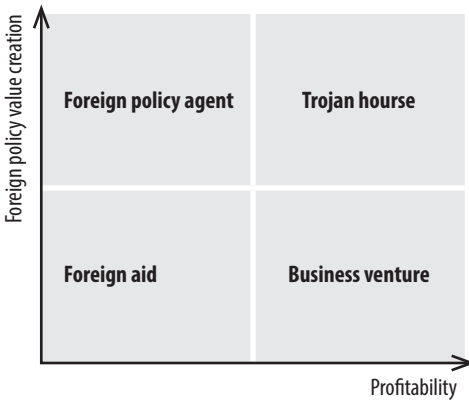
Cui and Jiang discovered that Chinese companies with high state ownership tend to prefer joint ownership ventures (Cui, Jiang, 2012). Similarly, Meyer et al. observed that Chinese SOEs use more acquisitions than China's private sector firms in executing their internationalisation (Meyer et al., 2014).

Liang et al. studied over 2,000 Chinese firms and identified two types of state control that influence the globalisation of SOEs, namely state ownership control and executives' political connections. When studying over 1,500 Chinese-owned subsidiaries (Liang et al., 2014), Pan et al. dis-

⁸ State-Owned Enterprises: Catalysts for public value creation? PwC. 2015. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/psrc/publications/assets/pwc-state-owned-enterprise-psrc.pdf> (Accessed: 21.12.2017).

⁹ This finding from Norway is supported by the Chinese data (e.g. Ramasamy et al., 2012; Duanmu, 2014).

Table 3. The typology of SOE internationalisation through the use of foreign policy value creation and profitability dimensions



covered that state ownership and political connections moderate the relationship between the foreign institutional environment and the level of ownership of foreign subsidiaries (Pan et al., 2014).

Choudhury and Khanna analysed around 40 Indian state-owned laboratories and noticed that these organisations internationalise in order to reduce government control (Choudhury, Khanna, 2014). Tepavcevic stresses that the motives of Russian SOEs vary depending on the location of the outward investment, and the state's interests may be fulfilled as an unintentional outcome (Tepavcevic, 2015).

All in all, Child and Rodrigues propose that the extension of traditional internationalisation theories is due to the significant role of the state in the internationalisation of Chinese firms (Child, Rodrigues, 2005). Inspired by earlier findings on SOE internationalisation, the author developed a typology that takes into account the internationalisation of SOEs. By using two dimensions of SOE internationalisation, namely foreign policy value creation and profitability, the researcher designed the matrix below (Table 3).

An SOE with foreign policy motives dominating its internationalisation could be called a 'foreign policy agent'. On the other hand, if economic motives are the main driver of internationalisation, such an SOE could be called a 'business venture'. If neither foreign policy nor profitability guide an SOE's internationalisation, this type of SOE internationalisation could be characterised as 'foreign aid'. Finally, if both the foreign policy objectives and economic goals shape the international activities of an SOE, its internationalisation could be called a 'Trojan horse'. It is important to note that foreign policy and economic goals may have varying weight in the international operations of a 'Trojan horse' over time, and sometimes the underlying political motives can be hidden, even from the SOE management.

To sum up, the literature on SOE internationalisation suggests that the majority of SOEs from developed countries fell in the category of 'business venture', whereas a greater proportion of SOEs from emerging and transition countries could be called 'foreign policy agent'.

2.2. A FAILURE IN INTERNATIONAL BUSINESSES

A market exit (withdrawal), divestment, bankruptcy or business closure is often considered to be a failure. However, a failure is a much more complex concept, since even a business closure does not necessarily mean a failure, as an owner may travel elsewhere, retire or he/she may have found more attractive entrepreneurial opportunities when an entrepreneur quits an active business (Watson, Everett, 1996; Cope, 2011). Coad gives an illustrative example as to why a closure should not always be considered to be a failure. Coad takes an old organisation as an example. The firm was established already in the year 578, and finally in 2006 it went into bankruptcy. Coad appropriately notes

that an organisational failure is not the best term to describe the entire operational life of 1,400 years of this particular company, even if its last moments may have contained certain aspects of failure (Co-ad, 2014).

In general, a failure constitutes a result that is significantly below the desired organisational outcome. Moreover, a failure causes considerable loss to a firm and its owners. A failure can be caused by an avoidable human error as well as unavoidable external factors, such as force majeure (Cannon, Edmondson, 2001; Cardon et al., 2011). Watson and Everett created five categories of failure: 1) ceasing to exist (discontinuance for any reason); 2) closure or a change in ownership; 3) filing for bankruptcy; 4) closure to limit losses; and 5) failing to reach financial goals (Watson, Everett, 1996).

In the context of international business, the term 'de-internationalisation' is sometimes used to describe a failure. If a firm withdraws completely from international activities, the action can be described as a full de-internationalisation. However, a partial de-internationalisation may also occur and may take several forms. For example, a firm may reduce its operations in a given market or it may withdraw completely from that market but leave its operations in other foreign markets untouched. Moreover, a partial de-internationalisation can manifest as a sell-off or closure of a foreign subsidiary. Furthermore, a partial de-internationalisation can be reflected as a voluntary reduction of an ownership stake in a foreign venture or a forced sale pushed by local authorities (Benito, Welch, 1997). Even when dealing with the term 'full de-internationalisation', it does not necessar-

ily mean that a firm will close its activities in the home market. In other words, even a full organisational failure abroad does not automatically lead to an organisational failure at home as long as foreign operations do not determine the destiny of the given firm.

Sharma and Mahajan have described an organisational failure process. In their model, unprofessional management leads to errors in strategic planning and the implementation of company strategy, causing a considerable decline in performance (Sharma, Mahajan, 1980). On the other hand, the decline could be caused by unprecedented and unpredicted events in a firm's external business environment. If poor performance continues for an extended period it will eventually lead to failure if no corrective measures are taken or the corrective measures themselves fail.

3. Two failed foreign investments

3.1. SONERA'S ODYSSEY IN GERMANY AND ITALY

The Sonera annual report of 1999 describes the company as follows: "*Sonera is an international forerunner in mobile communications and a Smart Partner in the development of mobile-based services and applications*"¹⁰. In 1999, the corporation's turnover was around USD 2,000 million, it employed over 9,000 people and the corporation was highly profitable; its profit-revenue ratio was approximately 20%. The Finnish State owned nearly 60% of the company¹¹.

In 2000, the Finnish telecom company Sonera bought the third-generation mobile phone license known as 'UMTS'

¹⁰ Sonera Annual Report 1999. URL: <https://www.teliacompany.com/globalassets/telia-company/documents/reports/1999/annual-report/sonera-annual-report-1999-en.pdf> (Accessed: 21.12.2017).

¹¹ Ibidem.

in Germany and Italy for approximately USD 4,000 million. Commissioning of the new technology was delayed and Sonera did not have sufficient funds to invest in the telecommunications network and services. Two years later, Sonera management admitted that this investment had become worthless. The investment worsened the financial position of Sonera considerably and the company finally drifted into the hands of Telia, the Swedish state-owned telecom company¹².

The analysts concluded that the main reasons for this failed investment were unprofessional and arrogant management and the company's inability to assess market development and market risks. Moreover, the management and main shareholder invested too much trust in the advice of two American investment banks, namely Goldman Sachs and Lehman Brothers. In addition to errors on the part of the management, board of directors and advisors, the investment was too large compared to the company's own financial resources; the investment was twice the company's annual turnover and ten times the company's annual profits. Besides, there was a major imbalance between the management's own risks and

the company's risks. In other words, the management did not play with its own money but with the state company's money. Finally, inadequate control by the main shareholder (the Finnish Government¹³), made it possible for such an adventurous investment to take off¹⁴. None of the responsible managers were fired. On the contrary, the vice-CEO responsible for Sonera's internationalisation was nominated as CEO a few months after the UMTS deal was completed. However, he served as CEO for only six months because he then resigned for 'personal reasons' (Kuisma, Seppänen, 2015).

Hindsight offers the worst form of wisdom. It could be argued that this foreign investment is the worst investment ever made by a Finnish SOE in the country's 100-year history¹⁵. Sonera bought air, i.e. a worthless licence, for USD 4,000 million. Thus, each Finnish citizen contributed USD 1,000 to this investment. In 2000, the total revenues of the Finnish State amounted to USD 40,000 million¹⁶.

3.2. STORA ENSO'S (AD)VENTURE IN THE USA

At the turn of the millennium, Stora Enso was one of the leading paper man-

12 Failed German Sonera deal haunts Finns. *The Baltic Times*. August 22, 2002. URL: <https://www.baltictimes.com/news/articles/6833/> (Accessed: 28.12.2017); Kapanen A. Sonera pudotti Saksamaa-lisenssin arvon nollaan. *Taloussanomati*. July 25, 2002. URL: <https://www.is.fi/taloussanomat/art-2000001367791.html> (Accessed: 28.12.2017); Soneran umts-kaupat. *Helsingin Sanomat*. April 6, 2014. URL: <https://www.hs.fi/sunnuntai/art-2000002722042.html> (Accessed: 21.12.2017); Juuso T-M. Suomen katastrofaalisin kauppa: "Jokainen suomalainen lahjoitti saksalaisille tuhat euroa". *Kaleva*. March 8, 2015. <http://www.kaleva.fi/uutiset/talous/suomen-katastrofaalisin-kauppa-jokainen-suomalainen-lahjoitti-saksalaisille-tuhat-euroa/691532/> (Accessed: 21.12.2017); Telia's management was intelligent enough to withdraw from the UMTS tender, in which Sonera in turn wasted its fortune and future (Kuisma, Seppänen, 2015).

13 During the UMTS deal, Olli-Pekka Heinonen was the responsible minister and Paavo Lipponen Prime Minister of Finland. In 2001, Heinonen resigned from his ministerial position and withdrew from national politics. See: (Kuisma, Seppänen 2015).

14 Martikainen T. Kohupankit Soneran UMTS-emäsmokan takana. *Taloussanomati*. February 22, 2013. URL: <https://www.is.fi/taloussanomat/art-2000001787543.html> (Accessed: 21.12.2017); Soneran umts-kaupat. *Helsingin Sanomat*. April 6, 2014. URL: <https://www.hs.fi/sunnuntai/art-2000002722042.html> (Accessed: 21.12.2017); Juuso T-M. Suomen katastrofaalisin kauppa: "Jokainen suomalainen lahjoitti saksalaisille tuhat euroa". *Kaleva*. March 8, 2015. <http://www.kaleva.fi/uutiset/talous/suomen-katastrofaalisin-kauppa-jokainen-suomalainen-lahjoitti-saksalaisille-tuhat-euroa/691532/> (Accessed: 21.12.2017).

15 Miettinen A. 10 pahinta bisnesmokaa. *Helsingin Sanomat*. April 6, 2014. URL: <https://www.hs.fi/sunnuntai/art-2000002722095.html> (Accessed: 23.12.2017); Juuso T-M. Suomen katastrofaalisin kauppa: "Jokainen suomalainen lahjoitti saksalaisille tuhat euroa". *Kaleva*. March 8, 2015. <http://www.kaleva.fi/uutiset/talous/suomen-katastrofaalisin-kauppa-jokainen-suomalainen-lahjoitti-saksalaisille-tuhat-euroa/691532/> (Accessed: 21.12.2017).

16 Valtion tulot ja menot. Veronmaksajain keskusliitto. 2017. URL: <https://www.veronmaksajat.fi/luvut/Tilastot/Julkisen-talous/Valtion-tulot-ja-menot/> (Accessed: 22.12.2017).

ufacturers in the world, and the corporation wanted to strengthen its global position by acquiring a unit in the USA, which is the largest paper market in the world. In 1999, Stora Enso's sales exceeded USD 10,000 million, the corporation employed over 40,000 people and its operating profit was 13%. The largest shareholder in Stora Enso was the Finnish State with an 18% stake¹⁷.

In 2000, Stora Enso acquired Consolidated Papers, a US paper company, for USD 5,000 million¹⁸. The acquisition price was nearly 70% higher than the market value of the company. A day after the acquisition was published, Stora Enso's stock price dropped by 15% (Kuisma, Seppänen, 2015). Seven years later, Stora Enso sold this American unit at an estimated loss of USD 2,000–3,000 million. The weakening of the USD exchange rate against the Euro deepened the loss in Euro terms (Koulumies, 2010)¹⁹.

The experts have concluded that the main reason for this failure was the inability of the management and board of directors to predict the market development and accurately assess the real state and value of the acquisition target. It must be stressed here that the profitability of the acquired company was deteriorating due to harshening competition from Asian competitors years before the deal was made. At least two Ameri-

can investment bankers, namely Salomon Smith and Barney, later Citibank and Goldman Sachs, were actively involved as advisors behind this deal (Koulumies, 2010)²⁰. Some analysts argue that Stora Enso's executive management concentrated more on raising its own managerial value than the value of the company. The CEO who orchestrated the deal continued in his position until 2007, when he retired with a golden pension, i.e. USD 60,000 per month²¹. Stora Enso's (ad)venture in the USA has been regarded as the second worst business error by a Finnish firm²². Kuisma and Seppänen argue that none of Finland's major corporations have ever succeeded in the US market (Kuisma, Seppänen, 2015).

Despite the failure of the aforementioned acquisition, Stora Enso is still one of the world's major paper manufacturers. In 2016, the corporation had a presence in over 30 countries, its sales were around USD 10,000 million and it had around 25,000 employees²³.

Perhaps the main lesson of this unfortunate foreign investment is that any corporation could take major risks and sometimes these risks may materialise. However, it is essential that a company's financial position is capable of withstanding the investment failure, be it either in the home market or abroad.

17 Stora Enso Annual Report 1999. URL: <http://web.lib.hse.fi/FI/yrityspalvelin/pdf/1999/Estoraenso1999.pdf> (Accessed: 22.12.2017).

18 Deutsch C. H. Another Big Paper Company Acquisition. *New York Times*. February 23, 2000. URL: <http://www.nytimes.com/2000/02/23/business/another-big-paper-company-acquisition.html> (Accessed: 22.12.2017).

19 Vaahtio J. Tämä meni pieleen Stora Enson Amerikan-harharetkellä. *Ilta-Sanomat*. July 13, 2010. URL: <https://www.is.fi/kotimaa/art-2000000058119.html> (Accessed: 21.12.2017).

20 Vaahtio J. Tämä meni pieleen Stora Enson Amerikan-harharetkellä. *Ilta-Sanomat*. July 13, 2010. URL: <https://www.is.fi/kotimaa/art-2000000058119.html> (Accessed: 21.12.2017); Stora Enson Amerikan valloitus ajoitettiin mahdollisimman väärin. *YLE uutiset*. July 14, 2010. URL: <https://yle.fi/uutiset/3-5596674> (Accessed: 28.12.2017).

21 Stora Enson Consolidated Paper-kauppa. *Helsingin Sanomat*. April 6, 2014. URL: <https://www.hs.fi/sunnuntai/art-2000002722045.html> (Accessed: 22.12.2017).

22 Miettinen A. 10 pahinta bisnesmoka. *Helsingin Sanomat*. April 6, 2014. URL: <https://www.hs.fi/sunnuntai/art-2000002722095.html> (Accessed: 23.12.2017).

23 Progress Book: Part of Stora Enso's Annual Report 2016. URL: http://assets.storaenso.com/se/com/DownloadCenterDocuments/Progress_Book_2016_ENG.pdf (Accessed: 21.12.2017).

4. Conclusions

When compared with the OECD principles of good SOE governance²⁴, the Finnish Government's SOE governance seems passive or even phlegmatic (Kuisma, Sepänen, 2015) and such a governance culture still prevails²⁵. Another weakness in the Finnish Government's SOE governance would appear to be that the political interests of ruling parties may sometimes take precedence over the strategic interests of the Finnish State²⁶.

Finland's SOE governance would require a comprehensive reform towards strategic long-term thinking and more active use of independent professionals, including academics, in the SOE boards of directors. In addition to a more active ownership policy, the Finnish Government should seek clarification regarding what primarily motivates Finnish SOEs to internationalise. Even if the Finnish Government sees internationalisation of Finnish SOEs solely as 'business ventures', the rest of the world may hold a different view, which has even been acknowledged by the current minister responsible for state ownership in business and ownership control²⁷.

Two stories of Finnish foreign investments reveal that the main reason for fail-

ure has been the inability of SOE management to predict future market development. Another major reason for failure has been the imbalance between the interests/risks of SOE management and the company (the state). As SOE management usually has relatively little to lose, even in the case of a major financial failure, such a situation combined with inadequate control by the state may encourage SOE management to exercise ambitious investment policies and take enormous risks. Sonera's odyssey in Central Europe is a good example of such investment behaviour. Its huge foreign investment – twice the size of its annual turnover – led to an organisational closure. Even if Stora Enso lost almost as much in its American (ad)venture as Sonera did in Central Europe, Stora Enso's investment was not excessive compared to its turnover and, finally, its solid financial position saved the corporation from a complete disaster. Thus, Stora Enso's Consolidated Paper investment can be regarded as an investment failure, not an organisational failure, which was the case with Sonera. In fact, Stora Enso has continued to operate in the North American market despite the unsuccessful investment (Table 4).

If Fortum is able to finalise its USD 9,500 million deal in full²⁸, such a me-

24 OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises. 2015. URL: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/2615061e.pdf?expires=1513803336&id=id&accname=guest&checksum=9CAE5A00C469163C8F01FF6F2A111327> (Accessed: 20.12.2017).

25 Kuolleena syntynyt ajatus – Lintilä torjuu Heliövaaran kritiikin. *Kauppalehti*. December 22, 2017. URL: https://www.kauppalehti.fi/uutiset/uutinen/DvCt84Ge?ext=ltr&utm_source=Kauppalehti_Uutiskirje&utm_medium=email&utm_campaign=Kauppalehti_Uutiskirje (Accessed: 22.12.2017).

26 It is important to recognise that the state's interests are not homogeneous and stable because of changes in political power, i.e. due to the election results (Kuisma 2016). See also: Omistajajauksen jättävä Heliövaara: "Poliittinen taho ei pysty olemaan erinomainen omistaja pörssiyhtiössä". *Kauppalehti*. December 22, 2017. URL: <https://www.kauppalehti.fi/uutiset/omistajajauksen-jattava-heliovaara-poliittinen-taho-ei-pysty-olemaan-erinomainen-omistaja-porssiyhtiossa/47u7rDP4> (Accessed: 22.12.2017).

27 Kuolleena syntynyt ajatus – Lintilä torjuu Heliövaaran kritiikin. *Kauppalehti*. December 22, 2017. URL: https://www.kauppalehti.fi/uutiset/uutinen/DvCt84Ge?ext=ltr&utm_source=Kauppalehti_Uutiskirje&utm_medium=email&utm_campaign=Kauppalehti_Uutiskirje (Accessed: 22.12.2017).

28 At the end of 2017, Fortum acquired 47% of Uniper with around USD 4,000 million (Taloussanomat 2017). By the time of finalising the article (start of February 2018), Fortum has not managed to acquire the whole company, i.e. its investment is considerably lower than USD 9,500 million. See: Eonin toimitusjohtaja: Fortum-Uniper-järjestely on hyödyllinen molemmille. *Ilta-Sanomat*. January 23, 2018. URL: <https://www.is.fi/taloussanomat/porssiuutiset/art-2000005535621.html> (Accessed: 25.01.2018).

Table 4. A summary of key data

Investing company	Sonera	Stora Enso
Industry	Telecommunications	Pulp and paper
Ownership of Finnish State 1999	57.6% ²⁹	18.0% ³⁰
Turnover 1999	Around USD 2,000 million	Around USD 10,000 million
Profit 1999	Around USD 400 million	Around USD 1,500 million
Target of foreign investment	UMTS mobile phone license in Germany and Italy	Acquisition of Consolidated Papers in the USA
Investment year	2000	2000
Value of foreign investment	Around USD 4,000 million	Around USD 5,000 million
Foreign investment / Turnover 1999	2.0	0.5
Foreign investment / Profit 1999	10.0	3.3
Outcome	Organisational failure: a few years after the UMTS deal, the Swedish telecom company Telia acquired Sonera, and the merged unit received the brand name TeliaSonera. In 2017, Sonera was erased from the company name.	Investment failure: seven years later, a sell-off of the acquired American unit, causing a loss of USD 2,000–3,000 million. Stora Enso has continued its other operations in the North American market and elsewhere in the world.
Main reasons for failure	Unprofessional management, control failure of the state.	Management's failure to predict market development and assess the real value of the acquired company.
Peculiarities	Failure of investment project advisors.	Failure of investment project advisors. Accusation of manipulation of company accounts by the management ³¹ .

29 At the end of 2016, the Finnish pension fund and its personnel fund held 0.03% of Telia's shares. See: Leading the way in a digital world. Annual + Sustainability Report 2016. URL: https://www.teliacompany.com/globalassets/telia-company/documents/reports/2016/annual-report/telia_company_annual_and_sustainability_report_2016_en.pdf (Accessed: 22.12.2017).

30 At the end of 2016, Solidium (wholly owned by the Finnish State) held 12.3% of Stora Enso's shares, social insurance institution of Finland (KELA) 3.3% and other Finnish institutions 13.3%. Thus, Finnish institutional ownership in Stora Enso was 28.9%. Correspondingly, FAM AB, a privately-owned holding company that manages assets as an active owner with a long-term ownership horizon, and the Swedish institutions held 16.8% of Stora Enso. See: Progress Book: Part of Stora Enso's Annual Report 2016. URL: http://assets.storaenso.com/se/com/DownloadCenter/Documents/Progress_Book_2016_ENG.pdf (Accessed: 21.12.2017).

31 An employer's accusation about the account manipulation did not result in legal action. The whistleblower was fired from Stora Enso in 2010 and died in March 2013 at the age of 52. See: Kova väite: Stora Enso vääristeli kirjanpitoaan. *Kauppalehti*. May 17, 2003. URL: <https://www.kauppalehti.fi/uutiset/kova-vaite-stora-enso-vaaristeli-kirjanpitoaan/xKKseAwn> (Accessed: 21.12.2017); Länkinen T. "Stora Enso ei ole jakanut osinkoja laittomasti". *YLE*. October 7, 2013. URL: <https://yle.fi/uutiset/3-6867967> (Accessed: 21.12.2017); Rumpunen R. Hesari morkkaa kuollutta miestä. *Uusi Suomi*. October 9, 2013. URL: <http://ristorumpunen.puheenvuoro.uusisuomi.fi/151256-hesari-morkkaa-kuollutta-miestä> (Accessed: 21.12.2017); Santaharju T. Stora Enso vääristelyväitteistä: Perättömiä ja käsiteltäviä. *YLE*. May 17, 2013. URL: <https://yle.fi/uutiset/3-6647686> (Accessed: 28.12.2017); Stora Enso: Kirjanpidossa inhimillinen virhe. *YLE uutiset*. October 8, 2013. URL: <https://yle.fi/uutiset/3-6868860> (Accessed: 28.12.2017).

ga investment exceeds the company's annual sales by over two-fold and its yearly profit by over 10 times, as Fortum's turnover amounted to some USD 4,000 million and profit USD 700 million in 2016³². This means that both the foreign investment annual turnover ratio and the foreign investment annual profit ratio will be higher in Fortum's Uniper acquisition than in Sonera's UMTS licence acquisition in 2000.

Fortunately, this time a Finnish SOE does not simply buy air, a worthless UMTS license, from Central Europe using billions of dollars, but the acquirer now also receives some tangible assets (Virta, Heiskanen, 2017). Hopefully, the unanticipated indirect commitments and unforeseen consequences of Fortum's Uniper deal will not shake the parent company's financial position in such a way that it would risk the future of all of Fortum's units abroad, including those in Russia, and even the overall existence of Fortum as a Finnish state-owned energy producer.

Even if the Roman poet Publius Vergilius Maro (A.K.A. Vergil) aptly wrote "*fortune favours the brave*" nearly 2000 years ago, one should not forget the wisdom of Chinese philosopher Laozi (A.K.A. Lao-tzu/Lao-tse), which is 500 years older. He reasoned that "... *there is no greater disaster than greed*".

The author sincerely wishes that fortune favours Fortum, and there will never be any reason to include its expansion to the German energy market in the list of Finland's worst business disasters³³. If Fortum's investment fails, we should not regard its management as being culpable of

failure but rather the board of directors and the minister responsible for Finnish state properties, since it is a well-known fact that management may sometimes maximise its own interests before the interests of the company, and that sometimes such maximisation could be carried out in the short term, which could be extremely harmful to a company's long-term development.

References

Anastassopoulos J.P., Blanc G., Dussauge P. (1987), *State-Owned Multinationals*. New York: Wiley. 200.

Benito G.R.G., Welch L.S. (1997). De-Internationalization. *Management International Review*, 37 (2). 7–25.

Bruton G [et al.]. (2015). State-owned enterprises around the world as hybrid organizations, *The Academy of Management Perspectives*, 29 (1). 92–114.

Cai K.G. (1999). Outward foreign direct investment: A novel dimension of China's integration into the regional and global economy. *China Quarterly*, (160). 856–80.

Cannon M., Edmondson A. (2001). Confronting failure: Antecedents and consequences of shared beliefs about failure in organizational work groups. *Journal of Organizational Behavior*, 22 (2). 161–177.

Cardon M.E., Stevens C.E., Potter D. R. (2011). Misfortunes or mistakes?: Cultural sensemaking of entrepreneurial failure. *Journal of Business Venturing*, 26 (2). 79–92.

32 "At the end of 2016, the Finnish State owned 50.76% of the Company's shares. The Finnish Parliament has authorised the Government to reduce the Finnish State's holding in the Fortum Corporation to no less than 50.1% of the share capital and voting rights". Financials 2016. URL: http://apps.fortum.fi/investors/Fortum_Financials_2016.pdf (Accessed: 22.12.2017).

33 Miettinen A. 10 pahinta bisnesmoka. *Helsingin Sanomat*. April 6, 2014. URL: <https://www.hs.fi/sunnuntai/art-2000002722095.html> (Accessed: 23.12.2017). Kuisma and Seppälä criticised the lavish bonus policy of Fortum's executive management and addressed their criticism to Prime Minister Paavo Lipponen, Sinikka Mönkkäre, the minister responsible for Fortum's state control, and Fortum's chairman of the board, who both participated in developing the bonus system and were among the ultimate beneficiaries of the bonus system (Kuisma, Seppälä, 2015).

- Child J., Rodrigues S.B. (2005). The Internationalization of Chinese Firms: A Case for Theoretical Extension. *Management and Organization Review*, 1 (3). 381–410.
- Choudhury P., Khanna T. (2014). Toward resource independence – Why state-owned entities become multinationals: An empirical study of India's public R&D laboratories. *Journal of International Business Studies*, 45 (8). 943–960.
- Coad A. (2014). Death is not a success: Reflection on business exit. *International Small Business Journal*, 32 (7). 721–732.
- Cope J. (2011). Entrepreneurial learning from failure: An interpretive phenomenological analysis. *Journal of Business Venturing*, 26 (6). 604–623.
- Cuervo-Cazurra A. [et al.]. (2014). Governments as owners: State-owned multinational companies. *Journal of International Business Studies*, 45 (8). 919–942.
- Cui L., Jiang F. (2012). State ownership effect on firms' FDI ownership decisions under institutional pressure: a study of Chinese outward-investing firms. *Journal of International Business Studies*, 43 (3). 264–284.
- Duanmu J.L. (2014). State-owned MNCs and host country expropriation risk: The role of home state soft power and economic gunboat diplomacy. *Journal of International Business Studies*, 45 (8). 1044–1060.
- Knutsen C.H., Ryghand A., Hveem H. (2011). Does state ownership matter? Institutions' effect on foreign direct investment revisited. *Business and Politics*, 13 (1). 1–33.
- Koulumies A. (2010). *The assumptions behind an acquisition: Case Stora Enso – Consolidated Papers*. Helsinki: Helsinki University of Technology. 159.
- Kuisma M. (2016). *Valtion yhtiöt*. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Siltala. 333.
- Kuisma M., Seppänen P. (2015). *Suomen pahimmat bisnesmokat*. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Siltala. 250.
- Kuznetsov A. (2017). Investment Relations between Russia and the United States. Liuhto K., Sutyryn E., Blanchard J-M. F. (eds.). *The Russian Economy and Foreign Direct Investment*. New York: Routledge. 43–59.
- Li J., Xia J. (2017). State-owned enterprises face challenges in foreign acquisitions. *Columbia FDI Perspectives*, (205). 3.
- Li M.H., Cui C., Lu J. (2014). Varieties in state capitalism: Outward FDI strategies of central and local state-owned enterprises from emerging economy countries. *Journal of International Business Studies*, 45 (8). 980–1004.
- Liang H., Ren B., Sun S. L. (2015). An anatomy of state control in the globalization of State owned enterprises. *Journal of International Business Studies*, 46 (2). 223–240.
- Liuhto K. (2017). Does Ownership matter in an OFDI Decision of a Russian Firm? The Case of Russia's Largest Investors Abroad. Liuhto K., Sutyryn E., Blanchard J-M. F. (eds.). *The Russian Economy and Foreign Direct Investment*. New York: Routledge. 248–265.
- Majocchi A., Strange R. (2012). International Diversification: The Impact of Ownership Structure, the Market for Corporate Control and Board Independence. *Management International Review*, 52 (6). 879–900.
- Mazzolini R. (1979). European government-controlled enterprises: Explaining international strategic and policy decisions. *Journal of International Business Studies*, 10 (1). 16–27.
- Mazzolini R. (1980). The International Strategy of State-Owned Firms: An Organizational Process and Politics Perspective. *Strategic Management Journal*, 1 (2). 101–118.
- Meyer K. [et al.]. (2014). Overcoming distrust: How state-owned enterprises adapt their foreign entries to institutional pressures abroad. *Journal of International Business Studies*, 45 (8). 1005–1028.

Negandhi A.R., Thomas H., Rao K.L. K. (eds). (1986). *Multinational Corporations and State-Owned Enterprises: A New Challenge in International Business*. Greenwich, Connecticut: JAI Press. 315.

Pan Y. [et al.]. (2014). Firms' FDI ownership: The influence of government ownership and legislative connections. *Journal of International Business Studies*, 45 (8). 1029–1043.

Ramasamy B. Yeung M. Laforet S. 2012, China's outward foreign direct investment: Location choice and firm ownership, *Journal of World Business*, 47 (1). 17–25..

Shapiro D., Globerman S. (2012). The international activities and impacts of state-owned enterprises. Sauvan K.P., Sachs L., Schmit Jongbloed W. P.F. *Sovereign investment: Concerns and policy reactions*. New York: Oxford University Press. 98–144.

Sharma S., Mahajan V. (1980). Early Warning Indicators of Business Failure. *Journal of Marketing*, 44 (4). 80–89.

Терпавцев С. (2015). The motives of Russian state-owned companies for out-

ward foreign direct investment and its impact on state-company cooperation: observations concerning the energy sector. *Transnational Corporations*, 23 (1). 29–58.

Vernon R. (1979). The International Aspects of State-Owned Enterprises. *Journal of International Business Studies*, 10 (3). 7–15.

Vernon R. (1984). Linking Managers with Ministers: Dilemmas of the State-Owned Enterprise, *Journal of Policy Analysis and Management*, 4 (1). 39–55.

Virta I., Heiskanen M. (2017). Eurooppaan vaikka väkisin. *Talouselämä*, (45). 24–33.

Wang C. [et al.]. (2012). Exploring the Role of Government Involvement in Outward FDI from Emerging Economies. *Journal of International Business Studies*, 43 (7). 655–676.

Watson J., Everett J. E. (1996). Do Small Businesses Have High Failure Rates? Evidence from Australian Retailers. *Journal of Small Business Management*, 34 (4). 45–62.

Информация об авторе

Кари Лиухто, профессор, директор Панъевропейского института, Факультет экономики, Университет г. Турку

20500, Финляндия, Турку, Rehtorinpellonkatu, 3
kari.liuhto@utu.fi

About the Author

Kari Liuhto, Professor, Director of the Pan-European Institute, Turku School of Economics, the University of Turku

3, Rehtorinpellonkatu Str., Turku, Finland, 20500
kari.liuhto@utu.fi

ISSN 2542-0240



9 772542 024004

1 8 0 0 1



>