

Том 13, Номер 6, 2020
Vol 13, No 6, 2020

ISSN 2542-0240 (Print)
ISSN 2587-9324 (Online)
ogt-journal.com

КОНТУРЫ ГЛОБАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

OUTLINES OF GLOBAL TRANSFORMATIONS

*Иностранный капитал
в экономике и мировой политике*

*Foreign Capital in the Economy
and World Politics*



ТОМ 13 • НОМЕР 6 • 2020

Контурь глобальных трансформаций:

ПОЛИТИКА • ЭКОНОМИКА • ПРАВО

VOLUME 13 • NUMBER 6 • 2020

Outlines of Global Transformations:

POLITICS • ECONOMICS • LAW

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6

Контурсы глобальных трансформаций

ПОЛИТИКА • ЭКОНОМИКА • ПРАВО

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.

Редакционная коллегия

Кузнецов А.В., главный редактор, ИНИОН РАН, Москва, РФ
Исаков В.Б., заместитель главного редактора, НИУ ВШЭ, Москва, РФ
Лексин В.Н., заместитель главного редактора, Институт системного анализа РАН, Москва, РФ
Соловьев А.И., заместитель главного редактора, МГУ, Москва, РФ
Багдасарян В.Э., МГУ, Москва, РФ
Булатов А.С., МГИМО (Университет), Москва, РФ
Вершинин А.А., МГУ, Москва, РФ
Вилисов М.В., Центр изучения кризисного общества, Москва, РФ
Володенков С.В., МГУ, Москва, РФ
Володин А.Г., ИМЭМО РАН, Москва, РФ
Жебит А., Федеральный университет Рио-де-Жанейро, Рио-де-Жанейро, Бразилия
Звягельская И.Д., ИМЭМО РАН, Москва, РФ
Качинс Э., Центр стратегических и международных исследований, Вашингтон, США
Кривопапов А.А., ИМЭМО РАН, Москва, РФ
Либман А.М., Берлинский Свободный университет, Берлин, Германия
Лившин А.Я., МГУ, Москва, РФ
Лиухто К., Университет Турку, Турку, Финляндия
Лукин А.В., МГИМО (Университет), Москва, РФ
Мигранян А.А., Институт экономики РАН, Москва, РФ
Миронюк М.Г., НИУ ВШЭ, Москва, РФ
Орлов И.Б., НИУ ВШЭ, Москва, РФ
Пабст А., Кентский университет, Кентербери, Великобритания
Сибал К., бывший первый заместитель министра иностранных дел Индии, Нью-Дели, Индия
Сильвестров С.Н., Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, РФ
Схолте Я.А., Гетеборгский университет, Гетеборг, Швеция
Телин К.О., МГУ, Москва, РФ

Редакционный совет

Якунин В.И., председатель редакционного совета, МГУ, Москва, РФ
Абрамова И.О., Институт Африки РАН, Москва, РФ
Гаман-Голутвина О.В., МГИМО (Университет), Москва, РФ
Гринберг Р.С., Институт экономики РАН, Москва, РФ
Громыко А.А., Институт Европы РАН, Москва, РФ
Лисицын-Светланов А.Г., юридическая фирма «ЮСТ», Москва, РФ
Макаров В.Л., Центральный экономико-математический институт РАН, Москва, РФ
Никонов В.А., МГУ, Москва, РФ
Порфирьев Б.Н., Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, Москва, РФ
Садовничий В.А., МГУ, Москва, РФ
Торкунов А.В., МГИМО (Университет), Москва, РФ
Шутов А.Ю., МГУ, Москва, РФ

Учредитель и издатель: Ассоциация независимых экспертов «Центр изучения кризисного общества», Москва, РФ

Адрес: 119146, Москва, Комсомольский проспект, д. 32, к. 2.

Сайт: <http://www.oigt-journal.com>

Тел.: +7 (495) 664-52-07

© Контурсы глобальных трансформаций, 2020

E-mail: journal@centero.ru

Периодичность: 6 раз в год

Тираж: 1000 экз.

Издается с 2016 г.

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6

Содержание

С точки зрения экономики

- ФИТУНИ Л.Л.** Иностранный капитал в Африке: теории, стратегии, новации 6–29
- СМОРОДИНСКАЯ Н.В., КАТУКОВ Д.Д.** Глобальные стоимостные цепочки: как поднять резильентность перед внезапными шоками? 30–50
- ВИНЬО А.** Транснациональные корпорации и стратегия локализации: к новому равновесию? 51–64

Российский опыт

- АРХИПОВА В.В., НИКИТИНА С.А.** Границы ответственности Центрального банка на примере России: валютный курс как показатель финансовой стабильности 65–83
- МЕШКОВ И.А.** Европейские топливно-энергетические транснациональные корпорации в России: инновационный аспект 84–102
- КРИВОПАЛОВ А.А.** Деятельность иностранных военных компаний на постсоветском пространстве 103–121

Проблемы Старого света

- БУЛАТОВ А.С., ГАБАРТА А.А., СЕРГЕЕВ Е.А.** Глобальные города зарубежной Европы как объекты приложения прямых иностранных инвестиций 122–137
- ЯКОВЛЕВ П.П.** Испанский транснациональный бизнес: экономика и геополитика 138–160

В национальном разрезе

- КУЗНЕЦОВ А.В., МОРОЗОВ С.А.** Долговой рынок стран Латинской Америки: источники рисков 161–180
- ШАРОВА А.Ю.** Инвестиции в электроэнергетику Африки и их роль в преодолении энергетической отсталости континента 181–197
- ЛУКОНИН С.А., ЗАКЛЯЗЬМИНСКАЯ Е.О.** Трансформация социально-экономической модели Китая в условиях пандемии 198–216

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6

Outlines of Global Transformations

POLITICS • ECONOMICS • LAW

Kontury global'nyh transformacij: politika, èkonomika, pravo

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.

Editorial Board

Alexey V. Kuznetsov – Editor-in-Chief, INION, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation
Vladimir B. Isakov – Deputy Editor-in-Chief, National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russian Federation
Vladimir N. Leksin – Deputy Editor-in-Chief, Institute of System Analysis, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation
Alexander I. Solovyev – Deputy Editor-in-Chief, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation
Vardan E. Bagdasaryan, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation
Alexander S. Bulatov, MGIMO University, Moscow, Russian Federation
Aleksey A. Krivopalov, IMEMO, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation
Andrew C. Kuchins, Center for Strategic and International Studies, Washington, USA
Alexander M. Libman, The Free University of Berlin, Berlin, Germany
Alexander Ya. Livshin, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation
Kari Liuhio, University of Turku, Turku, Finland
Alexander V. Lukin, MGIMO University, Moscow, Russian Federation
Aza A. Migranyan, Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation
Michail G. Mironyuk, National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russian Federation
Igor B. Orlov, National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russian Federation
Adrian Pabst, University of Kent, Canterbury, Great Britain
Jan A. Scholte, University of Gothenburg, Gothenburg, Sweden
Kanwal Sibal, Former Foreign Secretary of India, New Delhi, India
Sergey N. Silvestrov, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation
Kirill O. Telin, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation
Alexander A. Vershinin, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation
Maksim V. Vilisov, Center for Crisis Society Studies, Moscow, Russian Federation
Sergey V. Volodenkov, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation
Andrey G. Volodin, IMEMO, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation
Alexander Zhebit, Federal University of Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brazil
Irina D. Zvyagel'skaya, IMEMO, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation

Editorial Council

Vladimir I. Yakunin – Head of the Editorial Council, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation
Irina O. Abramova, Institute for African Studies, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation
Oksana V. Gaman-Golutvina, MGIMO University, Moscow, Russian Federation
Ruslan S. Grinberg, Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation
Alexey A. Gromyko, Institute of Europe, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation
Andrey G. Lisitsyn-Svetlanov, Law Firm "YUST", Moscow, Russian Federation
Valeriy L. Makarov, Central Economics and Mathematics Institute, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation
Viacheslav A. Nikonov, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation
Boris N. Porfiryev, Institute of Economic Forecasting, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation
Viktor A. Sadovnichiy, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation
Anatoly V. Torkunov, MGIMO University, Moscow, Russian Federation
Andrei Y. Shutov, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation

Founder and Publisher: Association for Independent Experts "Center for Crisis Society Studies", Moscow, Russian Federation

Address: 2, 32, Komsomolskij Av., Moscow, 119146,

Russian Federation

Web-site: <http://www.oqt-journal.com>

Tel.: +7 (495) 664-52-07

E-mail: journal@centero.ru

Frequency: 6 per year

Circulation: 1000 copies

Published since 2016

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6

Contents

From the Point of Economics

- FITUNI L.L.** Foreign Capital in Africa: Theories, Strategies and Novations 6–29
- SMORODINSKAYA N.V., KATUKOV D.D.** Global Value Chains: How to Enhance Resilience under Sudden Shocks? 30–50
- CROWLEY-VIGNEAU A.** Multinational Corporations and Local Content Policy: Towards a New Equilibrium 51–64

Russian Experience

- ARKHIPOVA V.V., NIKITINA S.A.** Central Bank Responsibility Area Taking Russian Example: Exchange Rate as the Financial Stability Indicator 65–83
- MESHKOV I.A.** European Oil & Gas and Energy MNCs in Russia: Innovation Factor 84–102
- KRIVOPALOV A.A.** Activities of Multinational Military Companies in the Post-Soviet Space 103–121

Problems of the Old World

- BULATOV A.S., HABARTA A.A., SERGEEV E.A.** Global Cities of External Europe as FDI Objects 122–137
- YAKOVLEV P.P.** Spanish Transnational Business: Economics and Geopolitics . . 138–160

National Peculiarities

- KUZNETSOV A.V., MOROZOV S.A.** Latin America Debt Market: Sources of Risks 161–180
- SHAROVA A.Yu.** Investment in the Electricity Sector of Africa and Its Role in Overcoming the Continent's Energy Poverty. 181–197
- LUKONIN S.A., ZAKLIAZMINSKAIA E.O.** Transformation of the Socio-economic Model of China in the Context of a Pandemic 198–216

С точки зрения экономики

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-1

Иностранный капитал в Африке: теории, стратегии, новации

Леонид Леонидович ФИТУНИ

член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, заведующий Центром глобальных и стратегических исследований, заместитель директора Федерального государственного бюджетного учреждения науки Институт Африки РАН, 123001, ул. Спиридоновка, д. 30/1, Москва, Российская Федерация
E-mail: africa.institute@yandex.ru
ORCID: 0000-0001-5416-6709

ЦИТИРОВАНИЕ: Фитуни Л.Л. (2020) Иностранный капитал в Африке: теории, стратегии, новации // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. Т. 13. № 6. С. 6–29. DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-1

Статья поступила в редакцию 09.10.2020.

ФИНАНСИРОВАНИЕ: Статья подготовлена в рамках проекта РФФИ № 19-014-00019 «Санкционное и регулятивное таргетирование национальных элит как инструмент глобального управления и международной конкуренции».

АННОТАЦИЯ. Несмотря на предпринимаемые усилия в рамках национальных стратегий и общеафриканской программы Agenda 2063, иностранные источники по-прежнему обеспечивают большую часть валовых накоплений в странах Африки. Государства континента являются чистыми импортерами иностранного капитала (ИК) в целом и прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в частности. В статье рассмотрена эволюция стратегий африканских государств в отношении ИК и результаты изменения подходов правительства к практике его привлечения. Цель статьи – дать политико-экономический анализ позиций ИК и оценку его влияния на развитие стран Африки, в первую очередь с точки зрения достижения баланса в их государственной политике между интересами преодоления отсталости и обеспечения эконо-

мического роста, с одной стороны, и изживания сохраняющихся с колониальных времен рудиментов экономической зависимости, с другой. Основное внимание уделено текущему этапу соперничества между американским, китайским и европейским капиталами в Африке. Выделены новые тенденции и сдвиги в географическом и отраслевом распределении ПИИ, установлена эффективность отдачи от инвестирования зарубежного капитала в странах региона. Показано, что создаваемый западным капиталом в результате прямого инвестирования тип сетевых связей в африканских экономиках и обществах и формирование в этих сетях контролируемых узлов управления в стране-реципиенте при прочих равных условиях более эффективен для распространения влияния и достижения конечных результатов охвата, чем китайская модель.

Выявлено воздействие негативных сдвигов в глобальном инвестиционном климате, протекающих из развязанной Западом тотальной санкционной и торговой войны, серьезно осложняющих условия развития стран Африки. Вызовы пандемии и экономического кризиса 2020 года для стран Африки дополняются побочными эффектами обострения глобальной конфронтации и волюнтаристских действий, игнорирующих международное право и произвольно меняющих устоявшиеся правила международных экономических отношений. Автор приходит к выводу, что перспективы улучшения ситуации для африканских стран сегодня более зависят от возможностей оздоровления глобальной ситуации, чем от усилий национальных правительств по созданию правовых и экономических условий на внутренних рынках приложения капитала. Вместе с тем африканские страны в средне- и долгосрочной перспективе, по-видимому, будут не просто оставаться одновременно привлекательным и сложным объектом приложения ИК, а постепенно обходить по уровню привлекательности многие из современных инвестиционно приоритетных стран и регионов в Европе, Азии и Латинской Америке.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: *ПИИ, прибыльность инвестиций, побочные эффекты, стратегии развития, геополитика, санкции, инвестиционное регулирование*

В функционировании африканских экономик иностранный капитал (ИК) исторически играет критически важную роль, нередко относительно большую, чем в других крупных развивающихся

ся регионах [World Bank 2014; Soumaré et al. 2019; Wamboye, Tiruneh 2017]. Он является неотъемлемым и жизненно необходимым компонентом обеспечения нормального хода воспроизводственного цикла в экономиках всех без исключения африканских стран. Те активно привлекают его в интересах своего развития в виде иностранных инвестиций (прямых и косвенных) и в ссудной форме (частные и государственные внешние займы). Приток и отток иностранных финансовых активов и влияние их движения на макроэкономические показатели стран Африки¹ стали в последнее десятилетие темой многочисленных научных публикаций, часть из которых названы в списке литературы в конце данной статьи.

Признавая уместность и пользу подобного вектора исследований, основной целью данной статьи автор избрал политико-экономический аспект анализа роли ИК в развивающихся странах Африки, включая рассмотрение эволюции концептуальных подходов к ИК в африканских стратегиях развития, нахождения баланса между национальными интересами молодых и, как правило, экономически менее развитых стран, с интенциями различных иностранных инвесторов.

Исследование роли и влияния зарубежного ссудного капитала не входит в непосредственные задачи настоящей статьи. Тем не менее автор счел целесообразным в начале работы дать читателю общее видение позиций ИК в Африке в обеих его формах, с тем чтобы в дальнейшем, сконцентрировавшись более глубоко на аспекте прямых иностранных инвестиций (ПИИ), быть в состоянии делать аргументированные выводы общего плана о роли ИК в целом.

1 В случаях, когда приводимые в статье данные или информация касаются не континента в целом, а только его субсахарской части, в статье дается соответствующая оговорка.

Зависимость от иностранного капитала

Несмотря на предпринимаемые усилия в рамках национальных стратегий и общеафриканской программы *Agenda 2063*, именно иностранные источники в последнее десятилетие стабильно формируют большую часть валовых накоплений в Африке. Внешний компонент общего объема ресурсов финансирования развития, который можно рассматривать как ИК, действующий в типичной африканской стране, складывается из текущих («новых») поступлений ПИИ², портфельных инвестиций, средств, реинвестированных иностранными компаниями внутри национальных экономик, государственных и частных иностранных заимствований и предоставляемой на различных условиях «помощи» развитию, включая официальную (ОПР). Суммарно весь этот объем ресурсов в абсолютном большинстве стран континента намного превышает внутренние накопления. Зависимость от иностранного капитала, таким образом, даже в тех случаях, когда она не выливается в явные формы откровенного внешнего давления или диктата, очевидна.

Текущее сочетание глобального экономического кризиса и пандемии COVID-19 усугубило ситуацию. Резко сократился приток столь необходимых внешних ресурсов развития. Это касается и ПИИ, и портфельных инвестиций, и нового ссудного капитала. В I квартале 2019 г. общий объем накоп-

ленного внешнего долга всех стран Африки достиг 710 млрд долл. Особенно сильно выросла долговая нагрузка в Эфиопии, Замбии, Уганде и Гане. Огромные капиталы ежегодно уходят из стран континента за рубеж в качестве обслуживания долга [World Bank (1) 2020]. То есть еще до глобальной вспышки эпидемии коронавируса в 2020 г. континент оказался на грани очередного кризиса внешней задолженности, который удалось временно купировать чрезвычайными мерами, срочно принятыми институтами глобального управления – G20, G7, МВФ, Всемирным банком и другими, обратившимися к мировому сообществу с призывом ввести меры по облегчению долгового бремени для наиболее бедных стран. В основном такие многосторонние и двусторонние меры действуют (обычно это заморозка выплат по обслуживанию долгов) до конца 2020 г.

Согласно статистике ЮНКТАД, на конец 2019 г. накопленный объем ПИИ в страны Африки составлял 953 996 млн долл. США. Менее чем за 10 лет этот показатель вырос почти на треть (в 2010 г. – 603 657 млн), а по сравнению с началом тысячелетия – более чем в 6 раз (в 2000 г. – 153 062 млн долл.). Однако годовой приток в 2019 г. снизился по сравнению с предшествующим годом почти на 10%. Страны континента и сами становятся экспортерами ПИИ, прежде всего в близлежащие африканские страны, но не только. В 2020 г. накопленные ПИИ всех государств Африки за рубежом достигли 285 498 млн долл., при

2 По действующей методологии ОЭСР, с точки зрения статистического учета (в разрезе «активы/пассивы») исходящие ПИИ страны-инвестора учитываются так: АКТИВЫ = Инвестиции прямых инвесторов страны, представляющей отчетность, в предприятия – реципиенты прямых инвестиций за границей + обратные инвестиции предприятий – реципиентов прямых инвестиций в стране, представляющей отчетность, в их прямого инвестора за границей + инвестиции предприятий-партнеров, находящихся в стране, представляющей отчетность, в компании-партнеры за границей; ПАССИВЫ = Инвестиции прямого инвестора (прямых инвесторов) из-за границы в предприятия – реципиенты прямых инвестиций, расположенные в стране, представляющей отчетность + обратные инвестиции предприятий – реципиентов прямых инвестиций за границей в их прямого инвестора, расположенного в стране, представляющей отчетность + инвестиции предприятий-партнеров из-за границы в предприятия-партнеры, расположенные в стране, представляющей отчетность [ОЭСР 2008, с. 26].

том что в 2000 г. они составляли лишь 39 815 млн [UNCTAD 2020, р. 242].

С точки зрения итогового баланса страны континента оказываются чистыми импортерами ИК в целом и ПИИ в частности. Годовой приток ПИИ в Африку остается на фоне других развивающихся регионов относительно скромным: в 2019 г. – 45 млрд долл., или 2,9% от общемировой цифры [UNCTAD 2020, р. 13]. Однако для самих стран Африки эти объемы экзистенциально значимы. Без них пока невозможно обеспечивать развитие национальных хозяйств, а во многих случаях и поддерживать существующие уровни благосостояния населения.

Как известно, ИК может оказывать как стимулирующее, так и негативное (консервирующее отсталость) влияние на национальные экономики. Применительно к странам Африки многочисленные публикации международных организаций (например, [World Bank 2014; World Bank (2) 2020]) и обширная научная литература [Hansen, Rand 2004; Nyatepe-Coo 1998; Lensink, Morrissey 2006] в качестве главных благотворных последствий привлечения ИК в широком плане, но в особенности ПИИ, отмечают их стимулирующую роль для развития национального производства, возможность получения доступа к технологиям и ноу-хау, приобретения нематериальных бонусов в плане овладения современными, более эффективными методами организации бизнеса, менеджмента, налаживания логистических и иных необходимых процессов и процедур. В конечном итоге решающим представляется сам по себе факт притока в африканскую страну дополнительного объема ресурсов как в материально-вещественной, так и в финансовой форме.

На пике победного шествия глобализации по планете (условно до кризиса 2008–2010 гг.) международные ин-

ституты глобального экономического и финансового управления квалифицировали ПИИ как «ключевой элемент» этого процесса, с «помощью которого формируются прямые, стабильные и долговременные связи между странами», подчеркивая, что, в свою очередь, главная роль в прямых иностранных инвестициях в мире принадлежит многонациональным корпорациям (МНК) [ОЭСР 2008, с. 8].

Позднее, несмотря на утверждение тренда *глокализации* и усиление в годы правления администрации Д. Трампа тенденций к нарушению сложившихся глобальных цепочек стоимости, проявлений декаплинга, экономического и политического унилатерализма, широкого использования репрессивно-санкционных механизмов в отношении экономических конкурентов, понижения институтами глобального финансового управления системообразующей значимости ПИИ на новом, условно «деглобализационном», этапе развития мировой экономики не произошло.

Тем не менее несколько изменились акценты и выделяемые приоритеты. Например, в 2019–2020 гг. МВФ, Всемирный банк, ОЭСР и другие институты стали более активно, чем прежде, призывать страны-реципиенты к обеспечению благоприятных *политических* условий для ПИИ и *удержанию уже осуществленных* инвестиций (и инвесторов) в стране, что должно способствовать общему улучшению возможностей для развития национальных экономик [World Bank 2019].

Такая рекомендация связана с главным слабым звеном при избрании стратегии широкого привлечения ИК в национальную экономику. Сохранение ИК внутри процесса воспроизводства в суверенной стране находится за пределами контроля национального правительства. Оно в любой момент может быть прервано по решению соб-

ственника вне зависимости от планов и стратегий страны-реципиента. Подобное положение дел может считаться в целом справедливым и быть полностью законным с правовой точки зрения, но это отнюдь не значит, что иностранный инвестор станет руководствоваться интересами и насущными нуждами страны-реципиента.

В конечном итоге решение о вложении капитала за рубежом принимается его собственником, исходя из собственных интересов, и по определению предполагает, что инвестор в результате получит отдачу (доход), *перекрывающую* его затраты. Полученную прибыль он может реинвестировать в стране-реципиенте, а может вывести за рубеж. И в том и в другом случае она остается собственностью инвестора. Если вывоз прибылей вкупе с платежами по долгу стабильно превышает приток поступающих средств, то оказывается, что не ИК способствует развитию африканского государства, а последнее содержит иностранных инвесторов. Если же к указанным суммам добавить теневой отток за границу капитала, принадлежащего состоятельным африканцам, немалая часть которых «зарабатывает» эти средства благодаря своим особым связям с ИК в стране, то итоговый баланс становится для национального государства не просто негативным, а болезненно опасным.

Если говорить о формально измеряемых экономических индикаторах, то в субсахарской Африке годовая прибыль на вложенные ПИИ в 2000–2019 гг. была существенно выше среднемировых показателей, медианное значение – почти 10%. Но, несмотря на случающиеся в отдельные годы исключения, в Африке репатрируемая инвесторами доля прибыли исторически остается в среднем намного выше доли реинвестиций. В 2019 г. единственным исключением из этого правила оказалась Кения, в кото-

рой иностранные компании реинвестировали 54% своих прибылей. В остальных странах континента картина была обратной, хотя удельный вес реинвестиций сильно разнился от страны к стране. Например, в Кот-д’Ивуаре он составлял 45%, в Египте – 41, Мали – 33, Нигерии – 26, Руанде – 24, Марокко – 21, Уганде – 16, Сенегале – 10, Нигере – 5% [UNCTAD 2020, p. 32].

Зигзаги оценок и методологии

В отечественной науке радикальная переоценка роли и характера влияния ИК на принимающие национальные экономики произошла в годы перестройки и постсоветской реформации. Со знака минус [Шмелев 1962; Шпирт 1966; Андреасян 1967; Хорбенко 1979] на знак плюс [Шмелев, Попов 1989; Ольсевич 1991; Роцин и др. 1999] сместились оценки и методологические акценты в исследовательском мейнстриме.

Постепенно происходит уход от комплексного, «развитийного» анализа роли ИК в экономиках развивающихся государств и стран с возникающими рынками. Намного меньшее число авторов интересуют соотношение позиций местного и иностранного капитала в национальных хозяйствах и влияние прихода зарубежных компаний на судьбы местного бизнеса и целых отраслей национальной экономики. Фокус внимания сместился в сторону количественных и регуляторных параметров.

Современная российская экономическая литература в целом следует в фарватере мирового мейнстрима и в русле реализуемой с начала 1990-х гг. линии на широкое привлечение ИК в Россию, надежд на благотворное воздействие ПИИ на ускорение экономического роста, диверсификацию хозяйства и технологическую модернизацию на их основе. В научном анализе даже

более явственно, чем на Западе, доминирует массовый поворот от исследования «капитала» как политэкономической сущности и категории в пользу более технических разработок и эконометрического анализа переменных, характеризующих движения ПИИ и финансовых активов, фиксации их объемов и нормативных мер по стимулированию последних [Макарова 2007; Фейгин 2009; Копыток, Ратникова 2017; Маматкулов 2019].

В таком ракурсе есть свои сильные стороны: например, конкретность и относительная точность терминологии, необходимая при количественном анализе (расхождения в методике подсчетов сохраняются, но они на порядок меньше, чем при использовании объективно более размытого оператора «иностранный капитал»). Но при сугубо «техничко-экономическом подходе» из поля зрения выпадает ключевое условие получения страной-реципиентом от ПИИ любых преимуществ. Речь о *политической* готовности внешних акторов (не столько самих инвесторов, сколько стоящего за ними государства) вообще способствовать подъему той или иной страны и отдельных производств в ней. Каковы их стратегические планы за ограничителями эконометрических индикаторов? Какими они видят положение и роль страны-реципиента в результате прихода в нее их ПИИ?

Сказанное отнюдь не отрицает полезность серьезного эконометрического анализа ПИИ. По-настоящему глубокие из таких исследований действительно рельефно выявляют связи и степень значимости отдельных факторов, влияющих на приток ПИИ, темпы прироста ВВП и другие показатели (например, открытость экономики, вовлеченность в глобальные цепочки стоимости, квалификация рабочей силы, уровень коррупции в стране, степень демокра-

тизации/авторитарности существующего политического режима) [Кузнецов, Квашнин 2014; Гурова 2019 и др.].

Но и здесь следует оговориться, что обнаружение синхронности движения контролируемых переменных в ту или иную сторону в конечном счете остаются не более чем математической взаимосвязью. В разных обществах она может объясняться абсолютно разными глубинными причинами и приводить к диаметрально противоположным последствиям. Очень часто при анализе подобных выявленных зависимостей между переменными определение, какая из них выступает в роли «причины», а какая «следствия», остается преимущественно результатом и следствием мировоззренческих позиций аналитика.

Кроме того, «непрочисываемый» субъективный момент (вспомним хотя бы сюрпризы угандийского президента Иди Амина, центральноафриканского императора Бокасса, большевика В. Ульянова или «санкционера» Д. Трампа по отношению к иностранному капиталу и собственности) и сомнительная исходная статистика (это реальная проблема для Африки) регулярно переводят значительную часть эконометрической аналитики и прогнозов в категорию «занимательная математика для экономистов».

Но даже если абстрагироваться от всего этого и взглянуть не весь бескрайний массив подобного рода технико-экономических исследований по Африке начиная с 1990-х гг., то оказывается, что выводы и оценки абсолютного большинства авторов топчутся главным образом вокруг анализа прямых связей между ПИИ, экономическим ростом и небольшим кругом других макроэкономических показателей. Казалось бы, если существуют устойчивые зависимости такого рода, претендующие на роль научной законо-

мерности, а не просто «цифровой фотографии» эмпирического кейса, то, принимая во внимание огромное число подобных исследований, проведенных за 30 с лишним лет, они уже должны быть установлены и доказаны, а следовательно, нет нужды из года в год «выявлять» их с использованием нового набора значений переменных и их комбинаций.

Более того, на наш взгляд, недостаточно предоставить собратям по науке или работникам практической сферы список детерминант макроэкономических переменных и величин оценочных коэффициентов. Подобный узкий горизонт анализа не позволяет видеть *Большую картину* и делать холистические выводы, важные для понимания и реализации более общих, судьбоносных целей развития.

Как известно, в философии познания фундаментальный *принцип холизма* предполагает, что «целое есть всегда нечто большее, чем простая сумма его частей». Именно поэтому при анализе таких политэкономических категорий, как «иностраный капитал» (ИК) или «позиции иностранного капитала», неизбежно исследуется новое, более сложное явление и качество, чем при рассмотрении по отдельности или в механистической сумме его технических «счетных» компонентов: притока и оттока ПИИ за определенный период или накопленных остатков ПИИ на конкретную дату, их долевое отношение к ВВП или регрессионные зависимости.

Несмотря на описанную выше тенденцию к «технократизации» анализа экономической проблематики, связанной с иностранным капиталом, тема ИК в развивающихся странах и странах с переходной экономикой остается в конечном итоге вопросом политическим, потому что затрагивает интересы влиятельных социальных групп, судь-

бы развития стран и народов, а в конечном итоге выходит на международные отношения.

Заметим, что в наши дни отмеченную подобную политизацию проблематики ПИИ, в особенности по вопросу о принадлежности капитала и его влиянии на выбор стратегий развития и ориентацию страны, активно педалируют именно страны Запада, которые еще не так давно упорно доказывали, что национальная идентичность собственника – вопрос второстепенный, и не стоит бояться иностранного инвестора. Это особенно ярко подтверждает пример реакции на рост китайских ПИИ на континенте, но не в меньшей мере это распространяется и на куда более скромную инвестиционную активность российского, индийского, иранского, турецкого и некоторых арабских капиталов в Африке.

Сами сугубо «свободнорыночные» США и страны ЕС бдительно следят за иностранными ПИИ в свою экономику, просчитывая опасность возникновения неприемлемого уровня зависимости от других государств. Чтобы минимизировать реальные или предрекаемые угрозы, исходящие от подобных иностранных инвестиций и проектов (например, в области энергетики или сетей 5G), они не гнушаются внеэкономическими средствами противодействия (санкциями, запретами), а иногда и силовыми угрозами.

Все это говорит о том, что проблематика ИК, несмотря на стремление свести ее лишь к идейно нейтральным количественным замерам и к изяществу эконометрических построений, в конечном итоге упорно выходит на политический вопрос угроз внешней зависимости даже для ведущих мировых держав. Для африканских стран, с исторической точки зрения совсем еще недавно обретших политическую независимость и право на самостоятель-

ное развитие, это вопрос фундаментальной значимости. Ведь у них проблема экономической независимости и суверенитета пока до конца не решена.

Африканская специфика

По приблизительной оценке автора, предприятиями, контролируемыми иностранным капиталом прямо или косвенно, через систему участия, в настоящее время формируется порядка 65–68% ВВП Африки южнее Сахары (без учета вклада традиционного сектора экономики). Тому есть свои исторические причины. Африканские страны сравнительно молоды. В современных границах как независимые государства абсолютное большинство из них существуют около 60 лет, а многие существенно меньше.

Современный сектор их экономик по большей части сформировался в XX в. и почти на 100% за счет иностранного капитала, в основном из бывшей метрополии. В этом уникальность роли и положения иностранного капитала на континенте. Даже на севере континента национальный капитал исторически был представлен в основном торговой буржуазией. Сельское хозяйство там строилось на отношениях феодального типа, а редкие промышленные производства принадлежали в основном иностранцам. В субсахарской же Африке и вовсе – все современные (не относящиеся к традиционному сектору) отрасли производства были созданы и принадлежали колонизаторам.

Превалирующей и ключевой характеристикой принадлежащих ИК производств и отраслей был их анклавный характер. В большинстве своем они работали на внешний рынок, прежде всего на удовлетворение потребностей колониальных метрополий и их жителей.

Это привело к тому, что к моменту получения независимости, за исключением крайнего юга и севера континента, практически весь современный сектор экономики Африки принадлежал иностранному капиталу и, строго говоря, им же и являлся.

Как следствие, в первые постколониальные годы, несмотря на номинальный суверенитет африканских стран, ИК сохранял доминирующие позиции и однозначно господствовал в наиболее прибыльных секторах экономики и экспортных производствах, являвшихся основным источником пополнения доходов национальных бюджетов. Подавляющая часть прибыли, как и прежде, вывозилась в метрополии.

Структура национальной принадлежности иностранного капитала и его географическое распределение по независимым государствам континента в целом повторяла очертания прежних колониальных империй: в независимых англоговорящих странах едва ли не абсолютно доминировал британский капитал, во франкофонных – французский. Несмотря на то, что проникновение американских компаний на африканский континент после окончания Второй мировой войны усилилось (прежде всего в добычу нефти, цветных металлов и фосфатов), позиции капитала США существенно уступали бывшим метрополиям вплоть до начала 1980-х гг. У «неколониальных» европейских держав они, как правило, были еще слабее.

Эволюция стратегий

Возврат национальных богатств африканцам был главным политическим лозунгом деколонизации. Без перевода под национальный контроль главных рычагов управления экономикой, переориентации деятельности ключевых производств на работу в интересах

развития и улучшения условий жизни населения цели деколонизации превращались в фикцию. Поэтому уже с первых лет после избавления от колониального ига все освободившиеся страны Африки, вне зависимости от избранной внешнеполитической и идейной ориентации, начали наступление на ИК – где-то радикальное, с широкой национализацией (Гана) или африканизацией (Нигерия), где-то более сдержанное (БСК, Сенегал, Кения), но и там и там вылившееся в существенное ослабление позиций иностранных собственников.

Прокатившиеся по Африке в 1960–1970-е гг. волны национализации иностранной собственности, африканизации (со страновыми нюансами – «нигериизацией», «ганаизацией» и т. д.) и «опоры на собственные силы» через десяток лет выявили слабые места стратегии выдавливания ИК. Стали очевидными невозможность обеспечить необходимый для продвижения вперед уровень накоплений, усугубление технико-экономической отсталости из-за сужения каналов трансферта новых технологий, обострение проблем занятости; снижение доходов населения и сокращение поступлений в национальные бюджеты, поскольку образованные на месте иностранных компаний госпредприятия из доноров бюджета быстро превращались в получателей госсубсидий и т. п.

Все это привело к пересмотру прежних взглядов и к готовности поступиться частью новоприобретенного суверенитета в обмен на расширение участия ИК в эксплуатации и создании национального богатства африканских стран.

В итоге за шесть с небольшим десятилетий независимого развития отношение к ИК в стратегиях развития африканских стран претерпело сложную эволюцию: от динамичных порывов в сторону «избавления от засилья ино-

странного капитала» к длительному, более чем тридцатилетнему, кружению на месте и хождению в нерешительности по циклическим траекториям, с тем, чтобы вдруг через десяток-другой лет поспешно броситься в сторону попятного движения – заманивания зарубежных инвесторов и создания для них сверхблагоприятных условий, лишь бы те вернулись назад.

Примерно со времени окончания холодной войны и исчезновения мировой системы социализма африканские страны (синхронно по времени с упоминавшимся аналогичным процессом в СССР) сильно умеряют критику ИК и провозглашают новый «выбор». На этот раз в пользу экономической либерализации. США предлагают расширение сотрудничества с ними на базе так называемого Вашингтонского консенсуса, предполагавшего, в частности, раскрытие дверей для притока ИК и вывода прибылей за рубеж. Также требовалось провести снижение торговых барьеров и «раскрепостить» рынки капитала.

Подобные реформы в Африке зачастую встречали сопротивление местных правительств, но все равно в конечном счете продавливались через продиктованные МВФ условия программ структурной адаптации (*structural adjustment programs, SAP*). По своему экономическому содержанию последние представляли собой принятие африканским государством пакетного обязательства по осуществлению предписанной МВФ экономической политики и законодательных изменений в обмен на получение доступа к иностранному ссудному капиталу. На деле это привело к стремительному нарастанию внешней задолженности и поставило страны континента на грань долгового кризиса.

В результате Парижский клуб кредиторов вынужден был в самом конце

XX в. пойти на существенное списание внешнего долга для наименее бедных, в основном африканских, стран. Россия, которой в обмен, вроде бы, пообещали, подобно Польше, «скостить» часть ее долга перед Западом, вслед за странами G7 и бывшими колониальными метрополиями присоединилась к Кельнской долговой инициативе Б. Клинтона 1999 г., во исполнение которой Москва в конечном итоге списала своим африканским должникам около 20 млрд долл. долга. [Абрамова, Фитуни 2019]. Правда, ожидавшегося ответного шага по списанию в обмен части ее собственной задолженности Западу не последовало. Долг был ею выплачен в полном объеме в нулевые годы.

В редких случаях, когда африканские страны отказывались от принятия программ SAP, открытое давление со стороны правительства США, финансовых рынков, МВФ и Всемирного банка, а также доминирование в мире неолиберальных экономических идей в конечном итоге заставляли правительства все равно менять политику в отношении ИК на более либеральную [Lancaster, Van de Walle 2018]. Сегодня в мировой африканистике доминирует мнение, что стимулы к либерализации режимов движения капитала в Африке в 1990-е и начале нулевых годов происходили в большей степени извне, чем изнутри [Brooks, Kurtz 2007; Mukherjee, Singer 2010; Quinn, Toyoda 2007].

Ныне в Африке, как, впрочем, и в нашей стране, преобладает довольно прямолинейный подход в отношении ИК, который в самом общем виде можно сформулировать как «чем больше, тем лучше» и «иностранных вложений много не бывает». Если речь не идет о стратегически важных объектах и производствах, то вопросы страны происхождения капитала и конечного собственника активов отходят на второй план.

С другой стороны, под влиянием политики США второй половины 2010-х гг. и тотальной санкционной войны Вашингтона против всех вопросов принадлежности ИК постепенно опять начинает обретать значимость, в т. ч. для африканских стран. Инвестиции и капиталы некоторых государств, рассматривающихся Белым домом как враждебные, становятся токсичными. Принятая в декабре 2018 г. новая стратегия США в Африке объявляет воспрепятствование «экспансии» Пекина и Москвы на континенте в качестве главной цели африканской политики Вашингтона (подробнее см. [Фитуни 2019]). Как следствие, усиление инвестиционного сотрудничества африканской страны с РФ или КНР подспудно повышает для нее риски ухудшения отношений с США, в т. ч. в вопросах получения помощи развитию, а для ее лидеров заодно потенциально порождает «угрозы субъективного характера».

В этих условиях в мировой аналитике и околонулевой публицистике резко увеличилось число статей о «грабительском характере» китайской экспансии в Африку, о «засилье» китайского капитала на континенте и губительном характере «китайского неокOLONиализма». Впрочем, по крайней мере, пока, эта риторика мало отразилась на практической политике развивающихся стран Африки в отношении китайских инвестиций и шире – двухсторонних экономических связей. Реальная готовность африканских государств принимать китайские капиталы, а с ними и технологии, и помощь несколько не уменьшилась. Более того, в условиях мощного шока, которые испытали страны континента в результате пандемии COVID-19 и пришедшего вместе с ней глобального кризиса, любые иностранные инвестиции рассматриваются как благо и путь к спасению национальных экономик.

Новейшие тренды

Несмотря на постоянные заявления последнего десятилетия о безудержной экспансии китайского капитала на континенте, США и Франция остаются крупнейшими инвесторами в Африке в целом, а США и Великобритания – в англоязычных странах. Мы уже говорили выше о прочных исторических связях, часто основанных на языке и особенностях развития в колониальный период. По сей день Франция является ключевым инвестором во франкоговорящую Африку, в то время как Португалия и Бразилия инвестируют прежде всего в португалоговорящие Анголу и Мозамбик, хотя и не находятся там на позициях лидирующих инвесторов. Капитал США идет во все страны, но преимущественно в энергетический сектор и добычу полиметаллических руд, а потому, в первую очередь, в ресурсобогатые государства. Позиции английского капитала особенно сильны на юге и востоке Африки, хотя приток нового британского капитала в последние десятилетия отставал и от американского, и от французского, и, тем более, от китайского. Капитал ФРГ, Испании, Италии и Канады также активно осваивает африканский континент, но объемы инвестирования существенно скромнее. Из «новых» активных конкурентов западным странам следует также отметить Индию, Турцию, монархии Персидского залива. Российский частный капитал, за редкими единичными исключениями, делает в Африке только первые шаги.

После безвременья 1990-х гг. Россия невольно оказалась в числе «новых» игроков на африканском континенте. Открытые данные по инвестициям российского капитала отрывочны и не-

определенны по времени. В международной финансовой статистике МВФ большинство показателей инвестиционной позиции РФ по странам Африки скрыты под литерой *C* – *Confidential* [IMF. Coordinated Direct Investment Survey 2020]. Оценки осложняются тем, что многие крупные российские корпорации инвестируют в Африку от лица своих зарубежных дочерних компаний или из офшорных финансовых центров. Такие ПИИ чаще всего не фиксируются статистикой как российские.

Тем не менее наиболее распространенная оценка накопленных российских инвестиций в Африку – 19,4 млрд долл. [Абрамова 2019]. В силу структуры нашего крупного бизнеса большая часть средств вложена в сырьевые отрасли: добычу цветных и редких металлов, алмазов, нефтегазовую отрасль. Однако в последнее время появились инвестиционные проекты в сельском хозяйстве, инфраструктуре и коммуникационных технологиях.

Табл. 1 дает представление о 10 ведущих странах – экспортерах капитала в Африку по объему ПИИ, количеству проектов и созданных новых рабочих мест для африканцев за последние 5 лет, по которым доступна достоверная статистика.

Приведенная таблица наглядно демонстрирует новые тренды в поведении иностранного капитала в Африке, обозначившиеся в рассматриваемое пятилетие³. Она позволяет доказательно оценить степень обоснованности ряда распространенных в международной аналитике и политической риторике утверждений. Цифры свидетельствуют, что КНР лидировала по суммарному объему инвестиций в Африку за рассматриваемый период, но каждый из трех главных «империалистиче-

3 На момент сдачи статьи полная статистика за полный 2019 г. еще не опубликована.

ских хищников» XX в. – США, Франция, Англия – обгонял коммунистическую сверхдержаву по количеству реализуемых проектов. Данные таблицы убедительно показывают, что инвестиции тройки западных инвесторов-лидеров в расчете на один проект существенно меньше, чем у КНР. При этом один китайский инвестиционный проект создает в Африке как минимум вдвое большее число новых рабочих мест для местных жителей.

Эта особенность заставляет по-новому взглянуть на одну весьма распространенную претензию западной аналитики и пропаганды к экономической активности Пекина на африканском континенте. Как известно, компании КНР обвиняются в том, что на объекты китайско-африканского сотрудничества они завозят большие партии работников из Поднебесной и тем самым не способствуют решению проблемы занятости в стране – реципиенте инвестиций.

Справедливость этого обвинения не бесспорна. Для правильных выводов нужно иметь четкое представление о структуре потребностей в рабочей силе

объектов китайского инвестирования, а также о возможностях принимающей африканской экономики и уровне профессиональной подготовки местных кадров. Если нужных объекту кадров в стране нет, их приходится ввозить из-за рубежа. Традиционно должности таких специалистов в инвестиционных проектах США или государств ЕС занимали экспаты из стран Запада. Эта ситуация в европейской и американской литературе осуждения не вызывала. Логично, что китайские инвесторы предпочитают в аналогичной ситуации нанимать соотечественников.

Однако даже если согласиться с обвинениями в массовом завозе китайской рабочей силы, все равно оказывается, что Пекин создал в 2014–2018 гг. в Африке вдвое больше новых рабочих мест для африканцев, чем США, в 2,7 раза больше, чем Франция, и почти втрое больше, чем Великобритания на своих объектах.

Опытный экономист, исходя из сведений глобального консультационного агентства EY (бывшее «Эрнст энд Янг»), входящего в тройку мировых лидеров

Таблица 1. Десять ведущих экспортеров капитала в Африку в 2014–2018 гг.
Table 1. Top 10 capital exporters to Africa in 2014–2018

Страна	Количество проектов	Рабочие места*	Инвестиции, млн \$
США	463	62 004	30 855
Франция	329	57 970	34 172
Великобритания	286	40 949	17 768
КНР	259	137 028	72 235
ЮАР	199	21 486	10 185
ОАЭ	189	39 479	25 278
ФРГ	180	31 562	6 887
Швейцария	143	13 363	6 432
Индия	134	30 334	5 403
Испания	119	13 837	4 389

* вновь созданные рабочие места без учета вакансий, занятых иностранными специалистами.

Источник: [EY 2019].

в своей области, без труда сделает подкрепленный статистикой вывод о том, что западные инвестиционные проекты в Африке более компактны и, несмотря на полагающийся антураж «социальной ответственности», в большей степени ориентированы на высокую экономическую эффективность и отдачу. В расчете на один проект они более «таргетированны» – менее капиталоемки, менее склонны создавать дополнительные (не вызываемые жесткими требованиями) «ненужные» рабочие места. В то же время их количественная множественность создает дополнительный политический элемент и дополнительные каналы возможного влияния, поскольку каждое из них порождает многочисленные цепочки разветвленных связей в среде местного чиновничества, элит и т. д. В большинстве случаев создаются предпосылки для «социально приемлемой» коррупции в виде открытия вакансий различных «консультантов» и создания системы стимулирования работы лоббистских групп.

Конечно, подобные возможности присутствуют и у конкурентов из других стран, но здесь, помимо социологии и социальной психологии, в силу вступает чистая математика: чем больше число проектов у страны-инвестора, тем более широкими и комплексными становятся ее сетевые связи в африканских обществах. В этом смысле больше «среднекрупных» проектов могут стать более эффективной стратегией для частного инвестора и его страны, чем упор на дорогостоящие мегапроекты. Распространение их влияния согласуется с закономерностями распределения Парето. Учитывая недав-

ние открытия А.-Л. Барабаши в области теории управления динамическими системами (*dynamic control theory*), касающиеся идентификации узлов контроля, в т. ч. в социальных системах [Barzel, Liu, Barabási 2015; Liu, Slotine, Barabási 2011], можно смело утверждать, что создаваемый западным капиталом тип сетевых связей и формирование в этих сетях контролируемых узлов управления более эффективен для распространения влияния и достижения конечных результатов охвата, чем китайская модель.

Эффективность инвестирования ПИИ (доход на вложенный капитал) в Африке исторически и по сей день остается выше среднемировых показателей (табл. 2). Однако в последние годы этот индикатор демонстрирует сильную волатильность. В целом же в предшествующие 5 лет (2015–2019 гг., включительно) установился плавный нисходящий тренд. В 2018 г. этот показатель упал до 6,5% (по сравнению с 11,9% в 2010 г.), и, таким образом, впервые с начала века оказался ниже среднемирового значения, которое в этот год равнялось 6,8% [UNCTAD 2019, p. 14]. По нашим расчетам⁴, сделанным на базе доступного, но чуть более ограниченного (в силу запоздания полной статистики), чем в официальных изданиях ЮНКТАД [UNCTAD 2019; UNCTAD 2020] числа страновых переменных, в 2019 г. он должен был остаться на том же уровне или снизиться по сравнению с предшествующим годом максимум на 0,1%, что, тем не менее, означало бы возврат к прежней «нормальности». Он превысил бы среднемировые величины на 0,2%, и на

4 Предварительная оценка на 2019 г. рассчитывалась автором по стандартной формуле ЮНКТАД, где годовая норма дохода на вложенный капитал инвестиций является частным от деления годового дохода от прямых иностранных инвестиций за год t на среднее значение сумм прямых иностранных инвестиций на конец года за годы t и $(t-1)$ по балансовой стоимости. Приводимая цифра рассчитана по поступившей на дату завершения статьи статистике по 17 африканским странам, на которые в сумме приходится 87% всех направляемых в Африку ПИИ (прим. авт.).

0,7 % – средний показатель по развитым экономикам (см. табл. 2).

Еще одна веха времени – активное вхождение в Африку капиталов развивающихся стран. В табл. 1 бросается в глаза, что за рассматриваемые 5 лет ОАЭ инвестировали в Африку почти в полтора раза больше средств, чем Великобритания. Но при этом следует иметь в виду, что Англия – один из старейших инвесторов на континенте, и расширение временного диапазона учета накопленных инвестиций вглубь во времени приводит к тому, что Британия обгоняет даже КНР.

Африканский союз (АС) в своих документах неоднократно акцентировал важность развития экономических отношений Юг – Юг и прежде всего меж-африканских связей. В программных документах АС инвестиционный аспект выделен, наряду с торговыми отношениями, в качестве одного из фундаментальных столпов интеграционных процессов на континенте. Ожидаемо, что из числа африканских стран ЮАР остается самым крупным инвестором в остальную часть континента (см. табл. 1). Отраслевая структура южноафриканских

ПИИ весьма многообразна: от сырьевых отраслей и сельского хозяйства до авто-сборки и ИКТ. Южноафриканские инвесторы успешно конкурируют в странах континента с западными информационно-коммуникационными гигантами, поставщиками мобильной связи и т. д. Юг и восток Африки – зоны преимущественной инвестиционной активности ЮАР, но в целом южноафриканские ПИИ географически рассеяны практически по всему континенту, включая арабский север региона.

Правда, по объемам ПИИ в страны североафриканского субрегиона лидируют Египет и Марокко, в то время как Кения и Нигерия остаются значимыми источниками ПИИ в страны Восточной и Западной Африки. В 2019 г. южноафриканские компании запустили с нуля 10 проектов в Нигерии на общую сумму 375 млн долл. В Кении наблюдался резкий рост притока южноафриканского капитала в течение 2018 г., когда в рамках шести проектов было привлечено 190 млн долл. С другой стороны, приток ПИИ из ЮАР в Гану и Мозамбик в 2018 г. замедлился, хотя исходная база сравнения в обоих случаях

Таблица 2. Средняя норма прибыли на входящие ПИИ по регионам мира и типам экономик в 2010–2019 гг., %

Table 2. Average rate of return on incoming FDI by world region and type of economy in 2010–2019, %

	2010	2011–2015	2016	2017	2018	2019
Мир в целом	8,0	7,6	6,8	7,0	6,7	6,2
Развитые экономики	6,4	6,2	5,9	5,9	6,0	5,7*
Развивающиеся экономики	11,0	9,9	8,2	8,1	7,8	–
Африка	11,9	10,2	5,0	6,0	6,5	6,4*
Латинская Америка и Карибский бассейн	9,7	7,2	5,4	6,2	6,2	–
Азия	11,4	10,9	9,6	9,0	8,5	–
Переходные экономики	12,1	13,0	10,2	11,6	12,4	–

* оценка.

Источник: рассчитано автором по [UNCTAD 2020; UNCTAD 2019; EY 2019; IMF 2020].

ныне относительно высока и сохранять высокие темпы прироста инвестиций с каждым годом все труднее [UNCTAD 2019; UNCTAD 2020].

Что касается географического распределения ПИИ, поступающих в Африку из всех стран мира, то здесь остальных опережают Египет, ЮАР и Марокко. Представление о 15 лидирующих странах континента по притоку ПИИ в 2014–2018 гг. дает табл. 3.

С точки зрения структуры отраслевого распределения ПИИ подавляющая часть накопленных иностранных инвестиций в Африке приходится на первичный сектор экономики, главным образом на отрасли горнодобычи. Однако ситуация последние несколько лет медленно меняется. Если брать инвестиции только в новые проекты «с нуля» (*green-field projects*), то в 2019 г. в сырьевые отрасли было направлено лишь 3,7% от

суммарной стоимости всех ПИИ. Больше половины новых инвестиций (53,7%) пошло в третичный сектор (в основном в строительство, инфраструктуру, транспорт, коммуникации и связь). Оставшиеся 42,6% инвестировались в обрабатывающие отрасли, среди которых лидировали нефте- и газопереработка, химическая и пищевая промышленности. В 2018 г. перечисленные показатели равнялись 35; 22,2 и 42,9% соответственно [UNCTAD 2020, р. 29].

Причины у такой новации комплексные. Глубинные связаны с изменением оценки перспектив (особенно средне- и долгосрочных) будущего развития сфер и отраслей, предъявляющих спрос на продукцию объектов возможного инвестирования в условиях глубокой трансформации мировой экономики. Речь идет об отчасти объективно обусловленном (рост значения

Таблица 3. 15 ведущих импортеров ПИИ в Африке в 2014–2018 гг.

Table 3. Top 15 importers of FDI in Africa in 2014–2018

Страна	Инвестиции, млрд \$	Количество проектов	Рабочие места, тыс. чел.
Египет	12	91	32
Алжир	9	18	10
Нигерия	8	65	10
Эфиопия	7	29	16
Зимбабве	6	18	6
ЮАР	5	110	12
Марокко	5	71	15
Кения	2	64	6
Кот-д'Ивуар	2	30	4
Мозамбик	2	15	1
Гана	1	30	7
Тунис	1	19	10
Танзания	1	19	3
Замбия	1	15	2
Уганда	<1	17	6

Источник: [EY 2019].

«невидимой экономики», цифровизации и т. п.), а отчасти вынужденном (угнетающе влияют экологическая политика, «зеленая экономика», «углеродородный налог» и т. п.) снижении интереса к перспективе новых крупных вложений в сырьевые проекты.

Непосредственные, текущие причины кроются в экономических тенденциях и проблемах основных потребителей африканского сырья: затянувшемся застоем в Западной Европе, частичной переориентации США на собственное производство некоторых его видов (углеводороды) и изменении уровня потребностей Пекина в африканском сырье из-за сужения возможностей сбыта в мире произведенной с его использованием китайской продукции (прежде всего вследствие санкционной и агрессивной торговой политики администрации США и вяло сопротивляющихся этой линии стран Запада).

Улучшение глобальной конъюнктуры и оздоровление международных отношений, оживление в мировой экономике могут изменить положение и на какие-то периоды вновь дать импульсы к инвестированию в новые сырьевые проекты в Африке. Однако, как представляется, это будет временным и не определяющим трендом. Общая тенденция к росту ПИИ в африканские несырьевые отрасли и увеличению удельного веса последних в общем объеме вложений будет со временем только углубляться.

Выводы и оценки

Истекшие 20 лет были периодом беспрецедентного экономического роста в Африке, сопровождавшегося усилением инвестиционной привлекательности континента. Африканские страны около 30 лет проводят политикуощрения притока ПИИ, что должно,

по замыслам руководства этих государств, способствовать устойчивому росту и диверсификации местных экономик. В определенной степени эти надежды оправдались. Кроме того, имеются определенные достижения в области диверсификации африканских экономик и модернизации производств, включая даже точечное создание (в ЮАР, Кении, Танзании) объектов и технологичных производств, соответствующих трендам 4-й промышленной революции.

Несмотря на сильно поменявшуюся в последнее десятилетие глобальную экономическую ситуацию, изменение протекания процесса глобализации и трансформацию прежних мировых хозяйственных связей, Африка по-прежнему рассматривается и МНК, и менее крупными инвесторами в качестве одного из наиболее перспективных для ПИИ регионов мира.

Три фундаментальных фактора по-прежнему лежат в основе таких оценок. Первый – ресурсная привлекательность региона. Второй – демографические тренды. К середине XXI в. население Африки достигнет 2–2,5 млрд человек. При сохранении в целом благоприятных тенденций экономического роста в африканских странах и улучшении качества местной рабочей силы это будет означать кратное увеличение в Африке экономически активного населения, а с ним – среднего класса и платежеспособного спроса. Для инвесторов это означает, что через 30 лет вектор мирового потребительского спроса будет значительно смещен в сторону Черного континента, что повлияет не только на количественные характеристики мирового потребления, но и на его структуру [Фитуни 2017, с. 11]. Третий фактор – геостратегическое значение многонаселенного континента, порождающее у многих мировых игроков стремление «привязать» к себе его

страны самыми различными средствами, среди которых экономические выглядят наиболее эффективными. Суммируя изложенное, можно прогнозировать, что при сохранении благоприятного сценария развития континента в ближайшие несколько десятилетий ИК будет устремляться не только в ресурсные отрасли, но и пытаться интенсивней проникать на внутренние рынки африканских стран с целью извлечения прибыли из растущего производственного и потребительского спроса.

В то же время состав приведенного в статье списка африканских стран, лидирующих по объему поступающих ПИИ, показывает, что для МНК при инвестировании в регионе не менее весомыми детерминантами решений по новым ПИИ, чем макроэкономические показатели или потенциальная емкость внутреннего рынка страны инвестирования, являются политическая устойчивость и безопасность наряду с предсказуемой и стабильной нормативно-правовой средой. Вопросы конкретной ставки налогообложения и стоимость рабочей силы при прочих равных условиях оказываются в нынешних реалиях инвестиционной активности МНК в Африке менее приоритетными.

В то же время, если речь заходит об уникальных или стратегически важных природных ресурсах, препятствием для инвестиций МНК в Африку, как на протяжении более 60 лет свидетельствует яркий пример с добычей американцами кобальта в ДРК, не будет служить ни бесконечная политическая нестабильность, ни общая макроэкономическая обстановка, ни меняющееся налоговое законодательство. Эти вопросы МНК, как правило, решают путем создания в целевой стране собственных частных армий («охранных структур»), заключения официальных соглашений с властями о специальном статусе объектов ПИИ, налаживания «особых отноше-

ний» с чиновничеством и иными влиятельными лицами разного уровня, максимальной «анклавизации» своих объектов инвестирования.

Проведенный в статье анализ показывает, что, несмотря на некоторый рост конкуренции между иностранными инвесторами, африканские рынки приложения капитала все еще далеки от насыщения и достаточно свободны. Это позволяет капиталу разных стран, претендующему на расширение экономических позиций, в целом обходиться без острых столкновений с конкурентами.

Однако глобальное геостратегическое соперничество уже вносит негативные коррективы в относительно мирное сосуществование иностранных инвесторов в Африке и правовые рамки конкуренции между ними. Западные страны встали на путь тотального воспрепятствования возможностям экономического укрепления государств, назначенных ими на роль глобальных противников, прежде всего Китая и России, но также и некоторых так называемых средних держав: Ирана, Турции, в меньшей мере Саудовской Аравии и др. Главными инструментами такой борьбы становятся, наряду с общей дестабилизацией и созданием внешних угроз, еще и огульное введение экономических «санкций» и иных мер экономической агрессии, оправдываемых специально принимаемыми для этого национальными нормативными актами, которые, тем не менее, наделяются ими экстерриториальным действием.

Негативные сдвиги в глобальном инвестиционном климате, проистекающие из развязанной Западом тотальной санкционной и торговой войны, серьезно осложняют условия для развития стран Африки. Объективно они ведут к сужению возможностей привлечения иностранного капитала в их хозяйства и извлечения структурных

преимуществ из свободного использования ПИИ в своих интересах.

Несмотря на сохраняющиеся в целом оптимистичные долгосрочные прогнозы, сегодня Африка стоит перед лицом вызова пандемии и экономического кризиса 2020 г., которые дополняются побочными эффектами обострения глобальной конфронтации и волюнтаристских действий мировых игроков, игнорирующих международное право и произвольно меняющих устоявшиеся правила международных экономических отношений. Перспективы общего улучшения ситуации, как представляется, в сложившихся обстоятельствах лежат за границами непосредственного влияния и возможностей национальных правительств самих африканских стран и их усилий по созданию правовых и экономических условий на внутренних рынках приложения капитала.

Список литературы

- Абрамова И. (2019) Африканский сюжет // Российская газета. 3 декабря 2019 // <https://rg.ru/2019/12/03/pochemu-rossiia-cherez-tridcat-let-vozvrashchaetsia-v-afriku.html>, дата обращения 17.11.2020.
- Абрамова И., Фитуни Л. (2019) Новая стратегия России на африканском направлении // Мировая экономика и международные отношения. № 12. С. 90–100. DOI: 10.20542/0131-2227-2019-63-12-90-100
- Андреасян Р.Н. (1967) Экономическая независимость и иностранный капитал. М.: Знание.
- Гурова И.П. (2019) Факторы прямых иностранных инвестиций в России: эмпирическое исследование // Экономическая политика. № 6. С. 36–61. DOI: 10.18288/1994-5124-2019-6-36-61
- Копыток В.К., Ратникова Т.А. (2017) Влияние политики инфляционного таргетирования на динамику прямых иностранных инвестиций // Экономический журнал Высшей школы экономики. № 1. С. 32–65 // <https://ej.hse.ru/2017-21-1/204556959.html>, дата обращения 17.11.2020.
- Кузнецов А.В., Квашнин Ю.Д. (2014) Количественный анализ взаимных прямых инвестиций стран СНГ и Грузии // Евразийская экономическая интеграция. № 1. С. 32–42 // <https://cyberleninka.ru/article/n/kolichestvennyy-analiz-vzaimnyh-priamyh-investitsiy-stran-sng-i-gruzii>, дата обращения 17.11.2020.
- Макарова Е.В. (2007) Иностранные инвестиции и их стимулирование в России и за рубежом // Вестник экономики, права и социологии. № 3. С. 22–25 // <https://cyberleninka.ru/article/n/inostrannye-investitsii-i-ih-stimulirovanie-v-rossii-i-za-rubezhom-1/pdf>, дата обращения 17.11.2020.
- Маматкулов И.А. (2019) Влияние прямых иностранных инвестиций на экономический рост в развивающихся странах и странах с переходной экономикой: важность порогового уровня поглощающей способности страны // Региональные проблемы преобразования экономики. № 9(107). С. 13–18. DOI: 10.26726/1812-7096-2019-9-13-18
- Ольсевич Ю.Я. (1991) Рекомендации МВФ: вариант для СССР? М.: Знание.
- ОЭСР (2008). Эталонное определение ОЭСР для иностранных прямых инвестиций. 4-е издание // <https://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/46229224.pdf>, дата обращения 17.11.2020.
- Рощин Г.Е., Калинина Л.П., Позднякова А.П. (1999) Некоторые аспекты экономической либерализации в Африке // Ученые записки Института Африки РАН. № 10. С. 5–91.
- Фейгин Г.Ф. (2009) Прямые иностранные инвестиции: значение для развития экономики России // Экономика и управление. № 1(39). С. 28–32 // <https://cyberleninka.ru/article/n/prya>

mye-inostrannye-investitsii-znachenie-dlya-razvitiya-ekonomiki-rossii, дата обращения 17.11.2020.

Фитуни Л.Л. (2017) Предиктивный анализ роли демографического дивиденда в преодолении структурных дисбалансов социально-экономического развития Африки (2015–2060 гг.) // Ученые записки Института Африки РАН. № 2(39). С. 3–15.

Фитуни Л.Л. (2019) На пути к новой bipolarности: геэкономика и геополитика противостояния в Африке // Контурь глобальных трансформаций: политика, экономика, право. Т. 12. № 3. С. 6–29. DOI: 10.23932/2542-0240-2019-12-3-6-29

Хорбенко Н.Г. (1979) Иностранный капитал и национальная стратегия экономического развития стран Африки. Дисс. к.э.н. М.: Ин-т Африки АН СССР.

Шмелев Н., Попов В. (1989) На переломе: экономическая перестройка в СССР. М.: АПН.

Шмелев Н.П. (1962) Идеологи империализма и проблемы слаборазвитых стран. М.: Соцэкгиз.

Шпирт А.Ю. (1966) Экспансия иностранного государственно-монополистического капитала в Африке. М.: Наука.

Barzel B., Liu Y.-Y., Barabási A.-L. (2015) Constructing Minimal Models for Complex System Dynamics // Nature Communications, no 6, 7186. DOI: 10.1038/ncomms8186

Blomström M., Lipsey R.E., Zejan M. (1994) What Explains Developing Country Growth // NBER Working Paper. No 4132 // <https://www.nber.org/papers/w4132.pdf>, дата обращения 17.11.2020.

Brooks S., Kurtz M. (2007) Capital, Trade, and the Political Economies of Reform // American Journal of Political Science, vol. 51, no 4, pp. 703–720. DOI: 10.1111/j.1540-5907.2007.00276.x

Busse M., Groizard J.L. (2005) FDI, Regulations and Growth. DOI: 10.1596/1813-9450-3882

Carkovic M., Levine R. (2005) Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth? // Does Foreign Direct Investment Promote Development? Washington, DC: IIE, pp. 195–220.

EY (2019). Attractiveness Program Africa, September 2019 // https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/attractiveness/ey-africa-attractiveness-report-2019.pdf, дата обращения 17.11.2020.

Hansen H., Rand J. (2006) On the Causal Links Between FDI and Growth in Developing Countries // The World Economy, Wiley. DOI: 10.1111/j.1467-9701.2006.00756.x

Hanson G. (2001) Should Countries Promote Foreign Direct Investment? // UNCTAD: G-24 Discussion Paper Series. No 9 // <https://core.ac.uk/download/pdf/7043195.pdf>, дата обращения 17.11.2020.

IMF. Coordinated Direct Investment Survey (2020) // <https://data.imf.org/?sk=40313609-F037-48C1-84B1-E1F1CE54D6D5&Id=1410469360660>, дата обращения 17.11.2020.

IMF (2020). Sakai Ando and Mengxue Wang. Do FDI Firms Employ More Workers than Domestic Firms for Each Dollar of Assets? IMF Working Paper. WP/20/56 // <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WP/2020/English/wpia2020056-print-pdf.ashx>, дата обращения 17.11.2020.

Lancaster C., Van de Walle N. (eds.) (2018) The Oxford Handbook of the Politics of Development, New York: OUP.

Lensink R., Morrissey O. (2006) Foreign Direct Investment: Flows, Volatility, and the Impact on Growth // Review of International Economics, vol. 14, no 3, pp. 478–493. DOI: 10.1111/j.1467-9396.2006.00632.x

Liu Y.-Y., Slotine J.-J., Barabási A.-L. (2011) Controllability of Complex Networks // Nature, no 473, pp. 167–173. DOI: 10.1038/nature10011

Mukherjee B., Singer D. (2010) International Institutions and Domestic Compen-

sation: The IMF and the Politics of Capital Account Liberalization // *American Journal of Political Science*, vol. 54, no 1, pp. 45–60. DOI: 10.1111/j.1540-5907.2009.00417.x

Nyatepe-Coo A. (1998) Foreign Direct Investment and Economic Growth in Selected LDCs, 1963–1992 // *Handbook on the Globalization of the World Economy* (ed. Levy A.), Boston: Edward Elgar Publishing Inc., pp. 87–100.

Quinn D., Toyoda M. (2007) Ideology and Voter Preferences as Determinants of Financial Globalization // *American Journal of Political Science*, vol. 51, no 2, p. 344–363. DOI: 10.1111/j.1540-5907.2007.00255.x

Soumaré I., Gohou G., Kouadio H., Nkurunziza J.D. (2019) *Foreign Direct Investment and Economic Development in Africa*, Cambridge Scholars Publishing.

UNCTAD (2019). *World Investment Report 2019 – Special Economic Zones* Geneva // https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_en.pdf, дата обращения 17.11.2020.

UNCTAD (2020). *World Investment Report 2020 – International Production beyond the Pandemic* // https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2020_en.pdf, дата обращения 17.11.2020.

Wamboye E., Tiruneh E.A. (eds.) (2017) *Foreign Capital Flows and Eco-*

nomic Development in Africa: The Impact of BRICS versus OECD, Palgrave Macmillan-US.

World Bank (2014). *Making Foreign Direct Investment Work for Sub-Saharan Africa: Local Spillovers and Competitiveness in Global Value Chains. Directions in Development* (eds. Farole T., Winkler D.), Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-0126-6

World Bank (2019). *Retention and Expansion of Foreign Direct Investment: Political Risk and Policy Responses*. World Bank, Washington, DC // <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33082>, дата обращения 17.11.2020.

World Bank (1) (2020). *International Debt Statistics 2020*. The World Bank Group // <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32382/9781464814617.pdf>, дата обращения 17.11.2020.

World Bank (2) (2020). *Global Investment Competitiveness Report 2019/2020: Rebuilding Investor Confidence in Times of Uncertainty*, Washington, DC: World Bank Group. DOI: 10.1596/978-1-4648-1536-2

World Bank (2021). *International Debt Statistics 2021*, Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-1610-9

From the Point of Economics

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-1

Foreign Capital in Africa: Theories, Strategies and Novations

Leonid L. FITUNI

Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, DSc in Economics, Professor, Director, Centre for Strategic & Global Studies, Vice-Director Institute of African Studies of the Russian Academy of Sciences, 125001, Spiridonovka St., 30/1, Moscow, Russian Federation
E-mail: africa.institute@yandex.ru
ORCID: 0000-0001-5416-6709

CITATION: Fituni L.L. (2020) Foreign Capital in Africa: Theories, Strategies and Novations. *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*, vol. 13, no 6, pp. 6–29 (in Russian). DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-1

Received: 09.10.2020.

ACKNOWLEDGEMENTS: The article was prepared for the scientific project no 19-014-00019 that is referred to as "Sanctions and regulatory targeting of national elites as a tool of global governance and international competition" and supported by the Russian Foundation for Basic Research (RFBR)

ABSTRACT. *Historically, foreign capital has played a significantly larger role in the functioning of African economies than in other large developing regions. The past 20 years have been a period of rapid economic growth in Africa, accompanied by a dynamic growth in the continent's investment attractiveness.*

The purpose of the article is to provide a political and economic analysis and assessment of the impact of foreign capital on the development of African countries, primarily from the point of view of achieving a difficult balance in their state policy between the interests of overcoming backwardness and ensuring economic growth, on the one hand, and overcoming the rudiments of economic dependence that have persisted since colonial times, on the other. The main attention is paid to the current stage of competition between American, Chinese and European capital in Africa

For about thirty years, African countries have been pursuing a policy of encouraging the inflow of private direct investment, which, according to the leadership of these states, should contribute to sustainable growth and diversification of local economies. To a certain extent, these hopes were justified. Average annual GDP growth rates of the continent's countries in the 21st century turned out to be the highest over long time periods for the entire period of independent development. In addition, there are certain achievements in the field of diversification of African economies and modernization of production facilities, including even the creation of separate facilities and technological production facilities (in South Africa, Kenya, Tanzania). that meet the requirements of the 4th industrial revolution.

The negative shifts in the global investment climate stemming from the total sanc-

tions and trade war unleashed by the West seriously complicate the conditions for the development of African countries. Objectively, they lead to a narrowing of the possibilities for attracting foreign capital to their economies and deriving structural advantages from the free use of FDI in their own interests.

Prospects for improving the situation, it seems, for African countries today depend more on the possibilities of improving the global situation than on the efforts of national governments to create legal and economic conditions in the domestic capital markets. Otherwise, the decisive factors determining the volume and direction of the inflow of foreign capital to Africa will increasingly be the geopolitical decisions of large external players.

The author concludes that at the same time, it is likely that in the medium-and long-term perspective, African countries will not only remain attractive but uneasy market for foreign capital to operate, but will gradually bypass many of the modern investment priority countries and regions in Europe, Asia and Latin America in terms of attractiveness.

KEY WORDS: FDI, profitability of investment, spillovers, development strategies, geopolitics, sanctions, investment regulation

References

- Abramova I. (2019) African Story. *Rossiyskaya Gazeta*, December 3, 2019. Available at: <https://rg.ru/2019/12/03/pochemu-rossiia-cherez-tridcat-let-vozvrashchaetsia-v-afriku.html>, accessed 17.11.2020 (in Russian).
- Abramova I., Fituni L. (2019) Russia's New Strategy in the African Direction. *World Economy and International Relations*, no 12, pp. 90–100 (in Russian). DOI: 10.20542/0131-2227-2019-63-12-90-100
- Andreasyan R.N. (1967) *Economic Independence and Foreign Capital*, Moscow: Znaniye (in Russian).
- Barzel B., Liu Y.-Y., Barabási A.-L. (2015) Constructing Minimal Models for Complex System Dynamics. *Nature Communications*, no 6, 7186. DOI: 10.1038/ncomms8186
- Blomström M., Lipsey R.E., Zejan M. (1994) What Explains Developing Country Growth. *NBER Working Paper*. No 4132. Available at: <https://www.nber.org/papers/w4132.pdf>, accessed 17.11.2020.
- Brooks S., Kurtz M. (2007) Capital, Trade, and the Political Economies of Reform. *American Journal of Political Science*, vol. 51, no 4, pp. 703–720. DOI: 10.1111/j.1540-5907.2007.00276.x
- Busse M., Groizard J.L. (2005) FDI, Regulations and Growth. DOI: 10.1596/1813-9450-3882
- Carkovic M., Levine R. (2005) Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth? *Does Foreign Direct Investment Promote Development?* Washington, DC: IIE, pp. 195–220.
- EY (2019). Attractiveness Program Africa, September 2019. Available at: https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/attractiveness/ey-africa-attractiveness-report-2019.pdf, accessed 17.11.2020.
- Feigin G.F. (2009) Foreign Direct Investment: Significance for the Development of the Russian Economy. *Economics and Management*, no 1(39), pp. 28–32. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/pryamyie-inostrannyye-investitsii-znachenie-dlya-razvitiya-ekonomiki-rossii>, accessed 17.11.2020 (in Russian).
- Fituni L.L. (2017) A Predictive Analysis of the Role of the Demographic Dividend in Overcoming Structural Imbalances of the Socio-Economic Development in Africa (2015–2060). *Journal of the Institute for African Studies*, no 2(39), pp. 3–15 (in Russian).
- Fituni L.L. (2019) Towards a Neobipolar Model of the World Order: Scouting Game in Africa. *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*. Special Issue, pp. 16–33. DOI: 10.23932/2542-0240-2019-12-3-6-29

- Gurova I.P. (2019) Determinants of Foreign Direct Investment in Russia: Empirical Study. *Economic Policy*, no 6, pp. 36–61 (in Russian). DOI: 10.18288/1994-5124-2019-6-36-61
- Hansen H., Rand J. (2006) On the Causal Links Between FDI and Growth in Developing Countries. *The World Economy*, Wiley. DOI: 10.1111/j.1467-9701.2006.00756.x
- Hanson G. (2001) Should Countries Promote Foreign Direct Investment? *UNCTAD: G-24 Discussion Paper Series*. No 9. Available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/7043195.pdf>, accessed 17.11.2020.
- Horbenko N.G. (1979) *Foreign Capital and National Economic Development Strategy of African Countries*. Diss. Ph.D, Moscow: Institute for African Studies. Academy of Sciences of the USSR (in Russian).
- IMF. *Coordinated Direct Investment Survey* (2020). Available at: <https://data.imf.org/?sk=40313609-F037-48C1-84B1-E1F1CE54D6D5&sId=1410469360660>, accessed 17.11.2020.
- IMF (2020). Sakai Ando and Mengxue Wang. Do FDI Firms Employ More Workers than Domestic Firms for Each Dollar of Assets? IMF Working Paper. WP/20/56. Available at: <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WP/2020/English/wpia2020056-print-pdf.ashx>, accessed 17.11.2020.
- Kopytok V.K., Ratnikova T.A. (2017) Influence of Inflation Targeting Policy on the Dynamics of Foreign Direct Investment. *Economic Journal of the Higher School of Economics*, no 1, pp. 32–65. Available at: <https://ej.hse.ru/2017-21-1/204556959.html>, accessed 17.11.2020 (in Russian).
- Kuznetsov A.V., Kvashnin Yu. (2014) Quantitative Analysis of Mutual Direct Investments of the CIS Countries and Georgia. *Eurasian Economic Integration*, no 1, pp. 32–42. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/kolichestvennyy-analiz-vzaimnyh-priamyh-investitsiy-stran-sng-i-gruzii>, accessed 17.11.2020 (in Russian).
- Lancaster C., Van de Walle N. (eds.) (2018) *The Oxford Handbook of the Politics of Development*, New York: OUP.
- Lensink R., Morrissey O. (2006) Foreign Direct Investment: Flows, Volatility, and the Impact on Growth. *Review of International Economics*, vol. 14, no 3, pp. 478–493. DOI: 10.1111/j.1467-9396.2006.00632.x
- Liu Y.-Y., Slotine J.-J., Barabási A.-L. (2011) Controllability of Complex Networks. *Nature*, no 473, pp. 167–173. DOI: 10.1038/nature10011
- Makarova E.V. (2007) Foreign Investments and Their Stimulation in Russia and Abroad. *The Review of Economy, the Law and Sociology*, no 3, pp. 22–25. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/in-ostrannye-investitsii-i-ih-stimulirovanie-v-rossii-i-za-rubezhom-1/pdf>, accessed 17.11.2020 (in Russian).
- Mamatkulov I.A. (2019) The Impact of Foreign Direct Investment on Economic Growth in Developing Countries and Countries with Economies in Transition: The Importance of the Threshold Level of Absorptive Capacity of the Country. *Regional Problems of Economic Transformation*, no 9(107), pp. 13–18 (in Russian). DOI: 10.26726/1812-7096-2019-9-13-18
- Mukherjee B., Singer D. (2010) International Institutions and Domestic Compensation: The IMF and the Politics of Capital Account Liberalization. *American Journal of Political Science*, vol. 54, no 1, pp. 45–60. DOI: 10.1111/j.1540-5907.2009.00417.x
- Nyatepe-Coo A. (1998) Foreign Direct Investment and Economic Growth in Selected LDCs, 1963–1992. *Handbook on the Globalization of the World Economy* (ed. Levy A.), Boston: Edward Elgar Publishing Inc., pp. 87–100.
- OECD (2008). Benchmark Definition of Foreign Direct Investment – 4th Edition. Available at: <https://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanaly>

sis/40193734.pdf, accessed 17.11.2020 (in Russian).

Olseovich Yu.Ya. (1991) *IMF Recommendations: An Option for the USSR?* Moscow: Znanie (in Russian).

Quinn D., Toyoda M. (2007) Ideology and Voter Preferences as Determinants of Financial Globalization. *American Journal of Political Science*, vol. 51, no 2, p. 344–363. DOI: 10.1111/j.1540-5907.2007.00255.x

Roshchin G.E., Kalinina L.P., Pozdnyakova A.P. (1999) Aspects of Economic Liberalization in Africa. *Journal of the Institute for African Studies*, no 10, pp. 5–91 (in Russian).

Shmelev N., Popov V. (1989) *At the Turning Point: Economic Restructuring in the USSR*, Moscow: APN (in Russian).

Shmelev N.P. (1962) *Ideologues of Imperialism and the Problems of Underdeveloped Countries*, Moscow: Sotsekgiz (in Russian).

Shpirt A.Yu. (1966) *Expansion of Foreign State-monopoly Capital in Africa*, Moscow: Nauka (in Russian).

Soumaré I., Gohou G., Kouadio H., Nkurunziza J.D. (2019) *Foreign Direct Investment and Economic Development in Africa*, Cambridge Scholars Publishing.

UNCTAD (2019). World Investment Report 2019 – Special Economic Zones Geneva. Available at: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_en.pdf, accessed 17.11.2020.

UNCTAD (2020). World Investment Report 2020 – International Produc-

tion beyond the Pandemic. Available at: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2020_en.pdf, accessed 17.11.2020.

Wamboye E., Tiruneh E.A. (eds.) (2017) *Foreign Capital Flows and Economic Development in Africa: The Impact of BRICS versus OECD*, Palgrave Macmillan-US.

World Bank (2014). Making Foreign Direct Investment Work for Sub-Saharan Africa: Local Spillovers and Competitiveness in Global Value Chains. Directions in Development (eds. Farole T., Winkler D.), Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-0126-6

World Bank (2019). Retention and Expansion of Foreign Direct Investment: Political Risk and Policy Responses. World Bank, Washington, DC. Available at: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33082>, accessed 17.11.2020.

World Bank (1) (2020). International Debt Statistics 2020. The World Bank Group. Available at: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32382/9781464814617.pdf>, accessed 17.11.2020.

World Bank (2) (2020). Global Investment Competitiveness Report 2019/2020: Rebuilding Investor Confidence in Times of Uncertainty, Washington, DC: World Bank Group. DOI: 10.1596/978-1-4648-1536-2

World Bank (2021). International Debt Statistics 2021, Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-1610-9

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-2

Глобальные стоимостные цепочки: как поднять резильентность перед внезапными шоками?

Наталья Вадимовна СМОРОДИНСКАЯ

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
Институт экономики РАН, 117218, Нахимовский проспект, д. 32, Москва,
Российская Федерация
E-mail: smorodinskaya@gmail.com
ORCID: 0000-0002-4741-9197

Даниил Дмитриевич КАТУКОВ

научный сотрудник
Институт экономики РАН, 117218, Нахимовский проспект, д. 32, Москва,
Российская Федерация
E-mail: dkatukov@gmail.com
ORCID: 0000-0003-3839-5979

ЦИТИРОВАНИЕ: Смородинская Н.В., Катукоев Д.Д. (2020) Глобальные стоимостные цепочки: как поднять резильентность перед внезапными шоками? // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. Т. 13. № 6. С. 30–50. DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-2

Авторы выражают благодарность двум анонимным рецензентам за ценные указания по улучшению статьи.

Статья поступила в редакцию 10.11.2020.

ФИНАНСИРОВАНИЕ: Статья подготовлена в рамках государственного задания Центра инновационной экономики и промышленной политики Института экономики РАН на тему «Структурная модернизация российской экономики в контексте формирования новой модели развития».

АННОТАЦИЯ. Уязвимость глобальных стоимостных цепочек (global value chains, или ГСЦ) перед внезапными шоками, обнаруженная в ходе пандемии COVID-19, несет риски дестабилизации национальных экономик. Слабая изученность этой проблемы порождает противоречивые суждения (в т. ч. в России) о целесообразности участия стран в ГСЦ. Поскольку различные стороны такого участия уже достаточно широко рассмотрены в рос-

сийской литературе, мы сосредотачиваемся на другом аспекте темы – возможных стратегиях международного бизнеса (ведущих МНК) в области повышения резильентности цепочек в эпоху неопределенности. В начальном разделе приведены исходные понятия, связанные с концепцией ГСЦ, включая трактовку резильентности (способности системы гибко реагировать на шоки и адаптироваться к изменившейся среде за счет

внутренней реструктуризации). Затем мы описываем преимущества современной распределенной модели производства и торговли добавленной стоимостью через ГСЦ, показываем типовое устройство промышленной ГСЦ и глобальной сети ее поставщиков. Далее рассмотрены этапы распространения ГСЦ и факторы уязвимости распределенной модели до начала и в момент коронакризиса. На этой основе мы систематизируем намеченные в 2020 году стратегии ведущих МНК в области повышения резильентности ГСЦ в посткризисный период, выделяя здесь два направления действий: 1) реструктуризация и диверсификация сети поставщиков и 2) оптимизация управления производственным процессом на базе цифровых технологий. Показано возможное влияние этих стратегий на регионализацию ГСЦ (их переход от глобально распределенного формата к макрорегиональному), ведущую к сдвигам в глобальном производственном ландшафте. В заключении намечены контуры нового этапа глобализации, именуемого реглобализацией. Сделан вывод, что реконфигурация ГСЦ дает шанс развивающимся экономикам, включая Россию, улучшить свои позиции в мировом производстве при условии проведения необходимых структурных реформ.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: глобальные стоимостные цепочки, торговля добавленной стоимостью, глобальные сети поставщиков, распределенная модель производства, международный бизнес, неопределенность, резильентность, COVID-19, стратегии устойчивого роста, реглобализация

Резкое погружение мировой экономики в глубокую рецессию весной 2020 г., связанное с пандемией COVID-19 и мерами ее сдерживания, стало результатом синхронизации производственного спада на всех территориях мира.

Одним из ключевых каналов быстрого распространения кризисных шоков от страны к стране оказалась сфера международной торговли, в частности веерные сбои в глобальной системе поставок на принципах «точно в срок». Речь идет о вызванной карантинами и локдаунами цепной реакции разрывов в **глобальных стоимостных цепочках (ГСЦ)** – торгово-производственных проектах множества фирм-поставщиков из разных стран мира по совместному созданию конечных продуктов мирового уровня.

Коронакризис обнажил фундаментальную проблему уязвимости ГСЦ перед внезапными шоками, несущую национальным экономикам, при их возросшей взаимозависимости, риски подрыва устойчивости. И в публичном, и в научном дискурсе отношение к этой проблеме пока отличается противоречивостью и спорностью суждений.

Так, в первые панические дни пандемии правительства многих стран прониклись идеей свертывания участия в ГСЦ в интересах национальной безопасности и перспективой возврата большей части их звеньев в пределы национальных границ [Irwin 2020]. Позднее в центре внимания оказалась деглобализация, трактуемая как неизбежный мировой тренд, меняющий фокус национальных экономических стратегий [Miroudot, Nordström 2020]. В экспертной среде, включая российскую, появились также аргументы в пользу более жесткого контроля государств (и их объединений) над деятельностью крупного международного бизнеса, организующего цепочки, либо над решениями национальных компаний об интеграции в такие цепочки.

На этом фоне мы попытаемся разобраться в одном из актуальных вопросов посткризисной экономической повестки – кто и что может сделать цепочки поставок более резильентными (устойчивыми) перед воз-

можными внезапными потрясениями? В данной статье мы сосредотачиваемся не столько на проблематике участия стран в ГСЦ, уже рассмотренной с разных сторон в российской литературе [Кондратьев 2015; Мешкова, Моисевичев 2015; Кадочников, Кнобель, Синельников-Мурылев 2016; Россия в глобальном производстве 2020; Смородинская, Катуков (2) 2017], сколько на возможных стратегиях международного бизнеса в постковидный период.

Исходные понятия и концептуальные посылки

Понятие *глобальной стоимостной цепочки* (global value chain) вошло в экономическую литературу в начале 2000-х гг. [Gereffi et al. 2001]. Оно отражает переход мира к *распределенной модели организации производства* (distributed model of production), характерной для эпохи инноваций и глобализации [Смородинская, Катуков (2) 2017]. Становление этой модели сопровождается географическим и функциональным усложнением производственного цикла.

В *географическом отношении* операции по созданию новых продуктов в различных отраслях распределяются по сети бизнес-партнеров из многих стран мира, образуя ГСЦ той или иной трансграничной конфигурации. В *функциональном отношении* три классические стадии производства (добыча сырья – переработка – услуги) дробятся на все более узкие, наукоемкие и специализированные бизнес-задачи, каждая из которых выполняется определенным партнером и соответствует определенному звену ГСЦ. Это означает, что вместо привычной специализации на конечных продуктах отраслей страны все шире сосредотачиваются на производстве и экспорте ин-

новационной промежуточной продукции узкого профиля – такой, которую они могут делать лучше других в глобальных масштабах (умная специализация). Выпуск уникальной узкоспециализированной продукции внутри той или иной отрасли позволяет странам с выгодой использовать аналогичные возможности партнеров по ГСЦ: вместо затрат на дублирующие, импортозамещающие виды деятельности они могут, напротив, наращивать качественный промежуточный импорт для дальнейшего усложнения собственного производства и экспорта.

Вторая особенность концепции ГСЦ заключается в том, что она связывает воедино три уровня мировой экономики: макроуровень (международные потоки торговли, инвестиций и финансов), мезоуровень (национальные и региональные экономики) и микроуровень, где непосредственно оперируют и взаимодействуют фирмы [Gereffi 2020]. И хотя распределенное производство описывается в литературе не только через понятие ГСЦ, но часто и в таких терминах, как глобальные продуктовые цепочки (global commodity chains) или глобальные производственные сети (global production networks), все эти термины подчеркивают *сетевой характер связей в мировой экономике*, где различные типы МНК организуют сложные, многоуровневые сети фирм-производителей и их экспортно-импортных поставок [de Marchi et al. 2020].

Третья особенность концепции ГСЦ связана с новым взглядом на международную торговлю [Baldwin, Lopez-Gonzalez 2015]. В рамках ГСЦ экспортная продукция одних стран приобретает другими как промежуточная для последующей обработки и реэкспорта в третьи страны, что генерирует нарастающий поток *добавленной стоимости*, вплоть до стадии продажи продукта конечному по-

ребителю. Это привносит две отличительных черты в современную торговлю. Во-первых, обмен конечными продуктами все шире вытесняется торговлей промежуточными товарами: в экспорте каждой страны, участвующей в ГСЦ, содержится добавленная стоимость, импортируемая у поставщиков других стран, а в их экспорте – добавленная стоимость от третьих стран. Во-вторых, торговля промежуточной продукцией ведется на практике не странами или отраслями (на уровне которых обычно агрегированы эмпирические данные), а отдельными фирмами, что смещает фокус анализа внешнеторговых потоков с макроуровня стран на микроуровень компаний [World Bank (1) 2020].

Принципиальное значение для нашего исследования имеет понятие *резильентности* (*resilience*). Согласно ОЭСР [OECD, SIDA 2017], под резильентностью понимается способность системы к мобильной перегруппировке своих элементов для достижения равновесия либо в старой точке, либо на новом уровне в ответ на внезапные возмущения (внутренние или внешние). Эта способность, выступающая антиподом состояния хрупкости, является атрибутом сетевой организации сложных адаптивных систем и новой управленческой нормой любых систем в условиях непредсказуемых перемен [OECD, SIDA 2017]. Проще говоря, система считается резильентной, если она в состоянии успешно абсорбировать шоки и быстро после них восстанавливаться, адаптируя свою структуру и ключевые ресурсы к ситуации длительного стресса, порождаемого высокой неопределенностью.

После глобального кризиса 2007–2009 гг. уровень неопределенности на мировых рынках возрос настолько, что ОЭСР поставил перед странами вопрос о повышении их экономи-

ческой резильентности как жизненно важную задачу [OECD 2015]. А в 2020 г. шок пандемии резко обострил актуальность этого вызова уже и для крупнейших МНК, организующих глобальные цепочки.

Организация глобальных цепочек и их производственных экосистем

Преимущества умной специализации, достигаемой экономическими агентами благодаря участию в ГСЦ, позволяет объяснить, почему все меньшая доля каждого конечного продукта производится теперь внутри стран и все большая – на основе международной межфирменной кооперации [Смородинская, Малыгин, Катуков 2017]. В отличие от двусторонней торговли между страной-экспортером и страной-импортером торговля в формате ГСЦ многократно пересекает границы стран, формируя *систему потоков добавленной стоимости* со множеством прямых и обратных связей. Так, типичная цепочка по созданию полупроводников для потребительской электроники охватывает не менее 4 стран, делает 3 глобальных кругооборота и проходит 40 тыс. км пути в течение 100 дней: из Японии в США, из США в Малайзию, оттуда в Сингапур и далее в Китай, из Китая снова в США [SIA, Nathan Associates 2016].

По своей организации ГСЦ является распределенной бизнес-сетью, которая выстраивается глобальными компаниями (крупными МНК) как коллективный международный проект по созданию конкретного конечного продукта. Каждая фирма-поставщик выполняет в этом проекте уникальные индивидуальные задачи, причем большинство поставщиков входят, как правило, в состав того или иного регио-

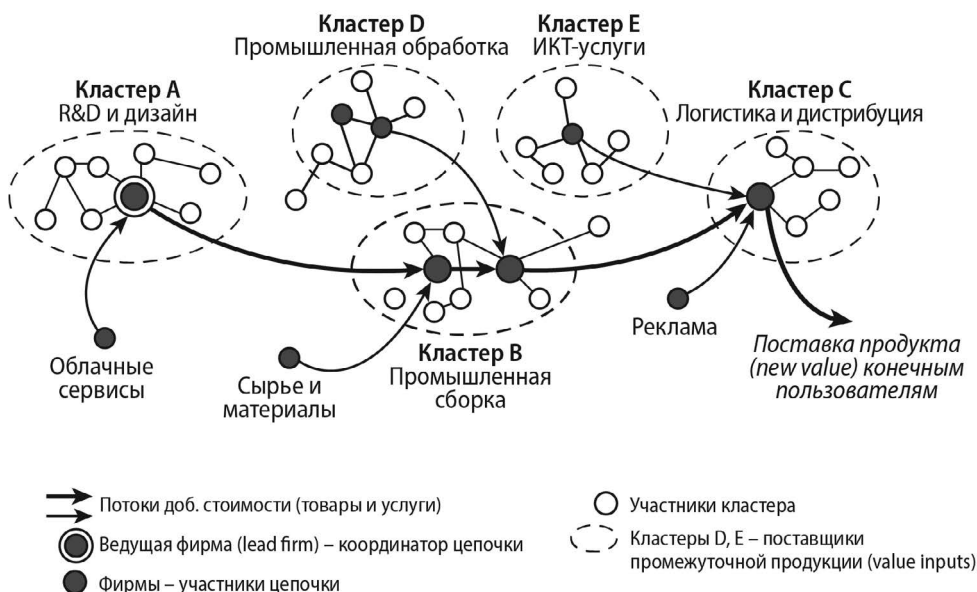
нального кластера той или иной страны (рис. 1).

МНК, организующая цепочку, уже не стремится, как прежде, контролировать ее звенья по линии собственности, а выступает координатором проекта в качестве *ведущей фирмы* (lead firm), участвуя в нем через свое отделение в одном из кластеров. Координируя цепочку, ведущая фирма наращивает свой доход путем максимизации совокупного дохода всех участников. Она размещает звенья цепочки (бизнес-задачи) внутри своей сети фирм-поставщиков, добиваясь лучшей конфигурации размещения, позволяющей снижать общий уровень затрат и создавать новые наукоемкие продукты с наибольшей добавленной стоимостью. Под каждую задачу подбирается поставщик из того специализированного

кластера, где она может выполняться эффективнее всего, что делает успешные кластеры локальными инновационными узлами ГСЦ [Смородинская, Катукоев 2019].

Глобальные сети поставщиков (supplier networks), сформировавшиеся вокруг ведущих фирм, – это мощнейшие производственно-сбытовые экосистемы со сложной структурой внутренних связей. Они сложились под влиянием объективной логики развития рынков (в частности, эффектов экономии от масштаба), профильной специализации конкретных МНК, инвестиций на сотни миллиардов долларов и длительных партнерских отношений между фирмами разных стран. Любая экосистема может охватывать тысячи компаний, каждая из которых вносит свой специализи-

Рисунок. 1. Типовая схема организации глобальной стоимостной цепочки
Figure 1. Typical design of a global value chain



Источник: [Смородинская, Малигин, Катукоев 2017].

рованный вклад в те или иные ГСЦ ведущей фирмы.

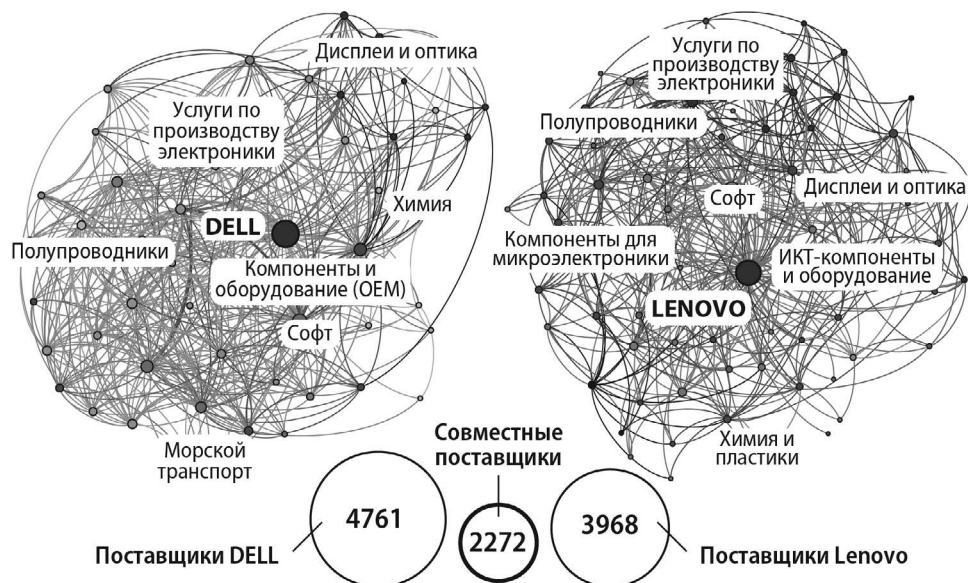
У разных ведущих фирм сети поставщиков могут существенно различаться по структуре связей и конфигурации, даже внутри одной отрасли. При этом такие сети тесно переплетаются друг с другом. Например, в электронной отрасли экосистема фирмы Dell охватывает свыше 4,7 тыс. «своих» поставщиков, а экосистема фирмы Lenovo – около 4 тыс., причем еще 2,3 тыс. поставщиков являются общими: они одновременно входят в обе экосистемы и участвуют в цепочках обеих фирм (рис. 2). Это иллюстрирует мощь и степень взаимозависимости производственных экосистем различных МНК, но одновременно – и повышенные риски дестабилизации миро-

вой экономики в случае внезапных шоков.

По свидетельству Всемирного банка [World Bank (1) 2020], межфирменная торговля в формате ГСЦ лучше поддерживает устойчивость роста национальных экономик, чем традиционная межстрановая торговля. Во-первых, как участники ГСЦ национальные компании могут углублять специализацию и наращивать коллаборацию с партнерами по всему миру, что сокращает их производственные издержки, повышая производительность в стране. Во-вторых, при торговле промежуточной продукцией перемещение ресурсных потоков в сферы их наиболее продуктивного использования происходит не только на уровне стран или отраслей, но и внутри отраслей между разными вида-

Рисунок 2. Глобальные сети поставщиков ведущих фирм в секторе микроэлектроники (на примерах Dell и Lenovo)

Figure 2. Global supplier networks of leading firms in integrated electronics (Dell and Lenovo)



Источник: [MGI 2020].

ми деятельности, что также содействует росту производительности в национальных экономиках.

Вместе с тем, как мы покажем дальше, в 2020 г. именно ГСЦ стали одним из основных каналов глобального распространения производственного спада.

Распространение глобальных цепочек и их уязвимость в условиях неопределенности

Распространение ГСЦ, синхронизированное с ходом глобализации, насчитывает два десятилетия.

Первое десятилетие, с 1990-х по начало 2000-х гг., отличалось бурной географической экспансией ГСЦ и преобладанием в их моделях удлиненной конфигурации (территориальный разброс звеньев по всему миру). В этот период мировая торговля росла быстрее мирового ВВП более чем вдвое. Причиной тому стало сочетание совокупности факторов: снижение логистических издержек фирм благодаря внедрению ИКТ, интеграция в мировую экономику Китая и стран Восточной Европы, создание ВТО и заключение крупных торговых соглашений типа НАФТА [World Bank (1) 2020]. По оценкам McKinsey Global Institute (MGI), данный этап глобализации увеличил мировой ВВП более чем на 10%, и не будь глобальной рецессии 2007–2009 гг., продолжение этого тренда могло бы вообще устранить торговые барьеры в мировой экономике [MGI 2020]. Однако, достигнув к началу рецессии пика в 50%, доля ГСЦ в мировой торговле остается на этом пике до сих пор.

Следующее десятилетие, охватывающее 2008–2018 гг., отмечено торможением экспансии ГСЦ и резким сжатием международной торговли в результате глобального спада. С восстановлением мирового производства динамика торгов-

ли добавленной стоимостью вышла на плато, но уже на более низком, чем прежде, уровне. Замедление в этот период прежней бурной динамики распространения ГСЦ объяснялось переходом Китая и ряда других развивающихся стран на новый этап развития (из сборщиков готового продукта в рамках ГСЦ они стали превращаться в его главных мировых производителей, расширяющих внутренние цепочки), отсутствием новых масштабных реформ в постсоветских экономиках и новых международных инициатив по либерализации торговли, общим замедлением мировой экономической активности, вялым ростом прямых иностранных инвестиций, а также началом торговых войн [World Bank (1) 2020; World Bank (2) 2020].

В целом за 20 лет (2000–2020 гг.) стоимость промежуточной продукции, участвующей в торговле через ГСЦ, утроилась, составив более 10 трлн долл. в год [MGI 2020]. За этот период вовлеченность стран в ГСЦ стала новым базовым способом их участия в международном разделении труда, а для многих средне- и низкодходных экономик – и ключевым способом развития, открывшим им выход на новые рынки и доступ к мировому обороту технологий [World Bank (2) 2020].

К 2020 г. система распределенного производства успела оказать положительное влияние на развитие многих стран и компаний. Однако она не была адаптирована к шоку пандемии COVID-19, когда возросшая в условиях глобализации *взаимозависимость экономических систем попала под разрушительную силу резкого подъема неопределенности.*

Еще до пандемии в этой системе обнаружились факторы скрытой уязвимости: глобальные потоки информации, финансов и людей расширили сферу проникновения рисков и ускорили их распространение по каналам

ГСЦ. В частности, сети поставщиков ведущих МНК стали подвергаться все более частым и мощным шокам самого разного происхождения (от природных катаклизмов до кибератак на цифровые системы связей), что порождало сбои производства и масштабные финансовые потери в различных отраслях. Так, в одном только 2019 г. стихийные бедствия нанесли мировой экономике ущерб на 40 млрд долл. [Coronese et al. 2019]. По подсчетам MGI, в последнее десятилетие сбои месячной и большей продолжительности в сетях поставщиков происходили в среднем каждые 3,7 года, причем один серьезный сбой, способный остановить производство на 100 дней, лишал предприятия ряда отраслей годового дохода [MGI 2020].

Степень уязвимости различных ГСЦ перед внезапными сбоями во многом определяется особенностями их специализации, географической конфигурации и сложившихся бизнес-практик [Gereffi 2020].

Так, в промышленности наиболее уязвимыми оказываются цепочки высокотехнологичной продукции (коммуникационное оборудование, компьютеры и электроника, полупроводники и их компоненты), имеющие особую интенсивность экспортно-импортных операций и ограниченное число крупных конечных рынков сбыта. К наименее уязвимым, напротив, относятся цепочки с низкой интенсивностью промежуточных обменов, работающие преимущественно на местных потребителей (продукты питания, напитки, металлоконструкции и др.). А шоком типа пандемии шире всего подвержены цепочки в трудоемких потребительских секторах (производство одежды или мебели).

В части бизнес-практик к сбоям в сетях поставок могут вести опора на одного доминирующего поставщика, зависимость от кастомизированных комплектующих (выполненных по ин-

дивидуальным требованиям заказчика и практически не имеющих заменителей) и низкая диверсификация рынков конечного сбыта. При этом к самым крупным рискам, которые в полной мере реализовались весной 2020 г., следует отнести сочетание двух факторов: *чрезмерной зависимости участников ГСЦ от экспортных поставок из Китая*, нараставшей все последнее десятилетие [Хейфец, Чернова 2020], и *вовлеченности значительной доли участников в глобальную систему поставок в режиме «точно в срок»*. Хотя режим «точно в срок» (just-in-time) имеет очевидные преимущества в периоды стабильных и непрерывных поставок (сокращение запасов, снижение издержек), он делает ГСЦ неустойчивыми и хрупкими в периоды кризисов.

Пандемия COVID-19 породила самый мощный шок в системе распределенного производства за все ее существование.

В феврале 2020 г. вынужденная остановка предприятий в Китае, одном из трех крупнейших мировых хабов пересечения различных ГСЦ, вызвала веерные нарушения в глобальной системе поставок «точно в срок» и как следствие – локдауны предприятий по всему миру. В дальнейшем передача эффектов остановки производства по каналам ГСЦ была усилена тем, что два других крупнейших хаба – США и Германия – также оказались в числе стран, наиболее затронутых пандемией [World Bank (2) 2020]. Иными словами, *в 2020 г. торговля через ГСЦ стала основным механизмом распространения спада от страны к стране*, что критически усилило мощностную глобальную рецессию. Показательно, что в острую фазу кризиса мировая торговля испытала рекордное сжатие со времен Второй мировой войны (-14,3% во II квартале 2020 г. по сравнению с I кварталом [WTO 2020]), что предопределило

ее глубокое падение и по итогам 2020 г. (–9,2% в годовом исчислении, по прогнозу ВТО) – более сильное, чем падение мирового ВВП (–5,2%, по прогнозу Всемирного банка).

Веерные сбои в глобальной системе поставок сделали спад мировой экономики 2020 г. уникальным по сравнению с глобальными рецессиями прошлого не только по своей глубине, но и по своей синхронности (одновременный охват 90% стран мира) [World Bank (2) 2020]. При этом ключевой отличительной чертой коронакризиса оказался беспрецедентный всплеск неопределенности (рис. 3).

Хотя неопределенность на мировых рынках стала устойчиво расти уже с 2000 г., коронакризис повысил ее до рекордных значений – значительно выше уровня, достигнутого в период Великой рецессии 2007–2009 гг. Это оказало быстрое и мощное негативное воз-

действие даже на крупнейшие экономики мира. Так, по некоторым оценкам [Baker et al. 2020], уже в первой половине 2020 г. глобальный всплеск неопределенности углубил спад в экономике США на 2–4%. Стало очевидно, что задача наращивания резильентности является неотложной для экономических систем и субъектов всех уровней, включая ведущие МНК и организуемые ими ГСЦ.

Резильентность глобальных цепочек – стратегии международного бизнеса

Стремление сохранить устойчивость в условиях неопределенности побуждает глобальные компании использовать разные способы диверсификации потенциальных рисков, не теряя при этом преимуществ распреде-

Рисунок 3. Индекс глобальной неопределенности, 1960–2020 гг.
Figure 3. Global Economic Policy Uncertainty Index, 1960–2020



Источник: данные Global Economic Policy Uncertainty Index 2020.

ленного производства. Опрос 60 ведущих МНК о последствиях шока пандемии, проведенный MGI в мае 2020 г., выявил, что подавляющее большинство этих фирм (93%) планируют принимать меры для повышения резильентности своих цепочек [MGI 2020].

Обзор последней мировой литературы по ГСЦ [MGI 2020; World Bank (1) 2020; UNCTAD 2020; UNIDO 2020] позволяет заключить, что у ведущих фирм намечаются два взаимосвязанных и комплексных направления действий в области повышения резильентности. Первое направление касается снижения рисков внезапных производственных сбоев, второе – сокращения возможных финансовых потерь и сроков восстановления, если таких сбоев не удастся избежать. Предотвращение сбоев в большей мере связано с реструктуризацией и диверсификацией сети поставщиков, а минимизация потерь – с реструктуризацией бизнес-задач в ходе производственного цикла, т. е. с оптимизацией управления производством на базе цифровых технологий.

Политика реструктуризации и диверсификации сети поставщиков опирается на следующий пакет бизнес-стратегий, которые будут применяться ведущими фирмами либо по отдельности, либо в разных сочетаниях друг с другом:

1. *Диверсификация поставщиков и передислокация производств*

Диверсификация, т. е. расширение географии и числа поставщиков, вплоть до их функционального дублирования, является центральным направлением повышения резильентности. Она позволит избежать зависимости тех или иных участников ГСЦ от одной или двух локаций и расширит возможности привлечения новых участников. По прогнозу ЮНКТАД, в ближайшие годы диверсификации

подвернутся прежде всего ГСЦ в сфере услуг, а также в средне- и низкотехнологичных секторах обрабатывающей промышленности.

Одновременно ведущие фирмы начнут больше опираться на поставщиков из географически близких регионов (nearshoring) в целях повышения эффективности партнерских сетей и оперативного устранения узких мест в производственном процессе [Piatanesi, Arauzo-Carod 2019]. На сокращение длины цепочек будет нацелена и передислокация собственных подразделений МНК в близлежащие регионы. Наконец, в фокусе диверсификации будет снижение зависимости от поставок относительно дешевых промежуточных товаров из Китая (дешевизна труда перестала быть решающим мотивом для современного бизнеса) при одновременном повышении роли Китая в качестве крупнейшего и растущего рынка сбыта. Более того, в свете задачи закрепления своих позиций на растущих потребительских рынках мира ведущие МНК будут рассматривать и другие крупные развивающиеся экономики (Индия, Мексика и др.) с точки зрения их двойных преимуществ – как экспортеров промежуточной продукции и как рынки конечного спроса [World Bank (1) 2020].

Вместе с тем следует учитывать, что массовая передислокация производств, особенно высокотехнологичных, будет объективно ограничена самой спецификой производственных экосистем ведущих МНК, где тысячи компаний на протяжении многих лет нарабатывали взаимные партнерские связи, неявные знания и уникальную специализацию.

2. *Частичный рещоринг (re-shoring)*

Пандемия вызвала разговоры о том, что ведущие МНК могут вернуть значительную часть звеньев ГСЦ на территорию страны происхождения. Одна-

ко форсирование массового решоринга маловероятно даже с учетом готовности правительств поддержать локализацию производств, связанных с национальной безопасностью. По расчетам ОЭСР [OECD 2020], избыточная локализация звеньев ГСЦ не обеспечивает странам ни большей эффективности, ни большей безопасности поставок, а лишь подрывает резильентность цепочек и рост ВВП. Поэтому, скорее всего, решоринг будет ограничен рядом стратегически важных производств (типа фармакологии) и рядом трудоемких отраслей (типа производства одежды или мебели) [Gereffi 2020]. При этом задача наращивания резильентности заставит ведущие фирмы оптимизировать решоринг по конкретным звеньям ГСЦ – будь то конечные продукты в целом, их критически важные компоненты или определенный набор промежуточных товаров.

3. Макрорегионализация формата цепочек

Хотя в прошлые десятилетия экспансия ГСЦ происходила параллельно и в глобальном, и в макрорегиональном масштабах, технологически более сложные цепочки тяготеют ко второму формату. Так, в наиболее интегрированной Европе региональные торговые связи участников ГСЦ вчетверо превышают их глобальные транзакции. В цепочках Восточной Азии участники также больше ориентированы на торговлю внутри макрорегиона, тогда как в цепочках Северной Америки они, напротив, относительно сильнее зависят от более удаленных партнеров. В остальных макрорегионах мира до коронакризиса преобладала ярко выраженная глобальная, менее географически сконцентрированная конфигурация ГСЦ [World Bank (1) 2020]. Теперь МНК намерены усилить регионализацию поставок, особенно в сфере промышленной обработки и сырье-

вом секторе, что приведет, по прогнозам ЮНКТАД, к сокращению географической длины цепочек без сокращения числа их функциональных звеньев [UNCTAD 2020]. Это означает, что число фирм-поставщиков внутри ГСЦ будет и дальше расти, но не в глобальном формате, а в масштабах отдельных макрорегионов и интеграционных группировок.

4. Смартсорсинг (*smart-sourcing*)

Для получения длительных конкурентных преимуществ инновационно активные МНК и, в частности, организаторы ГСЦ в высокотехнологичных отраслях будут стремиться к такому составу звеньев и поставщиков, который сможет обеспечить *непрерывность инновационного процесса внутри цепочки*. В этой связи они будут все шире размещать производства в тех локациях, которые отличаются высококвалифицированным трудом, наличием крупных университетов или присутствием кластеров с уникальной специализацией [Сморodinская, Катуков (1) 2017]. Более того, ведущие МНК начнут сами активнее вкладываться в образование на таких территориях успешных кластерных сетей и иных инновационных бизнес-партнерств, в т. ч. в сопряженных отраслях. Одновременно в логику стратегий смартсорсинга попадет нехарактерная для предыдущих этапов глобализации тенденция офшоринга в сфере НИОКР, когда наукоемкие звенья ГСЦ размещаются на территории не только развитых, но в возрастающей мере и развивающихся стран, а также стран с формирующимися рынками [Belderbos et al. 2016].

Политика оптимизации управления производственным процессом на основе внедрения цифровых технологий предполагает не менее широкое обновление бизнес-стратегий, среди ко-

торых можно выделить три наиболее показательных:

1. Создание избытка запасов (*redundancy*)

Коллапс системы глобальных поставок «точно в срок» в ситуации шока пандемии поставил ведущие фирмы перед управленческой дилеммой: жертвовать ли очевидными преимуществами этой системы ради выгод долгосрочной устойчивости? Организаторы цепочек все же намерены обратиться к созданию подстраховочного избытка производственных запасов либо на уровне отдельных звеньев, специализированных на критически важной промежуточной продукции, либо даже во всех звеньях цепочки. Заметим, однако, что в контексте резильентности речь должна идти не о традиционной практике фирм по наращиванию запасов или избыточных мощностей, а о поддержании в системе определенного разнообразия агентов и избытка ресурсов, который может быть гибко использован участниками в ситуации внезапного шока [Martin, Sunley 2015].

Главный риск стратегии избыточности заключается в том, что хранение больших запасов по всей длине цепочки может в конечном итоге не повысить, а снизить резильентность. Во избежание этой угрозы и для достижения реальных преимуществ в условиях неопределенности ведущей фирме необходимо точно знать, где именно, в какой форме и в каком объеме следует создавать избытки. В этих целях им понадобятся цифровые технологии, улучшающие систему управления рисками и прозрачность движения экспортно-импортных потоков по всей цепочке [Kamalahmadi, Parast 2016].

2. Наращивание операционной гибкости (*flexibility*)

В условиях неопределенности решающим фактором резильентности систем становится их организационная и

операционная гибкость. Системы должны научиться гибко реагировать на аномальные ситуации, адаптируясь к резко изменившейся среде в кратчайшие сроки [Sreedevi, Saranga 2017]. Это потребует не только трансформации ведущих фирм в горизонтально-сетевые структуры (а многие иерархичные МНК преобразовали себя в распределенные компании уже после прошлой глобальной рецессии [de Marchi et al. 2020]), но и улучшения координации бизнес-процессов через широкое внедрение ИКТ (информационные системы, цифровые платформы, модульные решения). На повышение эффективности управления производственным циклом работают такие технологии, как гибкие транспортные системы, гибкие производственные мощности, гибкие трудовые контракты и т. п. [Kamalahmadi, Parast 2016]. Кроме того, важным фактором возрастания резильентности той или иной ГСЦ может стать параллельное выполнение тех бизнес-задач, которые раньше всегда выполнялись последовательно. Не меньший вклад в повышение адаптивности цепочек к волатильности рынков внесет внедрение цифровых платформ, улучшающих обратные связи и доверительные отношения участников в ходе совместных проектов.

3. Внедрение передовых производственных технологий (*advanced manufacturing*)

Автоматизация производства, а также внедрение таких передовых технологий, как блокчейн, искусственный интеллект или 3D-печать, способствуют росту резильентности ГСЦ через снижение многих видов издержек (связь, логистика и др.) и наращивание производственной эффективности [Хейфец, Чернова 2020]. Эти технологии особенно важны для цепочек в обрабатывающей промышленности, где трансакционные издержки, включая затра-

ты на таможенные процедуры, составляют до 7% совокупных издержек, связанных с трансграничными поставками [WTO 2018]. Вопреки представлениям, что промышленное прототипирование неизбежно ведет к массовому reshoring и сворачиванию цепочек [UNCTAD 2020], исследование Всемирного банка по различным товарным группам [Freund, Mulabdic, Ruta 2019] свидетельствует, что 3D-печать успешно дополняет традиционный производственный процесс и расширяет торговлю через ГСЦ. Разумеется, в долгосрочной перспективе повсеместная 3D-печать может свести на нет выгоды от аутсорсинга и офшоринга [UNIDO 2020], но к этому времени и сами ГСЦ будут опираться не столько на торговлю материальными благами, сколько на трансграничный обмен данными (дизайн товаров, софт и т. д.) [WTO 2018].

В управленческой литературе политика операционной гибкости рассматривается одновременно и как дополнение, и как альтернатива политике создания избытков. На практике, однако, глобальные компании чаще всего комбинируют оба подхода, страхуя себя от рисков разного типа. Следует ожидать, что оптимальное применение цифровых и связанных с ними передовых производственных технологий позволит ряду промышленных МНК выйти из текущего кризиса более мобильными и инновационными.

Результаты обследования, проведенного MGI, показывают, что 44% опрошенных ведущих фирм готовы пожертвовать краткосрочной рентабельностью цепочек ради их долгосрочной устойчивости, более половины компаний (53%) планируют диверсифицировать свои производственные сети за

Рисунок 3. Стратегии МНК по наращиванию резильентности глобальных стоимостных цепочек, % респондентов

Figure 3. MNEs' strategies for enhancing GVC resilience, % of respondents



Источник: данные Global Economic Policy Uncertainty Index 2020.

счет дублирования части поставщиков, 47% намерены наращивать запасы критически важных компонентов, 40% частично переключатся на поставки из близлежащих регионов, а 38% будут полностью перестраивать конфигурацию ГСЦ под макрорегиональный формат (рис. 4).

В целом выбор организаторами ГСЦ той или иной стратегии имеет ярко выраженную отраслевую специфику. По данным MGI, к передислокации производств наименее склонны ведущие фирмы из сложной полупроводниковой отрасли. Это объясняется мощными сравнительными преимуществами территорий, где сегодня разместились такие производства, – затраты на разворачивание аналогичных звеньев ГСЦ в другом регионе могут оказаться запрети-тельно высокими. Напротив, в автомобильной отрасли две трети опрошенных МНК планируют перенести звенья цепочек в географически более близкие регионы. Наконец, компании из менее сложных секторов, таких как производство товаров широкого потребления, проявили наибольшую заинтересованность в сокращении длины цепочек и преобразовании их глобальной конфигурации в макрорегиональную.

Таким образом, наметившиеся в 2020 г. усилия МНК по повышению резильентности цепочек могут вызвать заметные изменения в их географии и конфигурации. С учетом посткризисных восстановительных программ, принятых как правительствами стран, так и крупнейшим бизнесом в разрезе различных отраслей, MGI ожидает, что в ближайшие пять лет от 16 до 26% мирового производства торгуемых промышленных товаров переместится из национальных юрисдикций в другие страны при условии, что ведущие МНК действительно реализуют планы перестройки своих сетей [MGI 2020]. Иными словами, передислокации может

подвергнуться свыше четверти мировой промышленности. Это колоссальный сдвиг, меняющий облик мировой экономики на наших глазах.

Реглобализация вместо деглобализации

Как мы попытались показать, динамика восстановления мировой экономики после шока пандемии COVID-19 будет зависеть не только от текущих решений национальных правительств, но и от успешности адаптационных стратегий крупнейших МНК. То же самое относится и к восстановительным перспективам самих национальных экономик: ни одна страна уже не сможет полагаться здесь исключительно на национальные особенности, приоритеты и возможности. Скорее, коронакризис поставит правительства и международный бизнес перед необходимостью взаимной координации усилий.

Посткризисные стратегии МНК исходят из дальнейшего развития механизмов распределенного производства и торговли в формате ГСЦ. Угроза того, что шок пандемии остановит эту торговлю и приведет к свертыванию глобализации, оказалась ложной. Внедряя цифровые технологии и устраняя уязвимость сложившейся системы поставок, ведущие компании (равно как и ведущие экономики мира) стремятся снизить цену потерь при внезапных глобальных шоках, но не потерять преимуществ многостороннего сетевого сотрудничества и современной модели разделения труда.

Иначе говоря, коронакризис никак не подорвал и не мог подорвать основ глобализации по той простой причине, что она является объективным спутником технологического прогресса. Происходит другое: рассмотренные способы повышения резильентности ГСЦ

направляют глобализацию в новое историческое русло.

К текущему десятилетию в мире стал все шире преобладать макрорегиональный формат ГСЦ, особенно в Европе и Азиатско-Тихоокеанском регионе, что помогло ведущим МНК оперативно обслуживать свои основные рынки. На этом фоне коронакризис, похоже, окончательно *перестроит глобальный производственный ландшафт в сторону большей регионализации*, подталкивая мировую экономику к более сложному и многополярному порядку, позволяющему и странам, и международному бизнесу лучше диверсифицировать риски новых внезапных шоков. С 2020-х гг. глобализация вступает в менее бурную и более упорядоченную фазу по сравнению с ее начальными этапами: во многих отраслях воссоздаваемые и вновь образуемые ГСЦ будут тяготеть к еще более компактной географии и преимущественно макрорегиональному формату.

Пост-пандемический этап глобализации отмечен в литературе понятием *реглобализации* [Gereffi 2020]. На наш взгляд, он открывает национальным экономикам, особенно догоняющим, хорошие шансы для улучшения позиций в мировом производстве. Во-первых, реглобализация будет дальше усиливать интеграцию мировых макрорегионов, углубляя их специализацию и повышая устойчивость системы поставок для входящих в них стран. Во-вторых, у многих экономик, включая Россию, появятся новые возможности выхода на мировые рынки. Это объясняется тем, что диверсификация сетей поставщиков и другие адаптационные стратегии МНК приведут к образованию новых цепочек более сложного и узкоспециализированного профиля, где национальные фирмы смогут найти свою нишу, тесня ранее доминирующие позиции Китая в качестве мирового

поставщика. Роль Китая едва ли ослабнет, а возможно, даже усилится, но уже в ином формате – как крупнейшего рынка конечного сбыта.

Специальное исследование Всемирного банка по ГСЦ [World Bank (1) 2020] подтверждает, что в пост-пандемический период выгодами от участия в цепочках сможет воспользоваться широкое число стран. Однако реализация этих возможностей потребует четкой готовности стран заняться улучшением деловой среды, экологии и системы социальной защиты. Развивающимся странам понадобятся серьезные преобразования для формирования кластерных сетей и прихода новых МНК, а развитым – как минимум более предсказуемая политика экономической открытости. При этом всем странам рекомендовано избегать введения дополнительных торговых ограничений: протекционизм сводит на нет выгоды распределенного производства, препятствуя повышению резильентности ГСЦ и как следствие – резильентности национальных экономик.

В заключение заметим: коронакризис не вернет мир к национальным цепочкам полного цикла (хотя в 2020 г. популярность этой идеи возросла). Попытки реализации такого замысла в России просто закроют ей посткризисное окно возможностей [Россия в глобальном производстве 2020]. Тем же закончится и затея моделирования совместных цепочек на территории ЕАЭС методом сверху: логика регионализации ГСЦ определяется объективными сдвигами на мировых рынках, а не приоритетными соображениями правительств. Реальное улучшение позиций России в мировом производстве будет связано с государственной поддержкой потенциальных экспортеров уникальной промежуточной продукции при отказе страны от импортного эмбарго и развороте к внешнеэко-

номической открытости: занять выгодные ниши в будущих ГСЦ, закрываясь от глобальной конкуренции и кооперации, уже никак не получится.

Список литературы

Кадочников П.А., Кнобель А.Ю., Синельников-Мурылев С.Г. (2016) Открытость российской экономики как источник экономического роста // Вопросы экономики. № 12. С. 26–42. DOI: 10.32609/0042-8736-2016-12-26-42

Кондратьев В.Б. (2015) Мировая экономика как система глобальных цепочек стоимости // Мировая экономика и международные отношения. № 3. С. 5–17 // https://www.elibrary.ru/download/elibrary_23213796_79353616.pdf, дата обращения 30.11.2020.

Мешкова Т.А., Моисеичев Е.Я. (2015) Мировые тенденции развития глобальных цепочек создания добавленной стоимости и участие в них России // Вестник финансового университета. № 1. С. 83–96 // https://www.elibrary.ru/download/elibrary_23869342_94231851.pdf, дата обращения 30.11.2020.

Россия в глобальном производстве (2020). М.: НИУ ВШЭ // <https://conf.hse.ru/mirror/pubs/share/368072348.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

Смородинская Н.В., Катуков Д.Д. (1) (2017) Ключевые черты и последствия индустриальной революции 4.0 // Инновации. № 10. С. 81–90 // https://inecon.org/docs/2017/Smorodinskaya_Katukov_Innovation_2017_10.pdf, дата обращения 30.11.2020.

Смородинская Н.В., Катуков Д.Д. (2) (2017) Распределенное производство и «умная» повестка национальных экономических стратегий // Экономическая политика. Т. 12. № 6. С. 72–101. DOI: 10.18288/1994-5124-2017-6-04

Смородинская Н.В., Катуков Д.Д. (2019) Когда и почему региональные

кластеры становятся базовым звеном современной экономики // Балтийский регион. Т. 11. № 3. С. 61–91. DOI: 10.5922/2079-8555-2019-3-4

Смородинская Н.В., Малыгин В.Е., Катуков Д.Д. (2017) Сетевое устройство глобальных стоимостных цепочек и специфика участия национальных экономик // Общественные науки и современность. № 3. С. 55–68 // https://inecon.org/docs/2018/Smorodinskaya_Malygin_Katukov_ONS_2017_3.pdf, дата обращения 30.11.2020.

Хейфец Б.А., Чернова В.Ю. (2020) Новый глобальный экономический кризис: как изменится глобализация? // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. Т. 13. № 4. С. 34–52. DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-4-2

Baker S.R., Bloom N., Davis S.J., Terry S.J. (2020) COVID-induced Economic Uncertainty // NBER Working Papers. No 26983. DOI: 10.3386/w26983

Baldwin R.E., Lopez-Gonzalez J. (2015) Supply-chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses // The World Economy, vol. 38, no 11, pp. 1682–1721. DOI: 10.1111/twec.12189

Belderbos R., Sleuwaegen L., Somers D., De Backer K. (2016) Where to Locate Innovative Activities in Global Value Chains: Does Co-location Matter? // OECD Science, Technology and Industry Policy Papers. No 30. DOI: 10.1787/5jlv8zmp86jg-en

Coronese M., Lamperti F., Keller K., Chiaromonte F., Roventini A. (2019) Evidence for Sharp Increase in the Economic Damages of Extreme Natural Disasters // Proceedings of the National Academy of Sciences, vol. 116, no 43, pp. 21450–21455. DOI: 10.1073/pnas.1907826116

de Marchi V., Di Maria E., Golini R., Perri A. (2020) Nurturing International Business Research through Global Value Chains literature: A Review and Discussion of Future Research Opportunities // International Business Review, vol. 29, no 5, pp. 101708. DOI: 10.1016/j.ibusrev.2020.101708

Freund C., Mulabdic A., Ruta M. (2019) Is 3D Printing a Threat to Global Trade? The Trade Effects You Didn't Hear about // World Bank Policy Research Working Papers. No 9024.

Gereffi G. (2020) What Does the COVID-19 Pandemic Teach Us about Global Value Chains? The Case of Medical Supplies // Journal of International Business Policy, vol. 3, no 3, pp. 287–301. DOI: 10.1057/s42214-020-00062-w

Gereffi G., Humphrey J., Kaplinsky R., Sturgeon T.J. (2001) Introduction: Globalisation, Value Chains and Development // IDS Bulletin, vol. 32, no 3, pp. 1–8. DOI: 10.1111/j.1759-5436.2001.mp32003001.x

Irwin D. (2020) The Pandemic Adds Momentum to the Deglobalisation Trend // VoxEU, May 5, 2020 // <https://voxeu.org/article/pandemic-adds-momentum-deglobalisation-trend>, дата обращения 05.05.2020.

Kamalahmadi M., Parast M.M. (2016) A Review of the Literature on the Principles of Enterprise and Supply Chain Resilience: Major Findings and Directions for Future Research // International Journal of Production Economics, vol. 171, pp. 116–133. DOI: 10.1016/j.ijpe.2015.10.023

Martin R., Sunley P. (2015) On the Notion of Regional Economic Resilience: Conceptualization and Explanation // Journal of Economic Geography, vol. 15, no 1, pp. 1–42. DOI: 10.1093/jeg/lbu015

MGI (2020). Risk, Resilience, and Rebalancing in Global Value Chains, Washington, DC: McKinsey & Company.

Miroudot S., Nordström H. (2020) Made in the World? Global Value Chains in the Midst of Rising Protectionism // Review of Industrial Organization, vol. 57, no 2, pp. 195–222. DOI: 10.1007/s11151-020-09781-z

OECD (2015). Final NAEC Synthesis: New Approaches to Economic Challenges, Paris: OECD Publishing.

OECD (2020). Shocks, Risks and Global Value Chains: Insights from the

OECD METRO Model, Paris: OECD Publishing.

OECD, SIDA (2017). Resilience Systems Analysis: Learning and Recommendations Report, Paris: OECD Publishing.

Piatanesi B., Arauzo-Carod J.-M. (2019) Backshoring and Nearshoring: An Overview // Growth and Change, vol. 50, no 3, pp. 806–823. DOI: 10.1111/grow.12316

SIA, Nathan Associates (2016). Beyond Borders: The Global Semiconductor Value Chain, Washington, DC: Nathan Associates.

Sreedevi R., Saranga H. (2017) Uncertainty and Supply Chain Risk: The Moderating Role of Supply Chain Flexibility in Risk Mitigation // International Journal of Production Economics, vol. 193, pp. 332–342. DOI: 10.1016/j.ijpe.2017.07.024

UNCTAD (2020). World Investment Report 2020: International Production beyond the Pandemic, New York, NY: United Nations.

UNIDO (2020). COVID-19 Implications & Responses: Digital Transformation & Industrial Recovery, Vienna: UNIDO.

World Bank (1) (2020). Global Economic Prospects: June 2020, Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-1553-9

World Bank (2) (2020). World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains, Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-1457-0

WTO (2018). World Trade Report 2018: The Future of World Trade. How Digital Technologies Are Transforming Global Commerce, Geneva: World Trade Organization.

WTO (2020). Trade Shows Signs of Rebound from COVID-19, Recovery Still Uncertain // https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr862_e.htm, дата обращения 06.10.2020.

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-2

Global Value Chains: How to Enhance Resilience under Sudden Shocks?

Nataliya V. SMORODINSKAYA

PhD in Economics, Leading Researcher

Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, 117218, Nakhimovskij Av., 32, Moscow, Russian Federation

E-mail: smorodinskaya@gmail.com

ORCID: 0000-0002-4741-9197

Daniel D. KATUKOV

Researcher

Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, 117218, Nakhimovskij Av., 32, Moscow, Russian Federation

E-mail: dkatukov@gmail.com

ORCID: 0000-0003-3839-5979

CITATION: Smorodinskaya N.V., Katukov D.D. (2020) Global Value Chains: How to Enhance Resilience under Sudden Shocks? *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*, vol. 13, no 6, pp. 30–50 (in Russian).

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-2

Received: 10.11.2020.

ACKNOWLEDGEMENTS: The article was prepared within the framework of the state task of the Center for Innovative Economics and Industrial Policy of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences on the topic “Structural modernization of the Russian economy in the context of forming a new development model”.

ABSTRACT. *The vulnerability of global value chains (GVCs) to sudden shocks generated by the COVID-19 pandemic carries risks of destabilization of national economies. Limited studies on this issue give space to debatable assessments (also in Russia) of the expediency of countries' participation in GVCs. Since various aspects of such participation have already been widely considered in the Russian literature, we focus on another aspect of the topic — possible strategies of international business (leading MNEs) for enhancing GVC resilience under high uncertainty. The initial section provides background defin-*

itions related to the GVC concept, including the treatment of resilience (as the ability of systems to respond flexibly to shocks and adapt to a changed environment through internal restructuring). Then we formulate advantages of the modern distributed model of production and trade in value-added through GVCs, as well as display a typical design of a manufacturing GVC and its global supplier network. Further, we consider stages in the GVCs' expansion and describe the distributed model vulnerabilities before and during the COVID-19 crisis. On this basis, we systematize strategies of leading MNEs, outlined in 2020, for enhancing

GVC resilience in the post-crisis period, with highlighting two directions in MNEs' activities — 1) restructuring and diversification of supplier networks and 2) optimization of production control through applying digital technologies. We then reveal possible impact of these strategies on GVCs' regionalization (their transition from a globally distributed to macroregional format), and point to potential shifts in the global production landscape. Final section outlines a new phase of globalization titled reglobalization. We conclude that reconfiguration of GVCs allows developing economies, including Russia, to improve their position in the global production, provided they are ready to implement necessary structural reforms.

KEY WORDS: global value chains, trade in value added, global supplier networks, distributed model of production, international business, resilience, sustainable growth strategies, uncertainty, COVID-19, reglobalization

References

- Baker S.R., Bloom N., Davis S.J., Terry S.J. (2020) COVID-induced Economic Uncertainty. *NBER Working Papers*. No 26983. DOI: 10.3386/w26983
- Baldwin R.E., Lopez-Gonzalez J. (2015) Supply-chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses. *The World Economy*, vol. 38, no 11, pp. 1682–1721. DOI: 10.1111/twec.12189
- Belderbos R., Sleuwaegen L., Somers D., De Backer K. (2016) Where to Locate Innovative Activities in Global Value Chains: Does Co-location Matter? *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*. No 30. DOI: 10.1787/5jlv8zmp86jg-en
- Coronese M., Lamperti F., Keller K., Chiaromonte F., Roventini A. (2019) Evidence for Sharp Increase in the Economic Damages of Extreme Natural Disasters. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 116, no 43, pp. 21450–21455. DOI: 10.1073/pnas.1907826116
- de Marchi V., Di Maria E., Golini R., Perri A. (2020) Nurturing International Business Research through Global Value Chains literature: A Review and Discussion of Future Research Opportunities. *International Business Review*, vol. 29, no 5, pp. 101708. DOI: 10.1016/j.ibusrev.2020.101708
- Freund C., Mulabdic A., Ruta M. (2019) Is 3D Printing a Threat to Global Trade? The Trade Effects You Didn't Hear about. *World Bank Policy Research Working Papers*. No 9024.
- Gereffi G. (2020) What Does the COVID-19 Pandemic Teach Us about Global Value Chains? The Case of Medical Supplies. *Journal of International Business Policy*, vol. 3, no 3, pp. 287–301. DOI: 10.1057/s42214-020-00062-w
- Gereffi G., Humphrey J., Kaplinsky R., Sturgeon T.J. (2001) Introduction: Globalisation, Value Chains and Development. *IDS Bulletin*, vol. 32, no 3, pp. 1–8. DOI: 10.1111/j.1759-5436.2001.mp32003001.x
- Irwin D. (2020) The Pandemic Adds Momentum to the Deglobalisation Trend. *VoxEU*, May 5, 2020. Available at: <https://voxeu.org/article/pandemic-adds-momentum-deglobalisation-trend>, accessed 05.05.2020.
- Kadochnikov P.A., Knobel A.Y., Sinelnikov-Murylev S.G. (2016) Openness of the Russian Economy as a Source of Economic Growth. *Voprosy ekonomiki*, no 12, pp. 26–42 (in Russian). DOI: 10.32609/0042-8736-2016-12-26-42
- Kamalahmadi M., Parast M.M. (2016) A Review of the Literature on the Principles of Enterprise and Supply Chain Resilience: Major Findings and Directions for Future Research. *International Journal of Production Economics*, vol. 171, pp. 116–133. DOI: 10.1016/j.ijpe.2015.10.023
- Kheifets B.A., Chernova V.Y. (2020) The New Global Economic Crisis: How Will Globalization Change? *Outlines of*

Global Transformations: Politics, Economics, Law, vol. 13, no 4, pp. 34–52. DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-4-2

Kondrat'ev V.B. (2015) World Economy as Global Value Chain's Network. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*, no 3, pp. 5–17. Available at: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_23213796_79353616.pdf, accessed 30.11.2020 (in Russian).

Martin R., Sunley P. (2015) On the Notion of Regional Economic Resilience: Conceptualization and Explanation. *Journal of Economic Geography*, vol. 15, no 1, pp. 1–42. DOI: 10.1093/jeg/lbu015

Meshkova T.A., Moiseichev E.J. (2015) Global Value Chains: World Trends and the Russia's Involvement. *Bulletin of the Financial University*, no 1, pp. 83–96. Available at: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_23869342_94231851.pdf, accessed 30.11.2020 (in Russian).

MGI (2020). Risk, Resilience, and Rebalancing in Global Value Chains, Washington, DC: McKinsey & Company.

Miroudot S., Nordström H. (2020) Made in the World? Global Value Chains in the Midst of Rising Protectionism. *Review of Industrial Organization*, vol. 57, no 2, pp. 195–222. DOI: 10.1007/s11151-020-09781-z

OECD (2015). Final NAEC Synthesis: New Approaches to Economic Challenges, Paris: OECD Publishing.

OECD (2020). Shocks, Risks and Global Value Chains: Insights from the OECD METRO Model, Paris: OECD Publishing.

OECD, SIDA (2017). Resilience Systems Analysis: Learning and Recommendations Report, Paris: OECD Publishing.

Piatanesi B., Arauzo-Carod J.-M. (2019) Backshoring and Nearshoring: An Overview. *Growth and Change*, vol. 50, no 3, pp. 806–823. DOI: 10.1111/grow.12316

Russia in Global Production (2020), Moscow: HSE. Available at: <https://conf.hse.ru/mirror/pubs/share/368072348.pdf>, accessed 30.11.2020 (in Russian).

SIA, Nathan Associates (2016). Beyond Borders: The Global Semiconductor Value Chain, Washington, DC: Nathan Associates.

Smorodinskaya N.V., Katukov D.D. (1) (2017) Key Features and Implications of Industrial Revolution 4.0. *Innovations*, no 10, pp. 81–90. Available at: https://inecon.org/docs/2017/Smorodinskaya_Katukov_Innovation_2017_10.pdf, accessed 30.11.2020 (in Russian).

Smorodinskaya N.V., Katukov D.D. (2) (2017) Dispersed Model of Production and Smart Agenda of National Economic Strategies. *Economic Policy*, vol. 12, no 6, pp. 72–101 (in Russian). DOI: 10.18288/1994-5124-2017-6-04

Smorodinskaya N.V., Katukov D.D. (2019) When and Why Regional Clusters Become Basic Building Blocks of Modern Economy. *The Baltic Region*, vol. 11, no 3, pp. 61–91 (in Russian). DOI: 10.5922/2079-8555-2019-3-4

Smorodinskaya N.V., Malygin V.E., Katukov D.D. (2017) The Network Structure of Global Value Chains and Specificity of Countries' Participation in Them. *Social Sciences and Contemporary World*, no 3, pp. 55–68. Available at: https://inecon.org/docs/2018/Smorodinskaya_Malygin_Katukov_ONS_2017_3.pdf, accessed 30.11.2020 (in Russian).

Sreedevi R., Saranga H. (2017) Uncertainty and Supply Chain Risk: The Moderating Role of Supply Chain Flexibility in Risk Mitigation. *International Journal of Production Economics*, vol. 193, pp. 332–342. DOI: 10.1016/j.ijpe.2017.07.024

UNCTAD (2020). World Investment Report 2020: International Production beyond the Pandemic, New York, NY: United Nations.

UNIDO (2020). COVID-19 Implications & Responses: Digital Transformation & Industrial Recovery, Vienna: UNIDO.

World Bank (1) (2020). Global Economic Prospects: June 2020, Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-1553-9

World Bank (2) (2020). *World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains*, Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-1457-0

WTO (2018). *World Trade Report 2018: The Future of World Trade. How Digital Technologies Are Transforming*

Global Commerce, Geneva: World Trade Organization.

WTO (2020). *Trade Shows Signs of Rebound from COVID-19, Recovery Still Uncertain*. Available at: https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr862_e.htm, accessed 06.10.2020.

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-3

Multinational Corporations and Local Content Policy: Towards a New Equilibrium

Anne CROWLEY-VIGNEAU

Doctoral Candidate

University of Reading, Whiteknights, PO Box 217, RG6 6AH, Reading, Berkshire, United Kingdom;

Lecturer

Moscow State Institute of International Relations (MGIMO University), 117454, Vernadsky Av., 76, Moscow, Russian Federation

E-mail: vigneau.a@my.mgimo.ru

ORCID: 0000-0001-7466-2451

CITATION: Crowley-Vigneau A. (2020) Multinational Corporations and Local Content Policy: Towards a New Equilibrium. *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*, vol. 13, no 6, pp. 51–64. DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-3

Received: 10.11.2020.

ABSTRACT. *Multinational corporations operate beyond state borders and the need to regulate them has been made apparent by documented human rights violations, as well as environmental encroachments. This article considers two types of measures: (1) those that have been adopted by multinational corporations themselves such as Corporate Social Responsibility initiatives and (2) those developed by host states with a focus on Local Content policy measures. Going beyond the idea of regulating corporations, Local Content policy measures are designed to act as a growth multiplier by developing linkages and involving local populations in the production process to create a spillover effect on the local or national economy. The author reviews the advantages and risks, associated with crafting such policies, and argues that demand for such measures is on the rise, not just in high value-added industries but also in other spheres. Indeed, while Local Content policies may present some disadvantages, restricting foreign contributions to the production process in an attempt to cultivate local economic*

linkages, their explicit formulation offers a high degree of clarity to international investors, which could facilitate and regularize the activities of multinational corporations.

KEY WORDS: *Multinational Corporations, Local Content Policy, Economic Linkages, International Trade, World Trade Organization, Oil and Gas Industry*

Introduction

Multinational corporations have been the object of much praise, primarily for contributing to a more effective production process as well as to a wider access to goods and services globally. In the mean time they have also elicited much criticism for human rights infringements, environmental damage and insensitivity to the rights of indigenous people. Noam Chomsky's idea that multinational corporations "are granted rights well beyond persons" [O'Callaghan 2016] stands true, when they are regulated neither from within, nor

from without. States struggle to control the activities of their corporations abroad, and host countries may not have the experience in regulating the activities of large-scale businesses nor the means to ensure that national regulations are observed and respected. High-level scandals surrounding the activities of multinational corporations (Enron 2001 for fraud, Nestle 2005 child labor, BP 2010 for oil spill, Volkswagen 2015 for cheating on emissions tests, Uber for infringing on rights of employees 2017, Apple 2017 for consumer rights...) have spurred on the development of corporate social responsibility measures and facilitated the application of stricter control measures.

Both international organizations and national courts played a part in bringing those corporations that violated international laws and ethical norms to justice. Public opinion worldwide, by organizing awareness campaigns and boycotts, has led those multinational corporations to appreciate that it was in their business interest to make sure that all their branches and subsidiaries abide by the principles of their host country as well as of their country of origin. Alongside adhering to ethical, environmental and human rights principles, multinational corporations have seen the list of requirements surrounding their activities expand to include a fair sharing of benefits with the host country and incentives to promote the technological catch-up and economic development of the regions where they are active. By requiring multinational corporations to involve a local workforce and businesses in the production process, Local Content Policies (hereinafter also – LC) have helped move from a “taxation and redistribution” to local communities perspective to the more ambitious project of creating a spill-over development effect designed to empower local communities. This article first explores how the activities of multinational corporations affect local and internation-

al economic development, revealing the trend of their ever-growing accountability to a multitude of actors. It also offers a theoretical perspective on the benefits and shortcomings of engaging in Local Content policies, arguing that they are becoming an increasingly popular tool to regulate relations between host countries and multinational corporations, both in high value-added industries and in other spheres.

Multinational Corporations: benefits and perils

Multinational corporations operate in markets the world over and exert a mixed effect on economic development, human rights protection and national regulations. While economic theory provides a convincing analysis of the advantages of specialization and international trade, some experts, especially during the 1990s, challenged the idea that transnational business is beneficial to all parties involved. Meanwhile, researchers maintained that whereas multinational corporations may contribute to a “race to the bottom” in terms of protective legislations in all spheres (human rights, environment, etc.), they could under certain circumstances lead to an improvement of regulation and national practices. More recently it has been demonstrated that multinational corporations, because their behavior is in the limelight and their image depends on their customers’ perception of their corporate values and practices, represent forces that could be used to spearhead positive changes.

As noted by some scholars, large-scale transnationalization – meaning the increase in activities taking place beyond national borders – has led to some actors growing in importance and gaining political clout. Hybrid actors have appeared, private organizations sponsored by the state, and some businesses have taken on state functions such as private military companies. Global firms

increasingly operate in socially embedded markets and are confronted with customers and stakeholders who care about their social and environmental impact. International corporations have undergone major changes, under the impact of globalization, assuming new responsibilities and contributing to spreading good standards of behavior. The impact of transnational corporations has been found to depend on their country of origin and their size, with smaller firms showing themselves more considerate and ready to adapt to the characteristics of the host country than larger efficiency-seeking and standardizing corporations [Kusek, Silver 2018].

At the same time a puzzling paradox can be pointed out: multinational corporations are, on one hand, praised for bringing into host countries international best practices, ethical and environmental norms, but on the other, are expected to adjust to the local context in order to avoid a conflictual relationship with domestic communities. The expectations and understandings of what constitutes a best practice versus what intervenes with and even threatens traditional values are extremely fluid.

While economic theory recognizes both the positive contributions and the negative repercussions of the operations of multinational corporations at a local level, the increase in the number of conflicts between these corporations and local communities has led to a demand for and attempts to develop new institutions and measures holding them accountable for their adverse impact [Jacquinet, Bussoiti 2019; Calvano 2008]. On top of the idea of holding multinational corporations responsible for the negative externalities linked to their activities and having them fairly share the profits through taxation, local and national governments have come to expect that international business will also help build up local competence and promote domestic economic development. LC policies appeared in the light

of this debate as a tool that local and national governments increasingly resort to in order to encourage and formalize multinational corporations' contribution to the economy of the recipient country.

Defining LC policies

There is no unique definition of LC Policy in the scholarly literature and the understanding of the concept varies in time and across countries. Some authors focus on the financial results of LC as a policy, defining it as “the composite value contributed to the national economy from the purchase of bought-in goods and services” [Warner 2017, p. 8]. Defining LC as the “share of employment – or of sales to the sector – locally supplied at each stage of this chain” [Tordo, Anouti 2013, p. 2] highlights the market and social implications of such policies. Some authors outline the different levels at which LC policies operate, defining them as “multidimensional and a vehicle for enabling the start up of economic activity, technological catch up, human capital accumulation, and sustaining demand for local goods, work and services. It is also concerned with ownership structure and a transfer of property rights to domestic industrial actors or champions.” [Kalyuzhnova & al. 2016, p. 3].

The idea of “local” is also variable, with some countries requiring within the framework of their LC policies local ownership and locally based activities while others requiring only one of the two [Tordo, Anouti 2013]. The definition of “locals” as nationals has been criticized for neglecting local populations where industrial or extraction activities take place and letting the benefits of LC requirements be “captured by outsiders” [Nwapi 2015, p. 1].

LC policies are not just rules that establish that LC in the production process should be no less than a specific percentage of employment or supply. They are al-

so long-term policies which declare as their objective to increase over time the part played by local people and resources in the production process [Tordo, Anouti 2013]. LC policy thus appears as a plan to impose and then remove LC regulations depending on the evolution of a specific industry. Different links have been identified between industrial sectors and LC policies, reflecting the diversity of activities which are directly affected by LC regulations: “backward links” are related to the production process (increasing local employment, ownership and control, encouraging technological sharing with local companies), “forward links” are related to how outputs are processed before they reach the final consumer and “financial links” are concerned with the taxation of activities with a redistributive objective [Tordo, Anouti 2013, pp. 13–15].

Three categories of LC have been identified to highlight its different dimensions and functions: “Market Creating LC”, “Sustaining LC” and “Efficiency LC” [Kalyuzhnova & al. 2016, pp. 12–14]. “Market Creating LC” aims to support the local market when a new type of production activity is launched in a country and the local players are not competitive. In order to avoid foreign players taking over the whole production process, rules are established to make sure LC never falls under a certain threshold, which varies significantly from country to country and from industry to industry. “Sustaining LC” aims to support local producers in conditions of increased international competition, helping them to maintain their market share. The type of support offered to local companies varies and the policies do not typically improve local firms’ market share in the short-term [Kalyuzhnova & al. 2016, p. 12]. “Efficiency LC” has for objective to improve the competitiveness of local firms so that they can in the medium or long term compete in the international arena. “Expansion into international markets” rather than domestic ones is one of the goals [Kalyuzhnova & al. 2016, p. 13].

LC Policies are commonly used in the oil and gas sector, the automobile sector and other key national industries. In the case of oil and gas, when faced with the discovery of natural resources, governments have the duty to make their exploitation as beneficial as possible for the national economy [Kalyuzhnova & al. 2016]. If local firms and the local workforce are not competitive enough to contribute significantly to the extraction and production process, then transnational firms can enter and dominate the market, making it virtually impossible for local firms to ever “catch up”. Oil discoveries and exploitation in African countries, for example, are affected by skills shortages and a lack of local operational capacity and the need to maximize the benefits for local populations have led to the adoption of LC policies in Angola, Botswana, Gabon, Ghana, Nigeria, South Africa, Tanzania, and Zambia [Nwapi 2016]. The need for LC Policy depends on the level of development of countries and each case is specific: “A less developed economy would need to seek a substitute for market actions” while developed countries stand a better chance of seeing their own firms successfully compete on the market and are consequently less likely to develop LC Policies [Kalyuzhnova & al. 2016, p. 27].

LC policy tools

A variety of different instruments have been employed by national governments privileging LC policies, including giving the priority to local employees, home sourcing of goods and services and preferential treatment of local firms [Tordo, Anouti 2013].

The nationalization of the workforce is a common requirement according to which foreign companies operating in countries with LC policies may be obligated to hire in priority local employees, obtain special case-by-case authorization to

hire foreigners and prove that there were no qualified locals to fill in the position, present their recruitment plans to the government, ensure pay and package equality for foreign and local employees, develop “capacity building programs” to train local employees in order for the foreign workforce to be progressively replaced by local employees and make sure that the local workforce works with new technologies [Tordo, Anouti 2013, p. 27].

A home sourcing of goods clause requires all companies operating in a country in a sector regulated by an LC policy to give priority in their purchasing activities to local services and products used in their production process. Requirements may differ, with some countries ensuring preferential treatment only for non-specialized products and services and others for all products and services [Tordo, Anouti 2013]. Rules may specify the value of contracts below which local firms should be systematically preferred or the percentage higher the price of a local company can be, compared to that of a foreign company, in a tender process in order to win a contract.

Preferential treatment of local firms refers to the help delivered to local companies directly from the state in the framework of a LC policy. Local companies can be offered tax relief, financial aide for their development, bailing out in extreme cases, access to financial funds for training local staff, advantageous loans and other advantages [Tordo, Anouti 2013].

Local and International Effects of LC policies

There are a number of reasons why governments intervene in free-market mechanisms and create LC policies. The World Bank recognizes that some of the benefits of LC policies are to “increase value-added”, to “correct market failure” and to “support employment and other social

objectives” [Tordo, Anouti 2013, p. 34]. Local firms may not have developed the expertise to participate in the exploitation of newly found natural resources, and governments implement new rules in order to reap the economic benefits related to these new activities. The goals of LC policies may be to overcome or avoid the “resource curse” [Ross 2013, p. 1] by promoting a country’s economic diversification, or to support corporations in the “discovery” of new resources, as this first phase of activities may not always be compensated by market mechanisms. LC policies also aim to support local workers by promoting by different means their employment, the development of their skills and their mastery of new technologies. Knowledge sharing can also benefit other economic sectors in the country. Supporting local companies and small and medium enterprises can be a way of correcting market mechanisms as large multinational corporations can lead smaller ones to bankruptcy and eject them from the market by using economies of scale or dumping practices. LC policies supporting local employment can be created with the aim to reduce unemployment rates or by governments that want for nationals to participate in the exploitation of national resources. Last of all, LC policies can be used to compensate locals for negative externalities such as environmental degradation linked to the activities of the O&G industry.

LC measures are widely adopted by states and some authors claim “that virtually all of the small number of non-western economies that achieved “developed” economic status in the past two centuries have used industrial policy to impart directional thrust aimed at catching up with western economies” [Wade 2015, p. 67]. The need for the state to play a role in industrialization was pointed out early on by Amsden (1989), who went on to describe in detail the differences between early and late industrialization, noting that in the latter case,

productivity does not depend on breakthroughs but on countries' ability to learn how to manufacture products which have already reached maturity in the international arena [Amsden, Chu 2003]. The lack of large-scale firms puts developing countries at a disadvantage on the global market. Governments can effectively support their industrial development by adapting prices and encouraging investments [Lin 2016].

This does not mean however that these policies are widely accepted as beneficial and do not present any economic risks.

There is abundant literature criticizing LC policies, emphasizing their inefficiency, the vested interests they promote and how they contradict the fundamental rules of international trade. Some economists point out the government failures by omission and commission in development policies, noting that government failure notably outweighs market failure. While governments tried to correct market imbalances, the results of their interventions in the long term were more detrimental than market failure itself. Named "double-market failure", the conventional market failure (involving negative externalities and information asymmetry) combined with the failure of state intervention (aimed at fixing the market failure) appears to some as a likely outcome of LC policies [Warner 2017]. It has also been noted that a government's choice of trade-policy is always influenced by special-interest groups and it often opts for trade policies to transfer income rather than resort to more economically efficient means [Grossman, Helpman 1991]. The risks of corruption are high when intervening in market mechanisms to favor some companies over others and political LC policies have been shown to be largely unsustainable [Lima-de-Oliveira 2020]. Helping a specific sector may lead to market distortions [Bhagwati 1988] and other industries may suffer from the preferential treatment policy. Additionally, competition leads to an optimal allocation of resources

and LC requirements for firms to source locally may drive up production prices leading to inefficiency in the production process [Grossman 1981]. LC policies are also often concealed behind new ecological and health and safety requirements.

Alongside these issues, a lot of LC policies are prohibited by the WTO as they violate the GATT requirements, the Agreement on Subsidies and Countervailing Measures (ASCM) and the Agreement on Trade-Related Investment Measures [Rabiu 2013; Nwapi 2016]. The "national treatment" put forward in all these documents requires countries to treat firms from other countries in the same way as they would their own. Local subsidies are only allowed if they do not affect the domestic commerce of other countries according to WTO rules [Nwapi 2016]. While most LC policies breach WTO rules, some allowances have been made for developing countries, which get a time-limited authorization to use protectionist measures [Tordo, Anouti 2013]. The O&G industry, because it has not been negotiated as a separate category under the GATT agreement, still offers states some scope for intervention [Tordo, Anouti 2013]. The benefits of LC policies have been shown to be superior at a regional level than at a national level, with experts underlining that a larger spatial dimension allows more opportunities for linkage developments [Atienza & al. 2020].

An extensive review of LC policies by World Bank experts generated a number of recommendations as to how to reduce the economic and systemic risks of implementing LC regulations. They pointed out the need to make sure that LC Policies are consistent with other economic policies of the country, that they support local firms in becoming more efficient rather than simply protecting them from foreign competition, that they correct market inefficiency by reducing information asymmetry, that they encourage technological

development and the improvement of local skills, that they are not heavy technical and administrative burdens for businesses and that they encourage the development of synergies between various industries [Tordo, Anouti 2013]. The need to adapt LC policies over time, to estimate the risks and benefits before launching any LC policy, to establish clear goals, to decide in advance who is accountable for and responsible for monitoring the new policy and to clearly communicate on the objec-

tives of LC policies has also been pointed out [Klueh & al. 2007].

LC policies are not “one size fits all”, and voluntary initiatives undertaken by firms may yield better results than mandatory quantitative targets in some contexts [Korinek, Ramdoo 2017].

The concept of LC policy could be used beyond the spheres it is traditionally applied to. Research on specific aspects of LC policies has led to discussions regarding the utility of developing local requirements for

Table 1. Advantages and Drawbacks of Different LC Policy Measures

LC Policies	Pros	Cons	Literature
Quotas on local employment	Supporting employment of local people helps support communities	Restrictions on migrant labor reduce productivity	[Warner 2017; Adedeji & al. 2016; Tordo, Anouti 2013].
Quotas on local sourcing of goods and services	Offering development opportunities to local companies which may suffer from foreign companies' pre-existing relationship with foreign suppliers	Local produce/services may not be cost-efficient, discouraging foreign imports can distort market mechanisms	[Dixon & al. 2018; Warner 2017; Eikeland, Nilsen 2016; Hufbauer & al. 2013].
Knowledge-sharing/ Technology transfer requirements	Developing local capacity: Local firms acquire the know-how to be able to operate more independently over time/ local employees develop their skill set	International firms cannot protect their trade secrets, loss of value, risk they will not have a return on investment	[Davies 2016; Asghari, Rakhshanikia 2013; Mabadi 2007].
Limiting foreign ownership/ control on operations	The government and its citizens retain control on natural resources/industry	Risky investment climate may drive foreign firms away	[Jasimuddin, Maniruzzaman 2016; Wilson 2015; Kretschmar & al. 2010].
Financial incentives for local firms	Helping “fledgling firms” or key industries	Higher consumer prices, negative impact on trade, dependence on subsidies, risk of corruption	[Kalyuzhnova, Belitski 2019; Erokhin 2017; Wade 2015; Busch, Pelc 2014].
Taxation of activities of foreign firms	Ensuring the local population benefits from the natural resources and activities on their territory/ spill-over of the wealth on other economic sectors	Discouraging foreign investments by reducing profits	[Obeng-Odoom 2019; Ayentimi & al. 2016].
Financial incentives to local firms	Supporting infant industries. Promoting economic diversification in the region, avoiding a “resource curse”	Making local firms dependent on subsidies. Infringing WTO rules on protectionism.	[Nwapi 2016; Kolstad, Kinyondo 2016; Hestermeyer, Nielsen 2014; Ross 2013].

Source: Author's compilation.

foreign aid procurement [Warner 2017], for renewable forms of energy [Kuntze, Morenhout 2013], in the healthcare industry [Hufbauer & al. 2013]. Many authors focus on the economic and financial aspects of LC policies, however Tordo & Anouti (2013) argue that LC may be guided more by political imperatives than financial reasons. Indeed it would seem most countries did not consider the “costs and benefits of alternative policy options” before implementing LC policies [Tordo, Anouti 2013, p. xiii]. This consideration opens the door to a wider understanding of LC policies, which may be designed for political, security or other reasons. An example is Brazil’s “new developmentalism” and its LC regulations which are designed to optimally exploit its large oil reserves but also to preserve its “clean energy matrix” which relies 50% on renewable sources of energy [Schutte 2013, pp. 17–19]. In this case, market mechanisms are deliberately restricted in the light of environmental concerns.

One can draw a parallel between LC requirements in the energy and resources industry, and policies designed to enhance the local contribution to projects realized in the educational, environmental or any other spheres. While the huge financial impact of projects in the oil and gas industry (and other high value-added industries) can explain a country’s decision to implement LC Policies; it may be that LC regulations, under another name, are also being implemented in other spheres. While the financial incentive to promote LC policies in the realization of educational, cultural or other projects may be less decisive, governments may have political or other reasons to encourage firms, universities and other players to choose local rather than international players when carrying out projects. Beyond political and financial reasons, governments may decide to promote LC simply because they are convinced that branding a project or a product as local makes it more popular, easi-

er to sell locally and most successful in its implementation. In the LC logic, patriotic sentiments (“the benefits of buying locally grown produce”) are sometimes coupled with environmental ones (“best buy food which has not flown over from across the globe”). The 2019 outbreak of the Coronavirus pandemic, with the travel and transport limitations it brought about, may reinforce the localization trend as the risks of reliance on foreign corporations are exposed and the local need for jobs increases due to economic hardship.

Conclusion

The lasting debate between proponents of unrestricted free trade and critics of unregulated multinational corporations has found a new ground for development with the implementation of Local Content policies. While associated by some with unnecessary protectionism, LC policies are growing in popularity in a highly globalized world as the dissatisfaction of domestic communities with what is perceived to be a foreign intervention continues to grow. LC policies may restrict foreign contributions to the production process in an attempt to develop local economic linkages, but their explicit formulation offers a high degree of clarity to international investors. In other words, formalizing local requirements by developing Local Content policies may be better for all stakeholders than letting a conflict-prone situation escalate to the point when the government intervenes unexpectedly with nationalization or other more radical measures.

References

Adedeji A.N., Sidique S.F., Rahman A.A., Law S.H. (2016) The Role of Local Content Policy in Local Value Creation in Nigeria’s Oil Industry: A Struc-

- tural Equation Modeling (SEM) Approach. *Resources Policy*, no 49, pp. 61–73. DOI: 10.1016/j.resourpol.2016.04.006
- Amsden A.H. (1989) *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, Oxford, UK: Oxford University Press.
- Amsden A.H., Chu W.W. (2003) *Beyond Late Development: Taiwan's Upgrading Policies*, Cambridge, MA: The MIT Press.
- Asghari M., Rakhshanikia M.A. (2013) Technology Transfer in Oil Industry, Significance and Challenges. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, no 75, pp. 264–271. DOI: 10.1016/j.sbspro.2013.04.030
- Atienza M., Arias-Loyola M., Lufin M. (2020) Building a Case for Regional Local Content Policy: The Hollowing out of Mining Regions in Chile. *The Extractive Industries and Society*, vol. 7, no 2, pp. 292–301. DOI: 10.1016/j.exis.2019.11.006
- Ayentimi D.T., Burgess J., Brown K. (2016) Developing Effective Local Content Regulations in sub-Sahara Africa: The Need for More Effective Policy Alignment. *Multinational Business Review*, vol. 24, no 4, pp. 354–374. DOI: 10.1108/MBR-08-2015-0040
- Bhagwati J.N. (1988) *Protectionism*, Cambridge: MIT Press.
- Busch M.L., Pelc K.J. (2014) Law, Politics, and the True Cost of Protectionism: The Choice of Trade Remedies or Binding Overhang. *World Trade Review*, vol. 13, no 1, pp. 39–64. DOI: 10.1017/S1474745613000220
- Calvano L. (2008) Multinational Corporations and Local Communities: A Critical Analysis of Conflict. *Journal of Business Ethics*, vol. 82, no 4, pp. 793–805. DOI: 10.1007/s10551-007-9593-z
- Davies M. (2016) Technology Transfer and North–South. *Review of International Economics*, vol. 24, no 3, pp. 447–483. DOI: 10.1111/roie.12206
- Dixon P.B., Rimmer M.T., Waschik R.G. (2018) Evaluating the Effects of Local Content Measures in a CGE Model: Eliminating the US buy America(n) Programs. *Economic Modelling*, vol. 68, pp. 155–166. DOI: 10.1016/j.econmod.2017.07.004
- Eikeland S., Nilsen T. (2016) Local Content in Emerging Growth Poles: Local Effects of Multinational Corporations' Use of Contract Strategies. *Norsk Geografisk Tidsskrift – Norwegian Journal of Geography*, vol. 70, no 1, pp. 13–23. DOI: 10.1080/00291951.2015.1108361
- Erokhin V. (2017) Self-sufficiency versus Security: How Trade Protectionism Challenges the Sustainability of the Food Supply in Russia. *Sustainability*, vol. 9, no 11, 1939. DOI: 10.3390/su9111939
- Grossman G.M. (1981) The Theory of Domestic Content Protection and Content Preference. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 96, no 4, pp. 583–603. DOI: 10.2307/1880742
- Grossman J., Helpman E. (1991) Quality Ladders in the Theory of Growth. *The Review of Economic Studies*, vol. 58, no 1, pp. 43–61. DOI: 10.2307/2298044
- Hestermeyer H.P., Nielsen L. (2014) The Legality of Local Content Measures under WTO Law. *Journal of World Trade*, vol. 48, no 3, pp. 553–591. Available at: https://www.researchgate.net/publication/279321597_The_Legality_of_Local_Content_Measures_under_WTO_Law, accessed 30.11.2020.
- Hufbauer G., Schott J.J., Wada E., Ciminno C., Vieiroand M. (2013) *Local Content Requirements: A Global Problem*, Washington: Peterson Institute for International Economics.
- Jacquinet M., Bussotti L. (2019) Managing Sustainability: The Role of Multinational Corporations in the Global South. *Problems of Management in the 21st Century*, vol. 14, no 1, pp. 42–53. DOI: 10.33225/pmc/19.14.42
- Jasimuddin S.M., Maniruzzaman M. (2016) Resource Nationalism Specter Hovers over the Oil Industry: The Transnational Corporate Strategy to Tackle Resource Nationalism Risks. *Journal of Applied Business Research (JABR)*, vol. 32, no 2, pp. 387–400. DOI: 10.19030/jabr.v32i2.9584
- Kalyuzhnova Y., Belitski M. (2019) The Impact of Corruption and Local Content

Policy on Firm Performance: Evidence from Kazakhstan. *Resources Policy*, vol. 61, pp. 67–76. DOI: 10.1016/j.resourpol.2019.01.016

Kalyuzhnova Y., Nygaard C.A., Omarov Y., Saparbayev A. (2016) *Local Content Policies in Resource-rich Countries*, London, UK: Palgrave Macmillan.

Klueh U.H., Pastor G., Segura A., Zarate W. (2007) Inter-sectoral Linkages and Local Content in Extractive Industries and Beyond--the Case of São Tomé and Príncipe. *IMF Working Papers*. WP/07/213. Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2007/wp07213.pdf>, accessed 30.11.2020.

Kolstad I., Kinyondo A. (2016) Alternatives to Local Content Requirements in Resource-rich Countries. *Oxford Development Studies*, vol. 45, no 4, pp. 409–423. DOI: 10.1080/13600818.2016.1262836

Korinek J., Ramdoo I. (2017) Local Content Policies in Mineral-exporting Countries. *OECD Trade Policy Papers*, No 209. Paris: OECD Publishing. DOI: 10.1787/4b9b2617-en

Kretzschmar G.L., Kirchner A., Sharifzyanova L. (2010) Resource Nationalism – Limits to Foreign Direct Investment. *The Energy Journal*, vol. 31, no 2, pp. 27–52. DOI: 10.5547/ISSN0195-6574-EJ-Vol31-No2-2

Kuntze J.C., Moerenhout T. (2013) *Local Content Requirements and the Renewable Energy Industry – A Good Match?* Geneva, Switzerland: International Centre for Trade and Sustainable Development.

Kusek P., Silva A. (2018) *What Investors Want: Perceptions and Experiences of Multinational Corporations in Developing Countries*, The World Bank.

Lima-de-Oliveira R. (2020) Corruption and Local Content Development: Assessing the Impact of the Petrobras' Scandal on Recent Policy Changes in Brazil. *The Extractive Industries and Society*, vol. 7, no 2, pp. 274–282. DOI: 10.1016/j.exis.2019.08.004

Lin J. (2016) Alice H. Amsden's Contributions to Development Economics. *Cambridge Journal of Regions, Econ-*

omy and Society, vol. 10, no 1, pp. 77–81. DOI: 10.1093/cjres/rsw040

Mabadi A.H. (2007) Transfer of Technology in Oil and Gas Contracts. *SSRN Electronic Journal*. DOI: 10.2139/ssrn.1745426

Nwapi C. (2015) Defining the “Local” in Local Content Requirements in the Oil and Gas and Mining Sectors in Developing Countries. *Law and Development Review*, vol. 8, no 1, pp. 187–216. DOI: 10.1515/ldr-2015-0008

Nwapi C. (2016) A Survey of the Literature on Local Content Policies in the Oil and Gas Industry in East Africa. *The School of Public Policy, SPP Technical Paper*, University of Calgary OECD.

O'Callaghan T. (2016) *Reputation Risk and Globalisation: Exploring the Idea of a Self-Regulating Corporation*, Edward Elgar Publishing.

Obeng-Odoom F. (2019) Oil, Local Content Laws and Paternalism: Is Economic Paternalism Better Old, New or Democratic? *Forum for Social Economics*, vol. 48, no 3, pp. 281–306. DOI: 10.1080/07360932.2016.1197844

Rabiu A. (2013) Local Content Policy and the WTO Rules of Trade Related Investment Measures (TRIMS): The Pros and Cons. *International Journal of Business and Management Studies*, vol. 2, no 1, pp. 137–146. Available at: <http://universitypublications.net/ijbms/0201/pdf/RHS405.pdf>, accessed 30.11.2020.

Ross M. (2013) *The Oil Curse: How Petroleum Wealth Shapes the Development of Nations*, Princeton University Press.

Schutte G. (2013) Brazil: New Developmentalism and the Management of Offshore Oil Wealth. *Revista Europea De Estudios Latinoamericanos Y Del Caribe (European Review of Latin American and Caribbean Studies)*, no 95, pp. 49–70. Available at: https://www.jstor.org/stable/23595692?seq=1#metadata_info_tab_contents, accessed 30.11.2020.

Tordo S., Anouti Y. (2013) *Local Content in the Oil and Gas Sector: Case Studies*, World Bank Publication.

Wade R. (2015) The Role of Industrial Policy in Developing Countries. *Rethinking Development Strategies after the Financial Crisis – Volume I: Making the Case for Policy Space* (eds. Calcagno A. et al.), pp. 67–78. UNCTAD.

Warner M. (2017) *Local Content in Procurement: Creating Local Jobs and Compet-*

itive Domestic Industries in Supply Chains, London: Routledge.

Wilson J.D. (2015) Understanding Resource Nationalism: Economic Dynamics and Political Institutions. *Contemporary Politics*, vol. 21, no 4, pp. 399–416. DOI: 10.1080/13569775.2015.1013293

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-3

Транснациональные корпорации и стратегия локализации: к новому равновесию?

Анн ВИНЬО

аспирант

University of Reading, Whiteknights, PO Box 217, RG6 6AH, Reading, Berkshire, United Kingdom;

преподаватель

Московский государственный институт международных отношений МИД

России, 117454, проспект Вернадского, д. 76, Москва, Российская Федерация

E-mail: vigneau.a@my.mgimo.ru

ORCID: 0000-0001-7466-2451

ЦИТИРОВАНИЕ: Crowley-Vigneau A. (2020) Multinational Corporations and Local Content Policy: Towards a New Equilibrium. *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*, vol. 13, no 6, pp. 51–64. DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-3

Статья поступила в редакцию 10.11.2020.

АННОТАЦИЯ. По мере увеличения масштаба деятельности транснациональных корпораций и накопления данных о сопутствующих ей нарушениях прав человека и ущербе окружающей среде необходимость регламентации функционирования ТНК становится все более очевидной. В данной статье рассматриваются два типа мер: 1) те, которые были приняты самими транснациональными корпорациями, например инициативы в области корпоративной социальной ответственности, и 2) те, которые были разра-

ботаны принимающими государствами с акцентом на стратегии локализации. Элементы стратегии локализации (или, как ее называют в зарубежной литературе, политики «местного содержания»), не ограничиваясь идеей только регулирования деятельности корпораций, призваны служить в качестве мультипликатора национального роста путем развития связей и вовлечения местного населения в экономический процесс для создания дополнительных положительных эффектов с точки зрения усиления потенциа-

ла развития регионального или национального хозяйства. В статье анализируются преимущества и риски, связанные с разработкой такой политики. Автор утверждает, показывая это на основе обширного обзора литературы, что запрос на такие меры возрастает не только в отраслях с высокой добавленной стоимостью, но и в целом в экономике. Более того, в то время как стратегия локализации может иметь ряд недостатков, например, сдерживая положительные последствия иностранных инвестиций с точки зрения трансфера идущих вместе с ними технологий, компетенций и управленческого опыта, ее четкое декларирование органами государственной власти обеспечивает более высокую степень прозрачности инвестиционной среды, что в долгосрочном периоде повышает заинтересованность международного бизнеса.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: транснациональные корпорации, политика локализации, экономические связи, международная торговля, Всемирная торговая организация, нефтегазовая промышленность

Список литературы

- Adedeji A.N., Sidique S.F., Rahman A.A., Law S.H. (2016) The Role of Local Content Policy in Local Value Creation in Nigeria's Oil Industry: A Structural Equation Modeling (SEM) Approach // *Resources Policy*, no 49, pp. 61–73. DOI: 10.1016/j.resourpol.2016.04.006
- Amsden A.H. (1989) *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, Oxford, UK: Oxford University Press.
- Amsden A.H., Chu W.W. (2003) *Beyond Late Development: Taiwan's Upgrading Policies*, Cambridge, MA: The MIT Press.
- Asghari M., Rakhshanikia M.A. (2013) Technology Transfer in Oil Industry, Significance and Challenges // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, no 75, pp. 264–271. DOI: 10.1016/j.sbspro.2013.04.030
- Atienza M., Arias-Loyola M., Lufin M. (2020) Building a Case for Regional Local Content Policy: The Hollowing out of Mining Regions in Chile // *The Extractive Industries and Society*, vol. 7, no 2, pp. 292–301. DOI: 10.1016/j.exis.2019.11.006
- Ayentimi D.T., Burgess J., Brown K. (2016) Developing Effective Local Content Regulations in sub-Saharan Africa: The Need for More Effective Policy Alignment // *Multinational Business Review*, vol. 24, no 4, pp. 354–374. DOI: 10.1108/MBR-08-2015-0040
- Bhagwati J.N. (1988) *Protectionism*, Cambridge: MIT Press.
- Busch M.L., Pelc K.J. (2014) Law, Politics, and the True Cost of Protectionism: The Choice of Trade Remedies or Binding Overhang // *World Trade Review*, vol. 13, no 1, pp. 39–64. DOI: 10.1017/S1474745613000220
- Calvano L. (2008) Multinational Corporations and Local Communities: A Critical Analysis of Conflict // *Journal of Business Ethics*, vol. 82, no 4, pp. 793–805. DOI: 10.1007/s10551-007-9593-z
- Davies M. (2016) Technology Transfer and North–South // *Review of International Economics*, vol. 24, no 3, pp. 447–483. DOI: 10.1111/roie.12206
- Dixon P.B., Rimmer M.T., Waschik R.G. (2018) Evaluating the Effects of Local Content Measures in a CGE Model: Eliminating the US buy America(n) Programs // *Economic Modelling*, vol. 68, pp. 155–166. DOI: 10.1016/j.econmod.2017.07.004
- Eikeland S., Nilsen T. (2016) Local Content in Emerging Growth Poles: Local Effects of Multinational Corporations' Use of Contract Strategies // *Norsk Geografisk Tidsskrift – Norwegian Journal of Geography*, vol. 70, no 1, pp. 13–23. DOI: 10.1080/00291951.2015.1108361

Erokhin V. (2017) Self-sufficiency versus Security: How Trade Protectionism Challenges the Sustainability of the Food Supply in Russia // *Sustainability*, vol. 9, no 11, 1939. DOI: 10.3390/su9111939

Grossman G.M. (1981) The Theory of Domestic Content Protection and Content Preference // *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 96, no 4, pp. 583–603. DOI: 10.2307/1880742

Grossman J., Helpman E. (1991) Quality Ladders in the Theory of Growth // *The Review of Economic Studies*, vol. 58, no 1, pp. 43–61. DOI: 10.2307/2298044

Hestermeyer H.P., Nielsen L. (2014) The Legality of Local Content Measures under WTO Law // *Journal of World Trade*, vol. 48, no 3, pp. 553–591 // https://www.researchgate.net/publication/279321597_The_Legality_of_Local_Content_Measures_under_WTO_Law, дата обращения 30.11.2020.

Hufbauer G., Schott J.J., Wada E., Ciminio C., Vieiroand M. (2013) *Local Content Requirements: A Global Problem*, Washington: Peterson Institute for International Economics.

Jacquinet M., Bussotti L. (2019) Managing Sustainability: The Role of Multinational Corporations in the Global South // *Problems of Management in the 21st Century*, vol. 14, no 1, pp. 42–53. DOI: 10.33225/pmc/19.14.42

Jasimuddin S.M., Maniruzzaman M. (2016) Resource Nationalism Specter Hovers over the Oil Industry: The Transnational Corporate Strategy to Tackle Resource Nationalism Risks // *Journal of Applied Business Research (JABR)*, vol. 32, no 2, pp. 387–400. DOI: 10.19030/jabr.v32i2.9584

Kalyuzhnova Y., Belitski M. (2019) The Impact of Corruption and Local Content Policy on Firm Performance: Evidence from Kazakhstan // *Resources Policy*, vol. 61, pp. 67–76. DOI: 10.1016/j.resourpol.2019.01.016

Kalyuzhnova Y., Nygaard C.A., Omarov Y., Saparbayev A. (2016) Local Con-

tent Policies in Resource-rich Countries, London, UK: Palgrave Macmillan.

Klueh U.H., Pastor G., Segura A., Zarate W. (2007) Inter-sectoral Linkages and Local Content in Extractive Industries and Beyond--the Case of São Tomé and Príncipe // *IMF Working Papers*. WP/07/213 // <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2007/wp07213.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

Kolstad I., Kinyondo A. (2016) Alternatives to Local Content Requirements in Resource-rich Countries // *Oxford Development Studies*, vol. 45, no 4, pp. 409–423. DOI: 10.1080/13600818.2016.1262836

Korinek J., Ramdoo I. (2017) Local Content Policies in Mineral-exporting Countries // *OECD Trade Policy Papers*, No 209. Paris: OECD Publishing. DOI: 10.1787/4b9b2617-en

Kretschmar G.L., Kirchner A., Sharifzyanova L. (2010) Resource Nationalism – Limits to Foreign Direct Investment // *The Energy Journal*, vol. 31, no 2, pp. 27–52. DOI: 10.5547/ISSN0195-6574-EJ-Vol31-No2-2

Kuntze J.C., Moerenhout T. (2013) *Local Content Requirements and the Renewable Energy Industry – A Good Match?* Geneva, Switzerland: International Centre for Trade and Sustainable Development.

Kusek P., Silva A. (2018) What Investors Want: Perceptions and Experiences of Multinational Corporations in Developing Countries, The World Bank.

Lima-de-Oliveira R. (2020) Corruption and Local Content Development: Assessing the Impact of the Petrobras' Scandal on Recent Policy Changes in Brazil // *The Extractive Industries and Society*, vol. 7, no 2, pp. 274–282. DOI: 10.1016/j.exis.2019.08.004

Lin J. (2016) Alice H. Amsden's Contributions to Development Economics // *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, vol. 10, no 1, pp. 77–81. DOI: 10.1093/cjres/rsw040

Mabadi A.H. (2007) *Transfer of Technology in Oil and Gas Con-*

tracts // SSRN Electronic Journal. DOI: 10.2139/ssrn.1745426

Nwapi C. (2015) Defining the “Local” in Local Content Requirements in the Oil and Gas and Mining Sectors in Developing Countries // *Law and Development Review*, vol. 8, no 1, pp. 187–216. DOI: 10.1515/ldr-2015-0008

Nwapi C. (2016) A Survey of the Literature on Local Content Policies in the Oil and Gas Industry in East Africa // *The School of Public Policy, SPP Technical Paper*, University of Calgary OECD.

O’Callaghan T. (2016) *Reputation Risk and Globalisation: Exploring the Idea of a Self-Regulating Corporation*, Edward Elgar Publishing.

Obeng-Odoom F. (2019) Oil, Local Content Laws and Paternalism: Is Economic Paternalism Better Old, New or Democratic? // *Forum for Social Economics*, vol. 48, no 3, pp. 281–306. DOI: 10.1080/07360932.2016.1197844

Rabiu A. (2013) Local Content Policy and the WTO Rules of Trade Related Investment Measures (TRIMS): The Pros and Cons // *International Journal of Business and Management Studies*, vol. 2, no 1, pp. 137–146 // <http://universitypublications.net/ijbms/0201/pdf/RHS405.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

Ross M. (2013) *The Oil Curse: How Petroleum Wealth Shapes the Development of Nations*, Princeton University Press.

Schutte G. (2013) Brazil: New Developmentalism and the Management of Offshore Oil Wealth // *Revista Europea De Estudios Latinoamericanos Y Del Caribe (European Review of Latin American and Caribbean Studies)*, no 95, pp. 49–70 // https://www.jstor.org/stable/23595692?seq=1#metadata_info_tab_contents, дата обращения 30.11.2020.

Tordo S., Anouti Y. (2013) *Local Content in the Oil and Gas Sector: Case Studies*, World Bank Publication.

Wade R. (2015) The Role of Industrial Policy in Developing Countries // *Rethinking Development Strategies after the Financial Crisis – Volume I: Making the Case for Policy Space* (eds. Calcagno A. et al.), pp. 67–78. UNCTAD.

Warner M. (2017) *Local Content in Procurement: Creating Local Jobs and Competitive Domestic Industries in Supply Chains*, London: Routledge.

Wilson J.D. (2015) Understanding Resource Nationalism: Economic Dynamics and Political Institutions // *Contemporary Politics*, vol. 21, no 4, pp. 399–416. DOI: 10.1080/13569775.2015.1013293

Российский опыт

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-4

Границы ответственности Центрального банка на примере России: валютный курс как показатель финансовой стабильности

Виолетта Валерьевна АРХИПОВА

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
Институт экономики РАН, 117218, Нахимовский проспект, д. 32, Москва,
Российская Федерация
E-mail: q123zv@yandex.ru
ORCID: 0000-0001-9393-6403

Светлана Алексеевна НИКИТИНА

младший научный сотрудник
Институт экономики РАН, 117218, Нахимовский проспект, д. 32, Москва,
Российская Федерация
E-mail: s.veta.nikitina@yandex.ru
ORCID: 0000-0003-3795-6973

ЦИТИРОВАНИЕ: Архипова В.В., Никитина С.А. (2020) Границы ответственности Центрального банка на примере России: валютный курс как показатель финансовой стабильности // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. Т. 13. № 6. С. 65–83. DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-4

Статья поступила в редакцию 04.03.2020.

ФИНАНСИРОВАНИЕ: Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ. Проект научных исследований № 18-014-00032 по теме «Новые факторы развития внешнеэкономических связей России: риски и возможности».

АННОТАЦИЯ. В работе ставятся два основных вопроса: об определении сферы ответственности Центрального банка и необходимости регулирования валютного курса в странах с развивающимися, формирующимися и посттрансформационными рынками. Отдельно данная проблематика анализируется на примере российской практики в период с 1990-х годов по настоящее время. В исследовании приводится обзор истории развития института Центрального банка с выделением этапов его эволюции

и соответствующим изменением целеполагания его деятельности и задач. Цели и политика Банка России рассматриваются и оцениваются в контексте современной международной практики и эффективности достижения необходимого уровня финансовой стабильности и развития национальной экономики, сохранения и укрепления экономического суверенитета. В качестве методологии исследования применяются обработка данных опросов Банка международных расчетов (БМР) и сравнительный меж-

страновой анализ статистики БМР, а также эконометрический анализ данных Банка России по валютному курсу и инвестициям различных типов (прямым иностранным, портфельным и прочим). Изучаются основные направления единой государственной денежно-кредитной политики в РФ и последствия их реализации. Авторы приходят к заключению, что государства репрезентативной группы более подвержены негативному воздействию внешних факторов на национальную экономику в условиях свободного плавления валютного курса. Политика ЦБ РФ, сосредоточенная преимущественно на таргетировании инфляции при свободно плавающем курсе рубля, признается неэффективной для решения внутренних проблем отечественной экономики и противостояния внешним угрозам и вызовам, в т. ч. современному санкционному режиму в отношении России.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: *Центральный банк, валютный курс, свободное плавание валютного курса, внешние «шоки», Россия, финансовая стабильность, ответственный подход, причинно-следственные связи*

Период с 2014 г. по настоящее время оказался для экономики России очередным этапом проверки на прочность. С одной стороны, это сопряжено с финансовыми «стрессами» извне – прежде всего с установлением и развитием комплексного санкционного режима и волатильностью цен мирового нефтяного рынка, с другой стороны, в ситуации крайне уязвимого финансово-экономического положения страны национальный Центральный банк (ЦБ) отпускает курс рубля в свободное плавание и фактически старается реализовать своеобразную «политику валютного невмешательства». Оказывается, что в лице ЦБ РФ регулятор (в само название которого

заложена функция управления процессами) пытается уклониться от обязанностей регулирования, ставя перед собой цель его минимизации и предоставляя возможность наблюдать за тем, как отечественная экономика с помощью свободно плавающего режима валютного курса самостоятельно подстроится под меняющиеся мировые условия и требования, найдет эффективное решение стоящих перед нею задач и встанет на верный путь развития. Таким образом, в настоящее время крайне важным для РФ является вопрос об определении реальной зоны ответственности Банка России в отношении валютного курса как одного из ключевых индикаторов финансовой стабильности страны.

Следует отметить, что обозначенная тематика имеет высокую степень актуальности для стран с развивающимися, формирующимися и посттрансформационными рынками уже на протяжении нескольких десятков лет. Это обусловлено, главным образом, практической целесообразностью. Во-первых, в 1950–1960-х гг. наблюдается увеличение количества государств обозначенных групп, в которых начинает работу институт национального ЦБ. Как отмечают С. Хэнк и К. Шулер [Hanke, Schuler 1994], по сути, центральные банки становятся символом независимости и гарантами экономического роста. Во-вторых, с переходом на Ямайскую валютную систему в 1970-х гг. допускается свободный выбор странами любого подходящего для них режима валютного курса, включая плавающий [Красавина 2017]. В-третьих, в конце 1980-х гг. развивающимся странам Латинской Америки предлагается реформационный блок «Вашингтонского консенсуса» из 10 базовых пунктов (включая валютный курс), предполагавшего реализацию идей неолиберализма и распространившегося далеко за пределы указанного целевого регио-

на [Полтерович 2007]. Наконец, чрезмерное количество финансовых кризисов за 1970–2015 гг., в т. ч. валютных [ECB 2017; Laeven, Valencia 2012], резко сбивает «эйфорию» от достигнутого уровня рыночной свободы и возвращает к проблеме регулирования ЦБ, сфер и меры его ответственности за финансово-экономическое состояние страны.

В научной литературе критические взгляды на эффективность политики ЦБ стран с развивающимися, формирующимися и посттрансформационными рынками, в т. ч. в отношении курсов национальных валют, как правило, четко разделяются по двум направлениям. Одно из них объединяет экспертов, придерживающихся радикального мнения о том, что ЦБ этих государств в принципе не способны выполнять возложенные на них функции и стать опорой для национальной экономики, ухудшение состояния которой напрямую связано с усилением позиций местных ЦБ. Единственное, что могут сделать такие страны, – это отказаться от самостоятельности, довериться «хорошему» ЦБ развитого государства и импортировать финансовую стабильность извне посредством валютного совета (*currency board*) (см. дискуссионные вопросы, например, из [Hanke, Jonung, Schuler 1993; Hanke, Schuler 1994]). Соответствующие планы и рекомендации в 1990–2000-е гг. были предложены и России.

Другое направление включает работы исследователей, проводящих глубокий критический анализ деятельности ЦБ с указанием на ее недостатки, но в то же время предлагающих свои практические рекомендации по выходу на новый уровень развития ответственной экономики при условии сохранения самостоятельности и свободного выбора внутренней финансово-экономической политики (включая валютную) и соблюдения националь-

ных интересов [Андрюшин 2018, с. 33–35; Глазьев 2017; Головин 2016]. Отдельные источники содержат полемику критиков деятельности ЦБ с экспертами, представляющими противоположную точку зрения [Кудрин и др. 2017].

Крупный блок работ посвящен анализу взаимозависимости между валютным курсом и различными экономическими показателями, такими как внешние (иностранные) и внутренние процентные ставки, режим валютного курса и уровень мобильности капитала и т. п. (анализ по целому спектру факторов представлен в работе [Головин и др. 2018]). Выделяются исследования, в которых валютному курсу отводится роль фактора, определяющего внутреннее состояние экономической системы через создание условий для воздействия на нее и усиление эффекта от спектра других внешних стрессоров [Saxena 2008, pp. 81–102]. Особо отметим работы, в которых приводятся результаты анализа воздействия различных потоков капитала на валютный курс и, наоборот, оценки влияния валютного курса на динамику различных типов инвестиций [Combes, Kinda, Plane 2011; Dua, Garg 2013; Демина 2018; Tokunbo, Lloyd 2009; Ольховик 2016].

В докладе МВФ 2016 г., отражающем проблемы и вопросы воздействия на трансграничное движение финансовых ресурсов, взаимосвязь между движением инвестиций и валютным курсом рассматривается в контексте конкретных обстоятельств для применения мер по управлению потоками капитала [IMF (2) 2016, pp. 15–17].

Таким образом, в настоящем исследовании анализируются две ключевые проблемы: определение сферы ответственности ЦБ и необходимость регулирования валютного курса в странах с развивающимися, формирующимися и посттрансформационными рынками (на примере России).

История развития ЦБ: краткий обзор изменения целей, функций и границ ответственности

Прежде всего, обратимся к мировой истории центральных банков и проследим эволюцию их основных целей и функций. Как отмечено в докладе БМР [BIS 2009, pp. 17–55], самые ранние аналоги ЦБ по составу и наименованию круга базовых направлений своей деятельности некардинально отличались от последующих вариантов этих институтов, хотя содержательная разница между ними все-таки присутствует. Ключевые функции первых ЦБ можно определить и перечислить по мере их возникновения в следующем порядке: эмиссия национальных денег и кредитование крупных государственных проектов, усилия по достижению монетарной стабильности (как способ выживания) и надежности валютной системы, неформальный банковский надзор и роль кредитора последней инстанции.

Период конца XIX – начала XX вв. стал переломным в истории ЦБ: существенное изменение коснулось не столько функций, сколько целеполагания их деятельности. Если ранее ЦБ (или доминирующие банки) преследовали преимущественно коммерческие цели, то в указанное время их задачи постепенно стали подчинены национальным интересам и курсу государственной политики. Превращение ЦБ в важнейший макроэкономический институт государства предопределило в дальнейшем характер развития их денежно-кредитной политики (ДКП) и выбор режима валютного курса. Деятельность имеющихся в мире с 1650-х гг. и вновь создаваемых ЦБ уже постепенно подчинялась целям обеспечения валютно-финансового и общеэкономического порядка. В задачи национального ЦБ прочно входит и содействие экономическому развитию страны [BIS 2009, pp. 19–20].

Совершенствование инструментария, доступного для деятельности ЦБ, осуществлялось в рамках их анализируемого исторического развития. Современные функции центральных банков определены и сгруппированы БМР в следующие блоки: достижение целей ДКП (базовая задача); обеспечение финансовой стабильности; ответственность за поддержание и улучшение целевых общественных и макроэкономических индикаторов (таких как занятость, экономический рост, национальное благосостояние); поддержка основного курса политики государства. Из них в число системных и жизненно важных задач ЦБ включены: а) монетарная политика; б) валютная политика и выбор режима валютного курса; в) финансовая стабильность, надзор и регулирование; г) политико-организационные функции (управление ликвидностью, резервами в иностранной валюте и т. п.); д) создание и поддержание финансовой инфраструктуры; е) иное для общественного блага (см. оригинальные классификации БМР [BIS 2009, pp. 21, 30–31]).

Таким образом, по результатам анализа истории ЦБ можно сделать вывод: современные центральные банки как развитых, так и иных групп государств преимущественно обладают полномочиями, возможностями и широким спектром инструментов, позволяющими им проводить эффективную денежно-кредитную, валютную и финансовую политику в соответствии с национальными интересами своих стран.

При этом целеполагание политики Центрального банка является важным фактором и залогом успешного развития национальной экономики. В качестве примера всесторонних целей ЦБ можно привести ФРС США, сфокусированную на развитии механизмов доступного долгосрочного кредитования и сбалансированного экономического роста, Европейский центральный банк,

определяющий для себя такие ориентиры, как стабильные цены и занятость населения, а также Народный банк Китая, стремящийся к стабильности динамики валютного курса и экономического процветанию¹.

Однако следует отметить, что обозначенные и рекомендованные БМР цели и задачи современных ЦБ нередко являются идеальным вариантом и имеют лишь формальное значение на практике. Так, используемая в настоящее время Банком России модель таргетирования инфляции в результате вступает в противоречие с истинными национальными экономическими интересами страны [Глазьев 2017, с. 104–125]. Ранее в документах БМР отмечалось, что Банк России действительно несет полную ответственность только за свои политико-операционные функции, ряд финансово-инфраструктурных задач и ведение статистической базы (пункты г, д, е приведенной классификации см. в [BIS 2009, р. 31]). По вопросам ДКП и обеспечения валютно-финансовой стабильности позиции ЦБ РФ определяются как слабые или «с разделенной или ограниченной ответственностью».

Аргументация в пользу ответственности ЦБ за динамику валютного курса

Доводы в пользу активного участия ЦБ стран с развивающимися, формирующимися и посттрансформационными рынками в реализации валютной политики и валютном регулировании объединены нами в несколько блоков и призваны стать опорой для оценки зоны ответственности этих институтов по решению данных задач и рекомендаций БМР.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ВАЛЮТНЫХ РЕЖИМОВ

На основе классификации МВФ от 2016–2019 гг. выделяют 4 типа современных режимов валютных курсов и 4 возможных стиля ДКП: с конкретизированным или явным номинальным «якорем» (*nominal anchor*) – валютным (ДКП-1, учитывая валютный курс), денежным (ДКП-2, главным образом с учетом тех или иных денежных агрегатов) или инфляционным (ДКП-3 сообразно с целями инфляционного таргетирования) и без него (ДКП иных задач) [IMF 2019, pp. 6–8; IMF (1) 2016, pp. 6–8] (см. рис. 1):

1. Жесткая фиксация (*hard pegs*) с вариантом ДКП-1:

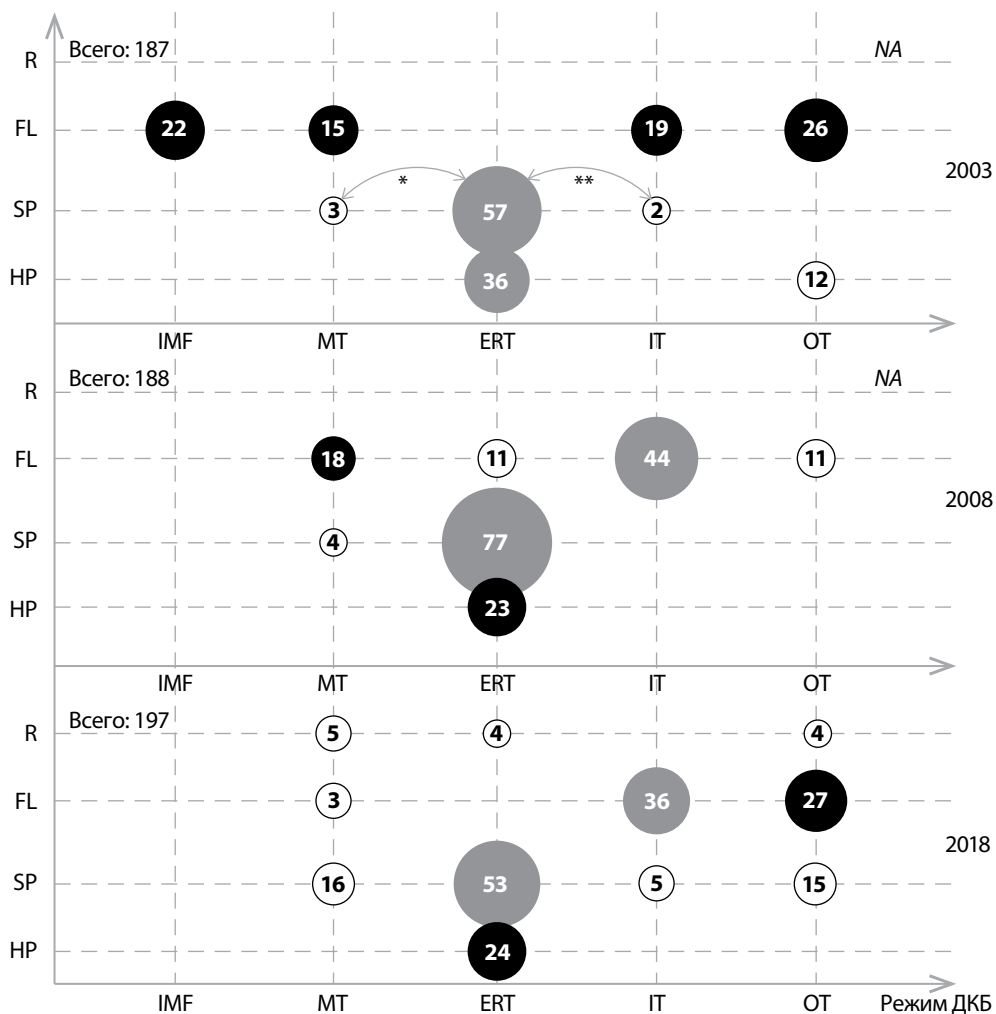
- режим без отдельного законного платежного средства (*no separate legal tender*): Эквадор;
- валютный совет или валютное правление (*currency board*): Джбути, Гонконг, Босния и Герцеговина.

2. Промежуточный режим (*intermediate regime*), или мягкая фиксация (*soft pegs*), допускающий проведение любого стиля политики:

- обычная фиксация (*conventional peg*) преимущественно с ДКП-1: Ирак, Катар, Саудовская Аравия, Туркменистан;
- мягкая фиксация в пределах горизонтального интервала (*pegged within horizontal bands*) с ДКП иных целей: Тонга;
- стабилизированный (*stabilized arrangement*) при ДКП-1 (Вьетнам, Сингапур), ДКП-2 (Боливия, Нигерия), ДКП-3 (Индонезия) и иных задач (Египет, Узбекистан);

¹ Подробнее см. Проект Решения заседания Совета ТПП РФ по промышленному развитию и конкурентоспособности экономики России «Политика Центробанка России и промышленный рост: как объединить усилия?». Совет ТПП РФ. Москва, 2018.

Рисунок 1. Различные режимы валютных курсов и денежно-кредитной политики
Figure 1. Different exchange rate and monetary policy regimes



Режим обменного курса:

HP – жесткая фиксация
 SP – мягкая фиксация
 FL – плавающие курсы
 R – другие варианты режима

Режимы денежно-кредитной политики:

IMF – действует программа МВФ
 MT – таргетирования денежной массы
 ERT – таргетирования обменного курса
 IT – таргетирования инфляции
 OT – другие варианты режима

Примечание: страны отнесены одновременно к двум режимам денежно-кредитной политики: * – Китай, Словения, Тунис;
 ** – Венгрия, Израиль.

Источник: [IMF 2003; IMF 2008; IMF 2018].

- скользящая фиксация (*crawling peg*) преимущественно с ДКП-1: Ботсвана, Гондурас, Никарагуа;
- скользящая привязка с диапазоном (*claw-like arrangement*) с политикой первого из перечисленных видов (Иран), второго (Бангладеш), третьего (Доминиканская Республика) и четвертого (Мавритания, Шри-Ланка) стилей.

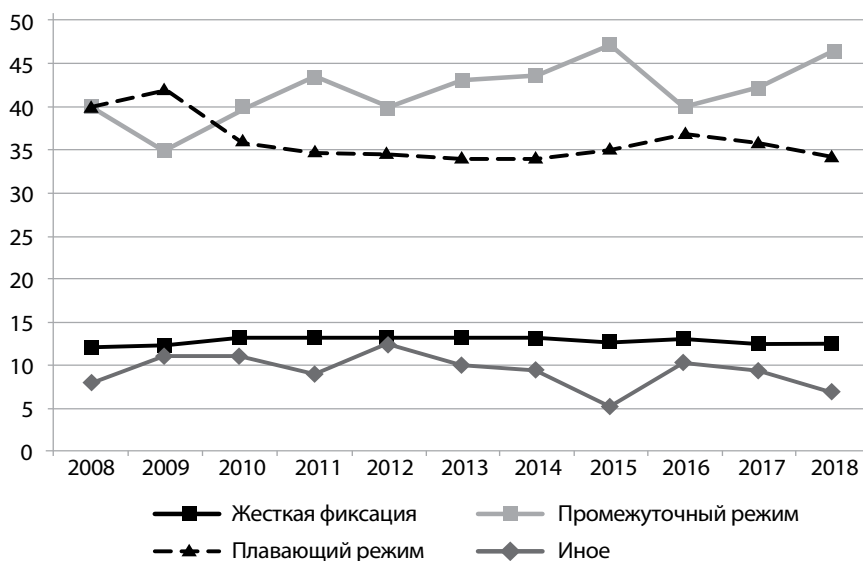
3. Плавающие курсы (*floating regimes*) или определяемые рынком курсы, для которых характерны все виды политики, кроме ДКП-1:

- плавание (*floating*) с ДКП-2 (Аргентина), ДКП-3 (Бразилия, Индия) и другими целями (Монголия);
- свободное плавание (*free floating*) с политикой инфляционного таргетирования (Австралия, Канада, Россия, Чили, Япония) и другими задачами (США).

4. Другие варианты управляемых режимов (*other managed arrangements*) с примерами ДКП-1 (Камбоджа, Сирия), ДКП-2 (Беларусь) и политики, предполагающей иные цели (Киргизия, Венесуэла)².

Рисунок 2. Актуальность различных режимов валютных курсов в мире, % от общего количества государств – членов МВФ.

Figure 2. Relevance of various exchange rate regimes in the world, % of the total number of IMF members



Источники: [IMF 2019, p. 8].

2 Примечание: классификация МВФ, показывающая де-факто режимы обменного курса и денежно-кредитной политики, была изменена в 2009 г. Изменения затронули группу с плавающим режимом и режимом мягкой привязки. К группе плавающих режимов относились управляемое плавание (*managed floating*) и режимы с независимым плаванием (*independently floating*); к режимам с мягкой привязкой – обычная фиксированная привязка (*conventional fixed peg*) и промежуточные режимы (*intermediate pegs*), в т. ч. мягкая фиксация в пределах горизонтального интервала (*pegged within horizontal bands*), скользящая фиксация (*crawling peg*) и скользящий коридор (*crawling band*). Другие варианты управляемых режимов в классификации до 2009 г. не рассматривались. Подробнее: [Habermeier, Kokenyne, Veyrune, Anderson 2009]. На рис. 2 данные представлены в виде классификации 2009 г.

Таблица 1. Режимы валютного курса: картина де-юре и де-факто, изменения по репрезентативным странам, зафиксированные на 2015–2016 гг.

Table 1. Exchange rate regimes: de jure and de facto, changes by representative countries, 2015-2016

Страна	Формальный режим валютного курса	Фактический режим валютного курса	
		Предыдущий	Текущий
Азербайджан	Управляемое плавание	Стабилизированный	Другие варианты управляемых режимов
Аргентина	Плавание	Скользкая привязка с диапазоном	Плавание
Армения	Свободное плавание	Скользкая привязка с диапазоном	Плавание
Беларусь	Управляемое плавание	Скользкая привязка с диапазоном	Другие варианты управляемых режимов
Казахстан	Управляемое плавание	Стабилизированный	Другие варианты управляемых режимов / Плавание
Китай	Управляемое плавание	Скользкая привязка с диапазоном	Другие варианты управляемых режимов
Россия	Плавание	Плавание	Свободное плавание
Таджикистан	Управляемое плавание	Скользкая привязка с диапазоном	Другие варианты управляемых режимов

Примечание: «/» употребляется при отсутствии точности установления фактического режима валютного курса.

Источник: [IMF (1) 2016, p. 9].

Таблица 2. Долларизация банковских депозитов в РФ, %

Table 2. Dollarization of bank deposits in Russia, %

	Средства клиентов в иностранной валюте, всего			Средневзвешенные процентные ставки по долларовым депозитам со сроком до года, включая до востребования		Средневзвешенный % от общего объема долларовых депозитов со сроком до года по категориям:	
	От общего числа средств	Из них:		Физ. лица	Юр. лица (некредитные организации)	Физ. лица	Юр. лица (некредитные организации)
		Вклады физ. лиц	Депозиты юр. лиц				
01.02.2012	24	18	27	—	—	—	—
01.01.2013	24	17	25	—	—	—	—
01.01.2014	25	17	29	6,04	7,81	63,16	99,50
01.01.2015	35	27	41	9,20	11,37	78,99	99,79
01.01.2016	39	30	48	6,97	9,31	78,22	99,80
01.01.2017	32	24	40	5,86	7,77	81,52	99,89
01.01.2018*	27	21	35	0,8	0,93	44,33	99,95

Примечание: данные представлены не за весь период.

Источник: Банк России 1999–2020.

На рис. 2 проиллюстрированы мировые тенденции и позиции стран – участниц МВФ в отношении выбора того или иного режима валютного курса. Так, наиболее приоритетными с 2010 по 2018 г. остаются всевозможные виды промежуточного варианта. Плавающие режимы после острой фазы глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. несколько сдали свои позиции, уступив место управляемым альтернативам.

Следует также отметить, что МВФ разделяет режимы валютных курсов на существующие де-юре, т. е. законодательно установленные или официально заявленные, и де-факто применяемые на практике. В табл. 1 приведены выборочные примеры того, насколько отличаются эти режимы между собой по обозначенным выше репрезентативным группам стран. Подчеркнем, что на середину 2010-х гг. среди рас-

сматриваемых государств только Россия (по четко установленным де-факто позициям) отважилась на использование свободно плавающего курса национальной валюты.

В 2015 г. можно наблюдать скачок в уровне долларизации депозитов как физических, так и юридических лиц. Для физических лиц значение выросло на 10%, а для юридических – 13%. Тенденция роста продолжилась до 2017 г. Повышение уровня долларизации банковских депозитов, вероятнее всего, связано с обесценением национальной валюты в 2014 г. (см. табл. 2). Центральный Банк России отмечает, что критическим для России может стать порог в 45%. Уровень долларизации в РФ значителен, что может сказываться на эффективности ДКП в целом.

Другим важным аспектом для повышения ответственности ЦБ в области валютной политики является на-

Таблица 3. Основные каналы передачи внешних «шоков» из глобальной финансовой системы в национальную экономику, %

Table 3. Main channels for transmitting external “shocks” from the global financial system to the national economy, %

Канал передачи «шока»	До 2008 г.			После 2008 г.		
	ЦБ, выделившие каждый канал (% от общего количества опрошенных суд. ответами)	Из них по странам:		ЦБ, выделившие каждый канал (% от общего количества опрошенных суд. ответами)	Из них по странам:	
		с фиксированным курсом	с гибким курсом		с фиксированным курсом	с гибким курсом
Политика процентных ставок	70	19	81	65	20	80
Доходность по облигациям / долгосрочные процентные ставки	57	15,4	84,6	74	12	88
Валютный курс	78	5,6	94,4	87	5	95
Международные (трансграничные) банковские кредиты	48	18	82	48	18	82
Портфельные инвестиции	70	12	88	82	10,5	89,5

Источник по табл. 3–4: авторские расчеты на основе данных БМР (по анкетам в разработке 2013 г.) и [BIS 2014, pp. 8–12].

бор ключевых каналов передачи внешних «стрессов» из глобальной финансовой системы и от развитых стран в национальную экономику анализируемых групп государств.

Как показано в табл. 3, валютный курс, наряду с процентными ставками, доходностью по облигациям, международными банковскими кредитами и портфельными инвестициями, вошел в число самых скоростных и широких «линий передач» финансовых «шоков» и занял первое место в соответствующем рейтинге ЦБ и БМР.

Причем в условиях режимов плавающих валютных курсов воздействие негативных внешних финансовых факторов на национальную экономику посредством других 4 каналов многократно усиливались.

Следует особо подчеркнуть и фактор усиления кризисности в глобальной финансовой системе. Согласно базе дан-

ных Л. Лайвина и Ф. Валенсии, а также К.М. Рейнхарт и К.С. Рогоффа [Laeven, Valencia 2012; Рейнхарт, Рогофф 2012], за 1970–2011 гг. наблюдались порядка 430 различных финансовых кризисов, причем на их валютный тип пришлось порядка 51% общего количества этих негативных событий. Кроме того, 57 валютных кризисов (или 26% их эпизодов) совпали с банковскими и долговыми, а 8 эпизодов сконцентрировали все упомянутые виды коллапсов. Эксперты Европейского центрального банка [ECB 2017, pp. 16–23] в 2017 г. расширили базу данных по финансовым кризисам до 2015 г. Таким образом, общее количество этих событий оценивается от 500 и выше, а доля валютных кризисов среди них – от 50 до 66%. При этом вероятность «перетекания» финансовых кризисов (включая валютный тип) в экономический, в т. ч. при свободно плавающим валютном курсе, очень велика, что

Таблица 4. Степень влияния внешних «шоков» на национальную экономику и учет каналов их передачи в политике ЦБ, %

Table 4. The degree of influence of external “shocks” on the national economy and consideration of their transmission channels in the Central Bank’s policy, %

Канал передачи «шока»	Резкие колебания выпуска и инфляции			Финансовая стабильность и цены активов		
	ЦБ, выделившие каждый канал (от общего количества опрошенных с положительными ответами)	Из них по странам:		ЦБ, выделившие каждый канал (от общего количества опрошенных с положительными ответами)	Из них по странам:	
		с фиксированным курсом	с гибким курсом		с фиксированным курсом	с гибким курсом
Политика процентных ставок	48	0	100	74	17,6	82,4
Доходность по облигациям / долгосрочные процентные ставки	39	0	100	82,6	10,5	89,5
Валютный курс	74	0	100	78	5,6	94,4
Международные (трансграничные) банковские кредиты	30	0	100	52	17	83
Портфельные инвестиции	57	0	100	87	10	90

отметили свыше 70% опрошенных БМР Центральные банки (табл. 4).

Более того, валютный курс действительно можно считать одним из важнейших (входящих в первую тройку) показателей финансовой стабильности (см. табл. 4, правая часть).

ТРЕБОВАНИЯ ВРЕМЕНИ И ЗОНА ОТВЕТСТВЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ЦБ

В современных условиях мировой финансовой нестабильности, естественных глобальных сдвигов и наднациональной реформаторской активности под эгидой «Большой двадцатки» требования, предъявляемые к центральным банкам всех существующих групп государств, существенно повысились.

Во-первых, требуется сопряжение целей с учетом национальных интересов страны, задач и функций ЦБ, а не концентрации на отдельно выбранных позициях, как это происходит для России.

Во-вторых, от ЦБ ожидается отклик на перечисленные выше глобальные тенденции и валютно-финансовые проблемы. Положительные примеры в данном направлении уже присутствуют. Так, около 78% опрошенных ЦБ (с положительными ответами на вопросы анкеты) в странах с гибким валютным курсом формально или неформально инкорпорировали динамику этого показателя в процесс принятия решений в сфере ДКП, валютной политики и программ финансовой стабильности за анализируемые периоды времени (см. табл. 4) и 72% из них добились повышения эффективности своей деятельности [BIS 2014].

Наконец, центральные банки, взявшие на себя функции мегарегуляторов (например, Банк России с 2013 г.) или тесно взаимодействующие с на-

циональными мегарегуляторами, уже априори расширили зону своей ответственности за валютно-финансовое и экономическое состояние национальной экономики и взяли на себя повышенные обязательства по регулированию ее процессов.

Анализ и оценка практики валютного регулирования Банка России

Деятельность Банка России регламентируется Конституцией РФ и Федеральным законом № 86-ФЗ от 10.07.2002. Среди целей и функций ЦБ выделяются защита и обеспечение устойчивости рубля, обеспечение финансовой стабильности, организация и осуществление валютного контроля и регулирования³.

На базе анализа основных направлений единой государственной ДКП (см. табл. 5) можно проследить, как менялись политика и режимы курса рубля. Практически в течение всего периода времени (как до, так и после перехода к инфляционному таргетированию) ключевым ориентиром ДКП был только уровень инфляции, к снижению которого «привязывалась» и политика валютного курса. С 2003 г. ЦБ нацелился на сведение к минимуму своего участия в ряде процессов валютного регулирования. Примечательно, что режим плавающего валютного курса вводился в самые сложные (трансформационных, кризисных, переломных с точки зрения влияния внешних «стрессов») периоды для национальной экономики.

Последствия реализуемой политики валютного курса можно также наблю-

3 См.: Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 № 86-ФЗ // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/, дата обращения 30.05.2020.

Таблица 5. Особенности политики Банка России в отношении валютного курса
Table 5. Exchange rate policy features of the Bank of Russia

Временной период	Режим валютного курса и/или механизмы ограничения его колебаний	Комментарии по фактическому курсу, целям ДКП и политике валютного курса ЦБ
1992 – середина 1995 гг.	плавающий валютный курс	фактически бесконтрольное плавание
середина 1995 – 1996 гг.	валютный коридор, наклонный валютный коридор (1996 г.)	
конец 1997 г.	центральный обменный курс с допустимым диапазоном отклонений	
осень 1998 – 2003 гг.	плавающий валютный курс	расчет на сглаживание резких колебаний валютного курса, цели поддержания ЗБР; политика валютного курса (в особенности с 2000 г.) определяется как «неотъемлемая составная часть ДКП и должна соответствовать ее главной цели – снижению инфляции»
2003–2008 гг.	управляемое плавание, применение с 01.02.2005 нового операционного ориентира – выраженной в рублях стоимости бивалютной корзины, включающей доллар США и евро в пропорциях, устанавливаемых ЦБ	управляемость курса в целях сохранения положительного сальдо счета текущих операций, задача ЦБ сводится к « минимизации своего вмешательства в процесс курсообразования на внутреннем валютном рынке»; «конечной целью единой государственной ДКП остается снижение инфляции»
2008 – 2009 гг.	управляемый плавающий курс рубля, механизм автоматической «корректировки границ коридора допустимых значений стоимости бивалютной корзины»	«политика валютного курса Банка России в среднесрочной перспективе будет направлена на создание условий для реализации модели ДКП на основе таргетирования инфляции, постепенное сокращение прямого вмешательства в процессы курсообразования»
2010–2014 гг.	управляемый плавающий валютный курс, подготовка к переходу на свободно плавающий валютный курс	дополнение порядка проведения интервенций возможностью покупок/продаж иностранной валюты на границах и внутри плавающего операционного интервала; «после перехода к режиму плавающего валютного курса Банк России предполагает отказаться от использования операционных ориентиров курсовой политики, связанных с уровнями валютного курса», «Банк России осуществит переход к проведению операций с иностранной валютой согласно новому подходу, предполагающему уменьшение роли валютных интервенций »
ноябрь 2014 – 2020 гг.	плавающий валютный курс	реализация перехода к политике инфляционного таргетирования при свободном плавании ; «при низкой инфляции обеспечивается устойчивость покупательной способности национальной валюты»

Примечание: отнесение режима курса рубля к свободному плаванию начиная с 2017 г. можно назвать условным, поскольку валютный курс регулировался посредством механизма «бюджетного правила», однако это регулирование не относится к сфере ответственности ЦБ.

Источник: [Банк России 1999–2020; Любский 2013].

дать и оценить по его динамике, «чувствительной» к изменению внешних и внутренних факторов (см. рис. 3). Очевидно, что говорить о стабильном финансово-экономическом развитии и росте общественного благосостояния в РФ на основе анализируемого индикатора не приходится.

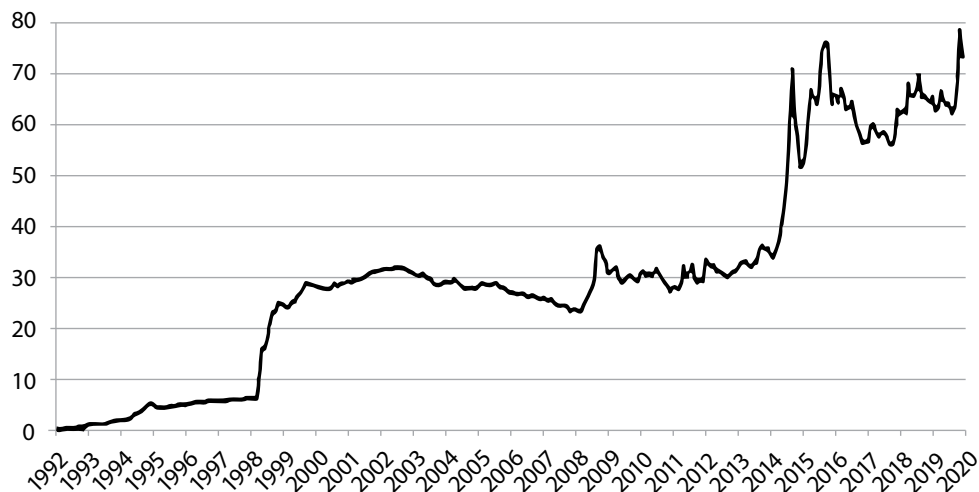
Рассмотрим конкретный пример неэффективности политики ЦБ в отношении валютного курса. Одним из важнейших факторов, влияющих на него, является уровень процентной ставки. Повышение ключевой ставки с 5,5% в сентябре 2013 г. до 17% в декабре 2014 г. не поспособствовало ни стабилизации курса рубля, ни сокращению уровня инфляции, причем еще и негативно отразилось на состоянии валютного рынка (рис. 3; [Глаз-

ев 2017, с. 360]). В числе неутешительных итогов высокой процентной ставки оказалось затруднение деятельности компаний и банков. Согласно результатам опроса представителей бизнеса со стороны Аналитического центра при Правительстве РФ и ТПП РФ, около 49% респондентов (при их совокупном количестве свыше 1320) выделили высокую стоимость кредитных ресурсов в качестве одного из основных барьеров⁴.

ЦБ как один из гарантов экономического суверенитета страны обязан учитывать реальные потребности национального экономического развития. Однако неэффективность его действий, проявляющаяся в минимизации вмешательства в процессы курсообразования рубля и уделении недостаточного вни-

Рисунок 3. Динамика курса рубля к доллару США, ежемесячные данные на конец периода

Figure 3. Dynamics of the ruble exchange rate to the US dollar, monthly data, the end of the period



Источники: база данных БМР.

⁴ Из Проекта Решения заседания Совета ТПП РФ по промышленному развитию и конкурентоспособности экономики России «Политика Центробанка России и промышленный рост: как объединить усилия?». Совет ТПП РФ. Москва, 2018.

мания эффективному валютному регулированию, не позволяет оперативно и результативно реагировать на возникающие проблемы и вызовы. Кроме того, не реализуется принцип системности при выборе и проведении политики валютного курса и ДКП в целом (включая меры по стимулированию экспорта и импортозамещения), таким образом, достижение финансовой стабильности ставится под вопрос. Плавающий курс как часть политики таргетирования инфляции рассматривается Банком России в качестве «встроенного стабилизатора» национальной экономики, но фактически явился для нее искусственно созданным дестабилизатором, тем более в условиях отсутствия ограничений на трансграничное движение капитала, которые уже ранее предлагались к введению рядом экспертов [Головнин 2016]. Все это усиливает валютный канал воздействия внешних «шоков», по-

вышая уязвимость российской экономики.

Для проверки степени обособленности двух важнейших каналов передачи внешних «шоков» для России и, соответственно, гипотезы о том, что между обменным курсом и инвестициями существует причинно-следственная связь, был проведен тест Гранжера на квартальных данных Банка России по прямым, портфельным и прочим инвестициям, а также на данных курса рубля к доллару США за 2004–2019 гг. В первой части табл. 6 проверяется нулевая гипотеза о том, что обменный курс значимо не влияет на объемы инвестиций, и во всех случаях она принимается.

В части 2 проверяется обратная зависимость. Нулевая гипотеза не отвергается только в случае портфельных инвестиций. Таким образом, ПИИ и прочие инвестиции являются стати-

Таблица 6. Результаты теста Гранжера
Table 6. The Granger test results

Часть 1

H0: обменный курс не объясняет инвестиции			
	ПИИ	Портфельные инвестиции	Прочие инвестиции
F-статистика	1,425	1,114	1,101
P-значение	0,233	0,332	0,337
Лаг	4	2	2
Принимаем H0?	да	да	да

Часть 2

H0: инвестиции не объясняют обменный курс			
	ПИИ	Портфельные инвестиции	Прочие инвестиции
F-статистика	4,775	0,862	4,538
P-значение	0,031	0,464	0,005
Лаг	1	3	3
Принимаем H0?	нет	да	нет

Источник: Расчеты с использованием пакета «R»

стически значимой причиной изменения курса. Следовательно, валютный курс может представлять собой не только прямой канал трансмиссии внешних «шоков» в российскую экономику, но и выступать в качестве «передаточного механизма» для других «триггеров» финансово-экономических проблем (вывод согласуется с полученными результатами табл. 3–4).

В свою очередь, как было показано ранее в одной из совместных работ коллектива сотрудников Центра исследований международной макроэкономики и внешнеэкономических связей ИЭ РАН, в которой авторы настоящей статьи принимали участие [Головнин и др. 2018], динамика курса российской валюты, в особенности за 2014–2016 гг., оказывала негативное воздействие на ключевые показатели развития национальной экономики.

Заключение

Показатель валютного курса является важным индикатором финансовой и экономической стабильности в стране. Государства, входящие в группу с развивающимися, формирующимися, находящимися в процессе реформирования или на посттрансформационной стадии рынками, в наибольшей степени «чувствительны» к отрицательному воздействию внешних «шоков» на национальную экономику посредством канала валютного курса, особенно в условиях его свободного плавания. В частности, это четко прослеживается на примере России в санкционный период с 2014 г. Искусственное «сужение» зоны ответственности Центрального банка в рамках политики инфляционного таргетирования в данном случае имеет существенные негативные последствия для российской экономики.

Список литературы

Андрюшин С.А. (2018) Централизованные и децентрализованные денежные системы // Вопросы теоретической экономики. № 1. С. 26–49 // <https://cyberleninka.ru/article/n/tsentralizovannye-i-detsentralizovannye-denezhnye-sistemy/viewer>, дата обращения 30.11.2020.

Банк России (1999–2020). Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики, опубликованные в «Вестнике Банка России» // https://cbr.ru/about_br/publ/ondkp/, дата обращения 30.11.2020.

Глазьев С.Ю. (2017) Экономика будущего. Есть ли у России шанс? М.: Книжный мир.

Головнин М.Ю. (2016) Денежно-кредитная политика России в условиях кризиса // Журнал Новой экономической ассоциации. № 1(29). С. 168–174 // <https://www.econorus.org/repec/journal/2016-29-168-174r.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

Головнин М., Ушкалова Д., Оболенский В., Косикова Л., Шуйский В., Квашнина И., Архипова В., Оганесян Г., Никитина С. (2018) Воздействие внешних факторов на распространение кризиса 2014–2016 гг. в российской экономике // Общество и экономика. № 5. С. 5–45 // https://www.elibrary.ru/download/elibrary_34941202_91427590.pdf, дата обращения 30.11.2020.

Демина Я.В. (2018) Влияние валютной политики на портфельные инвестиции в странах Восточной Азии // Пространственная экономика. № 2. С. 74–91. DOI: 10.14530/se.2018.2.074-091

Красавина Л.Н. (2017) Реформы мировых валютных систем: ретроспективный и актуальный анализ // Деньги и кредит. № 4. С. 14–23 // <https://rjmf.econs.online/upload/iblock/87f/87fbd1c00a44a651780e431875ad3c3b.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

Кудрин А.Л., Горюнов Е.Л., Трунин П.В. (2017) Кредитная политика: мифы и реальность // Вопросы экономики. № 5. С. 5–28. DOI: 10.32609/0042-8736-2017-5-5-28

Любский М.С. (2013) Российская политика валютного курса // Российский внешнеэкономический вестник. № 3. С. 48–58 // <http://www.rfej.ru/rvv/id/00046B0C7/%24file/48-58.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

Ольховик В.В. (2016) Моделирование влияния прямых иностранных инвестиций на экономический рост России, Украины и Казахстана // Финансовая аналитика: решения и проблемы. № 27. С. 26–39 // <https://cyberleninka.ru/article/n/modelirovanie-vliyaniya-pryamyh-inostrannyh-investitsiy-na-ekonomicheskij-rost-rossii-ukrainy-i-kazakhstana/viewer>, дата обращения 30.11.2020.

Полтерович В.М. (2007) Элементы теории реформ. М.: Экономика.

Рейнхарт К.М., Рогофф К.С. (2012) На этот раз все будет иначе. Механизмы финансовых кризисов восемь столетий одни и те же. М.: Карьера Пресс.

BIS (2009). Issues in the Governance of Central Banks. A Report from the Central Bank Governance Group. Bank for International Settlements.

BIS (2014). The Transmission of Unconventional Monetary Policy to the Emerging Markets. Bank for International Settlements. BIS Papers. No 78.

Combes J.-L., Kinda T., Plane P. (2011) Capital Flows, Exchange Rate Flexibility, and the Real Exchange Rate // International Monetary Fund. WP/11/9.

Dua P., Garg R. (2013) Foreign Portfolio Investment Flows to India: Determinants and Analysis // Centre for Development Economics, Department of Economics, Delhi School of Economics. WP No 225.

ECB (2017). A New Database for Financial Crises in European Countries:

ECB/ESRB EU Crises Database. European Central Bank. ECB Occasional Paper Series. No 194.

Habermeier K., Kokenyne A., Veyrune R., Anderson H. (2009) Revised System for the Classification of Exchange Rate Arrangements // International Monetary Fund. WP 09/211.

Hanke S.H., Jonung L., Schuler K. (1993) Russian Currency and Finance: A Currency Board Approach to Reform, London: Routledge.

Hanke S.H., Schuler K. (1994) Currency Boards for Developing Countries: A Handbook, San Francisco: Institute for Contemporary Studies Press.

IMF (2003–2016). Classification of Exchange Rate Arrangements and Monetary Policy Frameworks. International Monetary Fund.

IMF (1) (2016). Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions. International Monetary Fund. IMF Annual Reports.

IMF (2) (2016). Capital Flows – Review of Experience with the Institutional View. International Monetary Fund. Policy Paper, pp. 15–17.

IMF (2019). Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions 2018. International Monetary Fund.

Laeven L., Valencia F. (2012) Systemic Banking Crises Database: An Update // International Monetary Fund. IMF Working Paper. No 12/163.

Saxena S.C. (2008) Capital Flows, Exchange Rate Regime and Monetary Policy // Bank for International Settlements. BIS Papers. No 35, pp. 81–102.

Tokunbo S.O., Lloyd A.A. (2009) Foreign Direct Investment and Exchange Rate Volatility in Nigeria // International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies. V6-2, pp. 83–110.

Russian Experience

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-4

Central Bank Responsibility Area taking Russian Example: Exchange Rate as the Financial Stability Indicator

Violetta V. ARKHIPOVA

PhD in Economics, Senior Researcher

Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, 117218, Nakhimovskij Av., 32, Moscow, Russian Federation

E-mail: q123zv@yandex.ru

ORCID: 0000-0001-9393-6403

Svetlana A. NIKITINA

Junior Researcher

Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, 117218, Nakhimovskij Av., 32, Moscow, Russian Federation

E-mail: s.veta.nikitina@yandex.ru

ORCID: 0000-0003-3795-6973

CITATION: Arkhipova V.V., Nikitina S.A. (2020) Central Bank Responsibility Area taking Russian Example: Exchange Rate as the Financial Stability Indicator. *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*, vol. 13, no 6, pp. 65–83 (in Russian). DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-4

Received: 04.03.2020.

ACKNOWLEDGEMENTS: The article was prepared for the scientific project № 18-014-00032 that is referred to as “New factors of Russian Foreign Economic Relations Development: Risks and Opportunities” and supported by the Russian Foundation for Basic Research (RFBR).

ABSTRACT. *The paper raises two main questions: the definition of a Central Bank's responsibility and the need of the exchange rate regulation for the countries with developing, emerging and post-transformed national economies. We also investigate this issue for Russian practice within the period of 1990s till nowadays. The paper provides an overview of the Central bank history, highlighting the stages of its evolution and the corresponding changes in the goal-setting for its activities and tasks. The goals and policy of the Bank*

of Russia are considered and evaluated in the context of modern international practice and efficiency of achieving the necessary level of financial stability and national economy development, preserving and strengthening economic sovereignty. Generally we use the Bank for international settlements (BIS) survey data processing, the comparative cross-country analysis of BIS statistics and econometric analysis of the data provided by Bank of Russia including exchange rate and investments (FDI, portfolio and other). We also

analyzed the main directions of the unified state monetary policy in the Russian Federation and the consequences of its implementation. The authors concluded that the countries of the representative group are more vulnerable to the negative impact of external factors on their national economy under the conditions of free-float exchange rates. The policy of the Russian Central Bank focused mainly on inflation targeting with the freely floating exchange rate of the ruble, is recognized as ineffective for solving internal problems of the national economy and confronting external threats and challenges, including current sanctions regime against Russia.

KEY WORDS: Central bank, exchange rate, free floating, external “shocks”, Russia, financial stability, responsible approach, cause-and-effect relations

References

- Andryushin S.A. (2018) Centralized and Decentralized Monetary Systems. *Voprosy Teoreticheskoy Ekonomiki*, no 1, pp. 26–49. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsentralizovannye-i-detsentralizovannye-denezhnye-sistemy/viewer>, accessed 30.11.2020 (in Russian).
- Bank of Russia (1999–2020). Main Directions of the Unified State Monetary Policy, Published in the “Bulletin of the Bank of Russia”. Available at: https://cbr.ru/about_br/publ/ondkp/, accessed 30.11.2020 (in Russian).
- BIS (2009). Issues in the Governance of Central Banks. A Report from the Central Bank Governance Group. Bank for International Settlements.
- BIS (2014). The Transmission of Unconventional Monetary Policy to the Emerging Markets. Bank for International Settlements. BIS Papers. No 78.
- Combes J.-L., Kinda T., Plane P. (2011) Capital Flows, Exchange Rate Flexibility, and the Real Exchange Rate. *International Monetary Fund*. WP/11/9.
- Dua P., Garg R. (2013) Foreign Portfolio Investment Flows to India: Determinants and Analysis. *Centre for Development Economics, Department of Economics, Delhi School of Economics*. WP No 225.
- Dyomina Ya.V. (2018) The Effects of Current Policy on Portfolio Investments in East Asia Countries. *Spatial Economics*, no 2, pp. 74–91 (in Russian). DOI: 10.14530/se.2018.2.074-091
- ECB (2017). A New Database for Financial Crises in European Countries: ECB/ESRB EU Crises Database. European Central Bank. ECB Occasional Paper Series. no 194.
- Glazyev S.Yu. (2017) *The Economy of the Future. Has Russia Any Chance?* Moscow: Kniznij mir (in Russian).
- Golovnin M. (2016) Monetary Policy in Russia during the Crisis. *Journal of the New Economic Association*, no 1(29), pp. 168–174. Available at: <https://www.econorus.org/repec/journl/2016-29-168-174r.pdf>, accessed 30.11.2020 (in Russian).
- Golovnin M., Ushkalova D., Obolensky V., Kosikova L., Shujsky V., Kvashnina I., Arkhipova V., Oganessian G., Nikitina S. (2018) The Impact of the External Factors on the Deepening of the 2014–2016 Crisis in Russia’s Economy. *Society and Economy*, no 5, pp. 5–45. Available at: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_34941202_91427590.pdf, accessed 30.11.2020 (in Russian).
- Habermeier K., Kokenyne A., Veyrune R., Anderson H. (2009) Revised System for the Classification of Exchange Rate Arrangements. *International Monetary Fund*. WP 09/211.
- Hanke S.H., Jonung L., Schuler K. (1993) *Russian Currency and Finance: A Currency Board Approach to Reform*, London: Routledge.
- Hanke S.H., Schuler K. (1994) *Currency Boards for Developing Countries:*

A Handbook, San Francisco: Institute for Contemporary Studies Press.

IMF (2003–2016). Classification of Exchange Rate Arrangements and Monetary Policy Frameworks. International Monetary Fund.

IMF (1) (2016). Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions. International Monetary Fund. IMF Annual Reports.

IMF (2) (2016). Capital Flows – Review of Experience with the Institutional View. International Monetary Fund. Policy Paper, pp. 15–17.

IMF (2019). Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions 2018. International Monetary Fund.

Krasavina L.N. (2017) Reforms of World Currency Systems: Retrospective and Actual Analysis. *Money and Finance*, no 4, pp. 14–23. Available at: <https://rjmf.econs.online/upload/iblock/87f/87fbd-1c00a44a651780e431875ad3c3b.pdf>, accessed 30.11.2020 (in Russian).

Kudrin A., Goryunov E., Trunin P. (2017) Stimulative Monetary Policy: Myths and Reality. *Voprosy Ekonomiki*, no 5, pp. 5–28 (in Russian). DOI: 10.32609/0042-8736-2017-5-5-28

Laeven L., Valencia F. (2012) Systemic Banking Crises Database: An Update. *International Monetary Fund*. IMF Working Paper. No 12/163.

Lyubsky M.S. (2013) Exchange Rate Policy in Russia. *Russian Foreign Economic Journal*, no 3, pp. 48–58. Available at: <http://www.rfej.ru/rvv/id/00046B0C7/%-24file/48-58.pdf>, accessed 30.11.2020 (in Russian).

Ol'khovik V.V. (2016) Modeling of the Effects of Foreign Direct Investment of the Economic Growth in Russia, Ukraine and Kazakhstan. *Financial Analytics: Science and Experience*, no 27, pp. 26–39. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/modelirovanie-vliyaniya-pryamyh-inostrannyh-investitsiy-na-ekonomicheskij-rost-rossii-ukrainy-i-kazahstana/viewer>, accessed 30.11.2020 (in Russian).

Polterovich V.M. (2007) *The Theory of Reforms' Elements*, Moscow: Ekonomika (in Russian).

Reinhart C.M., Rogoff K.S. (2012) *This Time Is Different. Eight Centuries of Financial Folly*, Moscow: Karyera Press (in Russian).

Saxena S.C. (2008) Capital Flows, Exchange Rate Regime and Monetary Policy. *Bank for International Settlements*. BIS Papers. No 35, pp. 81–102.

Tokunbo S.O., Lloyd A.A. (2009) Foreign Direct Investment and Exchange Rate Volatility in Nigeria. *International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies*. V6-2, pp. 83–110.

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-5

Европейские топливно-энергетические транснациональные корпорации в России: инновационный аспект

Иван Алексеевич МЕШКОВ

соискатель на научную степень

Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова (ИМЭМО РАН), 117997, Профсоюзная ул., д. 23, Москва, Российская Федерация

E-mail: meshkov.vania@gmail.com

ORCID: 0000-0003-2829-0524

ЦИТИРОВАНИЕ: Мешков И.А. (2020) Европейские топливно-энергетические транснациональные корпорации в России: инновационный аспект // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. Т. 13. № 6. С. 84–102. DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-5

Статья поступила в редакцию 10.11.2020.

АННОТАЦИЯ. Транснациональные корпорации являются важным объектом исследований ученых по всему миру. Одним из исследуемых аспектов является их роль и влияние на развитие инноваций в странах-реципиентах. Прямые инвестиции из стран Европы сохраняют свои ведущие позиции на отечественном рынке, что делает европейские компании одними из ключевых зарубежных инвесторов в российскую экономику и топливно-энергетический комплекс в частности. Европейские топливно-энергетические транснациональные корпорации (ТНК), включая BP, Total, Equinor, Shell, OMV, Eni, Enel, Fortum, Uniper, имеют многолетнюю историю работы на отечественном рынке, при этом преимущественно в рамках двухсторонних партнерств с крупнейшими российскими игроками. Европейские компании привнесли важный международный опыт и инновационные решения при реализации совместных проектов, а также оказывают поддерж-

ку отдельным отечественным вузам и исследовательским центрам в рамках программ корпоративной социальной ответственности, которая, однако, носит ограниченный характер. Для расширения инновационного эффекта от деятельности европейских ТНК видится целесообразным вместо развития отношений в рамках «закрытых» коммуникационных сетей стремиться к «открытому» подходу на базе инновационных и промышленных кластеров с участием среди прочего малых и средних компаний. Примером «открытого» подхода может служить деятельность итальянской Enel. Переход европейской экономики к низкоуглеродному укладу (включая «энергетический переход»), изменение стратегических приоритетов европейских топливно-энергетических ТНК несет как определенные риски (например, «трансграничный углеродный налог»), так и открывает возможности для развития инновационного сотрудничества в сегментах возобновляе-

мой, водородной энергетики и других направлений. Развитие кластеров может стать одним из способов реконфигурации иностранных инвестиций, при этом оно должно учитывать особенности конкретных территорий. Отечественные ТНК также могут воспользоваться моментом для расширения и диверсификации своей деятельности.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: Европа, инновации, топливно-энергетический комплекс, транснациональные корпорации, прямые иностранные инвестиции, кластеры, энергетика

Инновационные аспекты деятельности ТНК

География компаний как отдельный тип исследований в рамках экономической географии существует уже более полувека и активно разрабатывается отечественными исследователями [Кузнецов 2016].

Одним из направлений данных исследований являются инновационные аспекты деятельности транснациональных корпораций (далее – ТНК) в странах-реципиентах (включая развивающиеся и страны с переходной экономикой), которые проявляются в трансферте технологий, участии в инновационных сетях или сетях знаний, возникновении эффектов по «перетоку» знаний (англ. – spillover effect) или вытеснению (англ. – crowding-out effect) и других [Cassiolato et al. 2014]. ТНК, открывая или покупая филиалы за границей, получают доступ к технологиям и рынку труда в стране-реципиенте, в то же время принимающая сторона также берет в расчет возможность приобретения ноу-хау в области производственного процесса и управления [Кириченко 2010].

При этом трансферт или инновационный обмен происходят не всегда. На

данный процесс могут оказывать влияние как внутренние для ТНК факторы, такие как стратегия и мотивация выхода на конкретный рынок, объем ресурсов, наличие доверительных деловых отношений с локальными игроками, так и внешние: общая конъюнктура, особенности местной деловой среды, санкционные риски и ограничения, отраслевые особенности и другие. Технологический трансферт не всегда выгоден и стране-реципиенту, поскольку может касаться преимущественно устаревающих технологий или технологий, применимость которых ограничена [Грушевенко 2019].

При анализе множества факторов, влияющих на инновационную деятельность ТНК, представляется целесообразным использовать элементы сетевого подхода. Современная экономика характеризуется сетевым способом своей организации (так называемая сетевая экономика), в которой на смену промышленным отраслям приходят новые системообразующие звенья – трансотраслевые кластерные сети, а инновационный процесс разворачивается в рамках инновационных экосистем [Смординская 2013]. Базовой разновидностью этих экосистем являются современные инновационные кластеры, комплексные адаптивные системы локализованных компаний и организаций, связанные по функциональному признаку.

ТНК, в свою очередь, играли существенную роль в создании множества локальных кластеров [Csizmadia et al. 2009]. Отдельные исследования отмечают, что ТНК играют наибольшую роль в формировании и развитии промышленных кластеров, особенно в наукоемких отраслях, экспортно ориентированных зонах и технологических парках [De Buele et al. 2008].

Россия в качестве страны-реципиента иностранных инвестиций может

воспользоваться существующим потенциалом в деятельности зарубежных ТНК, в частности европейских, для повышения инновационной активности, встраивания в мировые сети знаний (knowledge networks) и создания инновационных кластеров мирового уровня в перспективных секторах.

Рассмотрение сектора ТЭК, одного из ярких примеров долгосрочного сотрудничества с европейскими компаниями, представляет особый интерес, особенно в условиях меняющейся энергетической и климатической повестки ЕС, пересмотра стратегий и инвестиционных приоритетов европейских ТНК в сторону масштабной декарбонизации. Переход Европы к низкоуглеродной экономике будет сопровождаться введением трансграничного углеродного налога и прочими потен-

циальными ограничениями для стран и компаний партнеров, что является существенной угрозой для отечественных компаний, но одновременно и возможностью для ускоренной экологизации производств, транспорта и выхода на новые рынки.

Европейские ПИИ в России

Прямые инвестиции из стран Европы сохраняют свои ведущие позиции на отечественном рынке [Domínguez-Jiménez, Poitiers 2020], что делает европейские компании одними из ключевых зарубежных инвесторов в российскую экономику и топливно-энергетический комплекс в частности.

Согласно данным Центрального банка Российской Федерации (да-

Таблица 1. Прямые инвестиции в Российскую Федерацию: остатки по странам-инвесторам по видам экономической деятельности по состоянию на 01.01.2020 (страны Европы и ТОП-10)

Table 1. Foreign direct investments in Russia: stocks by partner country, type of economic activity as for 01.01.2020 (European countries and TOP-10)

Страна	Остатки ПИИ в РФ, млрд долл.	Доля от общего объема, %	Остатки ПИИ в РФ, ТЭК*, млрд долл.	Доля ТЭК* от всего, %
ВСЕГО	585,8	100	143,7	25
Кипр	179,9	31	19,2	11
Нидерланды	52,1	9	5,4	10
Бермуды	37,8	6	36,9	98
Люксембург	36,6	6	0,0	0
Великобритания	36,4	6	20,1	55
Ирландия	30,4	5	2,5	8
Джерси	27,2	5	0,1	0
Багамы	25,9	4	25,8	99
Франция	22,3	4	4,6	20
Германия	21,1	4	0,6	3
Страны Европы в целом	341,7	58	48,0	13

*Под ТЭК подразумеваются сегменты добычи полезных ископаемых и производства электроэнергии.

Источник: расчеты автора на основе данных [Статистика внешнего сектора 2020].

Source: authors' calculations based on [Foreign Sector Statistics 2020].

лее – ЦБ РФ), доля по сальдо прямых инвестиций в Россию из стран Европы с 2007 по 2019 г. от общего объема чистых прямых иностранных инвестиций (ПИИ) составляла более 50% (за исключением 2014, 2015, 2016 и 2018 гг., когда наблюдался значительный отток средств на Кипр вместе со стабильным притоком с островных офшоров Западного полушария).

Если рассматривать остатки прямых инвестиций в Россию по странам-инвесторам и видам экономической деятельности, то по состоянию на 1 января 2020 г. на первые 10 стран приходилось 80%, а на страны Европы – почти 60% от общего объема (табл. 1).

Около 25% от общего объема, или порядка 144 млрд долл., приходилось на сектора добычи полезных ископаемых и производства электроэнергии. При этом ТЭК привлек только 13% от остатков ПИИ из Европы в Россию, в отличие от сектора обрабатывающих производств (27%), торговли (19%) или финансовых услуг (17%).

Среди первых десяти стран представлены офшорные и квазиофшорные зоны – Кипр, Бермуды, Джерси, Багамы, а также традиционные партнеры, такие как Франция и Германия. В абсолютном выражении большая часть остатков ПИИ в сектор добычи полезных ископаемых приходится на Бермуды (36 млрд долл.), Багамы (25,8 млрд долл.) и Великобританию (20 млрд долл.). Практически весь поток ПИИ с Бермудских и Багамских островов направлен в Сахалинскую область, где реализуются масштабные проекты ТЭК с участием иностранного капитала «Сахалин-1», «Сахалин-2» и др. Если в большинстве случаев имеет место ситуация, когда фактически российские инвестиции становятся иностранными из-за регистрации российских компаний в офшорах, то в Сахалинской области через офшоры проходят реально

зарубежные капиталовложения [Кузнецова 2015].

Участие ТНК, в частности европейских, оказало определенное влияние на развитие отечественного топливно-энергетического комплекса, включая его инновационную составляющую. С одной стороны, европейские партнеры привнесли глобальный опыт в реализацию проектов в России, с другой – стали одним из проводников для выхода российских компаний на международные рынки и участия в совместных проектах за рубежом.

Активы европейских топливно-энергетических ТНК в России

Европейские нефтегазовые ТНК начали работать в России практически с момента открытия границ для иностранных инвестиций. Французская Total на территории России – с 1991 г., британская BP – с 1990 г. (через СИДАНКО, TNK-BP и сейчас «Роснефть»), а норвежская Equinor (ранее Statoil) – с 1992 г. При этом отдельные компании ведут историю своего партнерства с более отдаленных времен. Так, итальянская Eni с 1960-х гг. была импортером советской нефти в Италию. Нидерландо-британская компания Shell отсчитывает свою историю работы в регионе с освоения месторождений Кавказа и Каспийского региона с 90-х гг. XIX в. (т. е. более 125 лет). Австрийская OMV была первой европейской компанией, заключившей договор поставки природного газа из СССР в 1968 г.

Европейские энергетические компании пришли в регион позднее, с началом либерализации рынка электроэнергии и продажи активов РАО «ЕЭС России» [Вавина 2019], за исключением финской Fortum, которая с конца 1990-х по 2007 г. владела долей в ОАО «Ленэнерго». Итальянская Enel и немецкая Uni-

пер работают в России с 2004–2005 гг., дочерняя компании французской EDF – Fenice Rus работает с 2009 г.

Длительность присутствия на российском рынке позволяет говорить о том, что ТНК получили доступ к месторождениям природных ресурсов, генерирующим мощностям и базовым факторам производства, которые можно отнести к Л-преимуществам не только «классическим» или «базовым» (преимущества локации в рамках электической парадигмы Дж. Даннинга), но и к «закрытым», которые подразумевают участие в закрытых коммуникационных сетях [Mudambi et al. 2018], что важно для ведения бизнеса в России.

Так, компании BP и Total являются стратегическими партнерами двух

крупнейших отечественных компаний: BP с 2013 г. владеет 19,75% уставного капитала компании ПАО «НК «Роснефть», а Total с 2011 г. владеет 12,1% (с 2018 г. – 19,4%) в ПАО «НОВАТЭК». Данное участие подразумевает членство представителей европейских ТНК в советах директоров компаний и вовлеченность в принятие стратегических решений через работу в комитетах по стратегии. С 2012 г. норвежская Equinor является стратегическим партнером «Роснефти». Австрийская OMV стала стратегическим партнером «Газпрома» в результате продолжения партнерства по поставкам газа.

За годы работы на отечественном рынке структура активов компаний не раз менялась. В табл. 2 представле-

Таблица 2. Участие европейских топливно-энергетических ТНК в проектах в России
Table 2. Participation of European oil&gas and energy companies in projects in Russia

Европейская ТНК	Регион	Проект / Предприятие	Тип	Партнеры	Год вхождения в проект
Действующие проекты в секторе добычи углеводородов					
BP	Республика Саха (Якутия)	«Таас-Юрях Нефтегазодобыча» (20%)	Добыча нефти и газа	«Роснефть»	2015
	Красноярский край, Ямало-Ненецкий АО, Республика Саха (Якутия)	«Ермак Нефтегаз» (49%)	Геологоразведка	«Роснефть»	2016
	Ямало-Ненецкий АО	«Харампурнефтегаз» (49%)	Добыча нефти и газа	«Роснефть»	2018
Total	Ненецкий АО	Харьгинское нефтяное месторождение (20%, СРП)	Добыча нефти	«Зарубежнефть», ННК, Equinor	1996
	Ямало-Ненецкий АО	Ямал СПГ (20%)	Добыча, транспортировка газа	«Новатэк»	2011
	Ямало-Ненецкий АО	Термокарстовое месторождение (49%)	Добыча газа	«Новатэк»	2015
	Калужская область (Ворсино)	Завод по производству смазочных материалов	Нефтехимия	–	2016
	Ямало-Ненецкий АО	«Арктик СПГ 2» (10%)	Добыча, транспортировка газа	«Новатэк»	2020
Shell	о. Сахалин	«Сахалин-2» (27,5% – 1 акция, СРП)	Добыча, транспортировка газа	«Газпром», Mitsui, Mitsubishi	1994
	Ханты-Мансийский АО – Югра	«Салым Петролеум Девелопмент Н.В.» (50%)	Добыча нефти	«Газпром нефть»	1996
	Тверская область (г. Торжок)	Завод по производству смазочных материалов	Нефтехимия	–	2012

Equinor	Ненецкий АО	Харьгинское нефтяное месторождение (30%, СРП)	Добыча нефти	«Зарубежнефть», ННК, Total	1996
	Самарская область	«Доманик» (49%)	Геологоразведка / Добыча нефти	«Роснефть»	2013
	Охотское море	—	Геологоразведка	«Роснефть»	2016
	Ямало-Ненецкий АО	Северо-Комсомольское месторождение (33,33%)	Добыча нефти и газа	«Роснефть»	2017
Eni	—	Газопровод «Голубой поток» (50% в Blue Stream Pipeline Company B.V.)	Транспортировка газа	«Газпром»	1999–2002
	Баренцево и Черное моря	—	Геологоразведка	«Роснефть»	
Repsol	Ханты-Мансийский АО – Югра	«Карабашские-6» (50,1%)	Геологоразведка	«Газпром нефть»	2019
OMV	Ямало-Ненецкий АО	Южно-Русское месторождение (24,99%)	Добыча газа	«Газпром» (40%) BASF (35%)	2017
	Ямало-Ненецкий АО	«Ачимов» (24,98%)	Добыча газа	«Газпром»	2018
Действующие проекты в секторе электроэнергетики					
Enel	Свердловская область	Среднеуральская ГРЭС	Традиционная электроэнергетика		2011
	Ставропольский край	Невинномысская ГРЭС	Традиционная электроэнергетика		2011
	Тверская область	Конаковская ГРЭС	Традиционная электроэнергетика		—
	Ростовская область	Азовская ВЭС	Ветер		2019
	Ставропольский край	Родниковская ВЭС	Ветер		2019
	Мурманская область	Кольская ВЭС	Ветер		2019
Uniper* (до 2016 E.ON Russia)	Ханты-Мансийский АО – Югра	Сургутская ГРЭС-2	Традиционная электроэнергетика		2011
	Красноярский край	Березовская ГРЭС	Традиционная электроэнергетика		2015
	Московская обл.	Шатурская ГРЭС	Традиционная электроэнергетика		2010
	Смоленская обл.	Смоленская ГРЭС	Традиционная электроэнергетика		2011
	Пермский край	Яйвинская ГРЭС	Традиционная электроэнергетика		2011
Fortum* (ПАО «Фортум»)	Челябинская обл.	5 ТЭС	Традиционная электроэнергетика		2008
	Тюменская обл.	3 ТЭС	Традиционная электроэнергетика		2008
	Ульяновская обл.	1 ВЭС	Ветер		2018
	Оренбургская обл. и Республика Башкортостан	3 СЭС	Солнце		2017–2018

*Компания Fortum на март 2020 г. находилась на завершающей стадии регуляторных одобрений сделки по приобретению 20,5% в капитале Uniper, что приведет к росту ее доли до 70,5%.

Источник: составлено автором по данным отчетов компаний.

Source: authors' findings based on corporate reports.

на структура активов на начало 2020 г., включающая проекты по геологоразведке, добыче нефти и газа, нефтехимии, традиционной и возобновляемой энергетике.

Общей особенностью участия европейских нефтегазовых компаний в проектах добычи углеводородов является то, что они имеют миноритарные доли и не выполняют роль операторов. Это относится и к первым проектам середины 1990-х гг., созданным в рамках СРП под операторством европейских ТНК (как в случае с Total на Харьятгинском месторождении и Shell на проекте «Сахалин-2»), т. к. ТНК впоследствии были вынуждены продать контрольные доли российским игрокам [Заславский 2011].

Компании BP и Shell, кроме участия в крупных проектах добычи углеводородов, обладают сетями АЗС в России – около 130 и 370 заправок соответственно. Выделяются также два нефтехимических предприятия. Так, Total в 2018 г. открыла завод по производству смазочных материалов в Калужской области (индустриальный парк «Ворсино»), а Shell в 2012 г. открыла завод смазочных материалов в Торжке.

Европейские энергетические компании, такие как Enel, Uniper и Fortum, являются крупнейшими зарубежными инвесторами в инфраструктурные проекты в России.

Крупнейшими инфраструктурными сделками для европейских ТНК стали вложения энергетических компаний E.ON в покупку доли государства в ОГК-4 в 2007 г., Enel – в покупку ОГК-5 и Fortum – в покупку ТГК-10. Кроме того, E.ON является участником и первого, и второго проектов «Северный поток», а Enel и Fortum с 2018–2019 гг. реализуют проекты ветряной и солнечной энергетики.

Отмечается высокий уровень капиталовложений европейских инвесторов в более эффективные установки с максимальным КПД, а также в оборудование, заметно снижающее негативное воздействие электростанций на окружающую среду [Кузнецов 2012].

Кроме того, Enel и Fortum стали практически пионерами в реализации проектов ВИЭ на территории России. В 2017 г. Fortum и АО «РОСНАНО» на паритетной основе создан Фонд развития ветроэнергетики, управляемый УК «Ветроэнергетика». Совокупные инвестиции фонда в строительство ВЭС в России должны составить 30 млрд руб. [Фонд развития ветроэнергетики 2019]. Технологическим партнером Фонда является один из крупнейших в мире производителей ветряных установок – датская компания Vestas.

Следует при этом оговориться, что на динамику развития межкор-

Таблица 3. Крупнейшие накопленные инвестиции в инфраструктурные проекты в России, 1990–2020

Table 3. Largest investments in private participation in infrastructure in Russia, 1990–2020

Инвестор	Страна происхождения	Инвестиции, млрд долл.	Число проектов
E.ON (Uniper)	Германия	15,7	10
Enel SpA	Италия	3,5	7
Fortum Corporation	Финляндия	2,9	5

Источник: [Russian Federation, Private Participation in Infrastructure 2020].

Source: [Russian Federation, Private Participation in Infrastructure 2020]

поративных отношений оказало существенное влияние введение секторальных санкций со стороны США и ЕС в 2014 и последующие годы. Санкции были введены по отношению к отдельным компаниям и их дочерним структурам, был установлен запрет на экспорт в Россию технологий нефтедобычи, нефтепереработки, а также произошло замораживание планировавшихся проектов (в особенности на шельфе и по разработке трудноизвлекаемых запасов нефти) [Нуреев, Петраков 2016].

Оценки эффекта данных санкций на экономику и отдельные отрасли разнятся, однако анализ четырех лет санкционного давления показывает, что отложенный эффект санкций распространяется на включенность страны в мировую экономику и доступ к передовым технологиям [Клинова, Сидорова 2019]. С другой стороны, санкции оказали негативное воздействие и на европейские (и американские) топливно-энергетические и сервисные компании [Сидорова 2016].

Инновационная активность европейских топливно- энергетических ТНК в России

Традиционно инструменты создания инноваций ТНК ограничивались инвестициями в НИОКР (исследования и разработки) и созданием собственных исследовательских центров, при этом сейчас все чаще компании заявляют о формировании целой инновационной экосистемы. Данные экосистемы включают различные инструменты развития инноваций: акселераторы, инкубаторы, корпоративные венчурные фонды, слияния и поглощения или стратегические партнерства, платформы «открытых инноваций» и др. [Инновации в России 2018].

Европейские топливно-энергетические ТНК активно применяют полный спектр инновационных решений. У большинства есть собственный венчурный фонд (Shell Ventures, BP Ventures, Total Ventures, Repsol Corporate Venturing и т. д.) и программы поддержки стартапов (Inspire Program у Repsol, E.ON accelerator, Techstars Energy accelerator у Equinor). Данные программы зачастую реализуются на конкурсной основе и открыты для всех участников рынка, но пока преимущественно рассчитаны на инновационные компании и стартапы из стран, где располагаются материнские компании ТНК, или из ключевых центров инноваций в интересующей их сфере, как, например, Кремниевая долина или Хьюстон.

Анализ инновационной активности рассматриваемых европейских ТНК в России позволяет разделить ее на три основных направления: 1) инновационные обмен и трансферт технологий в рамках проектов с крупными российскими партнерами; 2) сотрудничество с российскими вузами и исследовательскими центрами; 3) участие в инновационных кластерах.

СОВМЕСТНЫЕ ПРОЕКТЫ С КРУПНЫМИ РОССИЙСКИМИ КОМПАНИЯМИ

Оценка совместных проектов европейских ТНК показывает наличие основных партнерств, в рамках которых может осуществляться инновационный обмен: BP – «Роснефть»; Equinor – «Роснефть»; Eni – «Роснефть», «Газпром»; Total – «Новатэк»; Shell – «Газпром», «Газпром нефть»; Repsol – «Газпром нефть»; OMV – «Газпром».

Известным, но, возможно, не самым успешным примером технологического партнерства европейских ТНК с отечественными вертикально интегрированными нефтегазовыми компаниями являлось освоение нефтегазовых месторождений на арктическом шельфе

России. Среди партнеров, которые должны были стать проводниками своего международного опыта, а также разделить с российскими компаниями риски и финансирование, – компании Equinor и Eni. При этом с американской Exxon-Mobil удалось в 2014 г. открыть месторождение «Победа» в Карском море.

Однако падение цены на нефть и введение секторальных санкций стали препятствием для реализации проектов и сделали их нерентабельными в среднесрочной перспективе [Красинская 2019]. Некоторыми экспертами отмечается, что технологические риски принесли пользу российской стороне, т. к. широко известны случаи катастроф в арктической зоне, а полученная отсрочка дает возможность лучше подготовиться к освоению труднодоступных месторождений [Бузовский, Конопляник 2016].

Среди успешных примеров внедрения инновационных решений можно отметить проект Ямал–СПГ («Новатэк» – 50,1%, Total – 20%, CNPC – 20%, Фонд Шелкового пути – 9,9%). При строительстве завода использовались разработки BASF по очистке природного газа, инновации Total в области сжижения, хранения и транспортировки газа, а также новейшие технологии для обеспечения эффективности и экологичности строительства скважин [Проект «Ямал–СПГ» 2015]. Кроме того, Total привнесла в проект свой международный опыт и стандарты, конкретные спецификации по введению в эксплуатацию крупных промышленных объектов, которые были переведены на русский язык [Yamal LNG 2018].

В рамках проекта «Сахалин-3» на Кирином газоконденсатном месторождении (запущено в 2013 г.) впервые в России был установлен подводный добычный комплекс (ПДК), который позволяет осуществлять добычу без использования платформ или иных над-

водных конструкций. При реализации данного проекта использовались американские и норвежские технологии, однако в 2017 г. «Газпром» заключил соглашение с Минпромторгом России по созданию отечественных ПДК, а в 2018–2019 гг. сотрудничество в данном направлении было расширено с концерном ВКО «Алмаз-Антей» [Подписан договор с Концерном ВКО «Алмаз-Антей» 2019].

Другим примером является компания «Салым Петролеум Девелопмент Н.В.» (совместное предприятие Shell и «Газпром нефти»), которая еще в 2009 г. первой компанией в России и группе Shell применила технологию «умного месторождения», обеспечивающую в удаленном режиме контроль работы скважин, число которых при запуске доходило до 500 [Инновации должны соответствовать потребностям 2010]. Впоследствии технологию умного, или цифрового, месторождения начала развивать «Газпром нефть» и другие отечественные нефтегазовые компании.

ПАРТНЕРСТВА С ВУЗАМИ И ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИМИ ЦЕНТРАМИ

Для большинства рассматриваемых зарубежных компаний партнерства с вузами реализуются в рамках глобальных программ корпоративной и социальной ответственности (КСО) в регионах своей деятельности и ограничиваются единичными проектами.

Это характерно для BP, Equinor, OMV, которые запустили с российскими партнерами совместные образовательные программы. Благодаря «Роснефти» и BP была запущена магистерская программа по подготовке инженеров в Казанском (Приволжском) федеральном университете и Имперском колледже Лондона. Австрийский университет Леобена и Российский государственный университет нефти и газа

им. И.М. Губкина запустили совместную магистерскую программу при поддержке OMV и «Газпрома». Equinor также поддерживает образовательные и исследовательские инициативы в МГУ им. М.В. Ломоносова, а BP на протяжении 15 лет ведет стипендиальную программу для студентов и аспирантов 9 российских вузов, включая Программу поддержки молодых ученых.

У Shell устоявшиеся отношения с РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина, с которым они являются партнерами более 10 лет, а также ведутся переговоры о создании в Санкт-Петербургском горном университете центра компетенций для подготовки специалистов в сфере сжиженного природного газа [Ректор петербургского вуза рассказал Путину о трудностях 2020].

Таким образом, компании взаимодействуют с отечественными образовательными и исследовательскими центрами, но преимущественно в рамках устоявшихся отношений с крупнейшими российскими компаниями. О большей включенности компаний в инновационную среду может говорить их участие в кластерах или кластерных инициативах, которые становятся точкой притяжения для многих игроков.

УЧАСТИЕ В ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРАХ

Одним из немногих примеров участия крупной европейской ТНК в российских инновационных кластерах со специализацией на энергетическом секторе является итальянская Enel. Компания Enel ведет свою деятельность в рамках «открытой инновационной модели», что позволяет соединять деятельность компании со стартапами, промышленными партнерами, малыми и средними предприятиями, исследовательскими центрами и прочими системами, такими как краудсорсинг и сеть инновационных хабов [Enel 2020].

Компания имеет сеть из 7 инновационных хабов по всему миру (Бостон, Кремниевая долина, Тель-Авив, Мадрид, Москва, Сантьяго-де-Чили и Рио-де-Жанейро) и 3 инновационных хаба и лаборатории в Италии (Катания, Пиза и Милан). Задача хабов заключается в поиске инновационных стартапов, чьи технологии обладают существенным потенциалом, и в трансформации идей в бизнес-решения. Проекты проходят отбор напрямую в бизнес-сегментах материнской компании, что обеспечивает прямую связь инновационных предпринимателей с практическими задачами и проблемами компании.

Один из 10 инновационных хабов открылся в Москве в 2017 г. и является частью инновационной экосистемы «Сколково». В 2019 г. совместно с РВК компания устроила первый конкурс для стартапов, в результате которого из 185 заявок было отобрано 5 проектов, которые были презентованы руководству Enel в Риме и смогут получить поддержку компании для реализации своих разработок [Вдохновляем на открытия 2019].

При этом данный пример относится скорее к исключению, чем к распространенной практике ТНК в топливно-энергетическом секторе. Согласно данным Российской кластерной обсерватории, в России создана 1 кластерная организация в секторе добычи нефти и природного газа (Тюменская область), 5 кластерных организаций в секторе химического, нефтехимического производства (Республика Башкортостан, Омская и Томская области, Алтайский край), 3 организации в секторе производства электроэнергии и электроэнергетического оборудования (Тульская и Курская области, Алтайский край) и 6 организаций в сегменте ядерных и радиационных технологий (Московская, Ленинградская, Ростовская, Ульяновская, Томская

области и Красноярский край) [Карта кластеров России 2020].

Среди указанных кластеров, согласно данным Кластерной обсерватории, зарубежные партнеры имеются только у нефтехимического территориального кластера Республики Башкортостан, включая AVEVA Solutions (Великобритания), Fujitsu (Япония) и Honeywell (США), и у ядерно-инновационного кластера Димитровграда Ульяновской области, включая производственные компании INTAVIS Bioanalytical Instruments, INTER-MEDICO (Германия) и зарубежные ассоциации France Clusters, Frankfurt Innovation Center Biotechnology, National Cluster Association (Чехия), RAMON Science & Technology (Китай), Slovak Innovation and Energy Agency.

Кроме того, в 2019 г. было объявлено о создании (или расширении) нефтепромышленного кластера в Тюмени при участии якорной компании «Газпром нефть», а в сентябре 2020 г. сообщили о привлечении иностранных партнеров в кластер нефтесервисные компании Schlumberger («ТОЭЗГП») и Bentec GmbH Drilling & Oilfield Systems («Бентек») [Никитина 2020].

Особенностью кластерного развития является привлечение не только крупнейших отраслевых игроков, но и малых и средних предприятий. Анализ кластерных организаций в секторе энергетики в Европе показывает, что 80% участников являются представителями малого и среднего бизнеса, при этом крупные игроки могут находиться в «ядре» кластера и транслировать запрос на конкретные технологии [Meshkov 2019]. Именно крупные компании «второго эшелона» и динамично развивающиеся представители среднего бизнеса могут обеспечить реальную модернизацию экономики, хотя их позиции в России остаются слабозащищенными [Кузнецов 2012].

Новые возможности для инновационных партнерств

В конце 2019 г. новая Европейская Комиссия, возглавляемая Урсолой фон дер Ляйен, представила программу, созвучную «Новому курсу» Рузвельта, под названием «Европейский зеленый курс» (European Green Deal), направленную на переход стран-членов ЕС к низкоуглеродной экономике. Кроме прочего, новая программа включает инициативу по введению трансграничного углеродного налога, что может оказать значительную нагрузку на российский экспорт в ЕС – от 6 до 50 млрд евро до 2030 г., по оценкам аудиторской компании KPMG [Фадеева 2020].

Изменения в государственных приоритетах сопровождаются изменением корпоративных целей. На рубеже 2019–2020 гг. рассматриваемые европейские топливно-энергетические ТНК вслед за требованиями властей, инвесторов и общества трансформировали свои стратегические приоритеты и стратегии развития. Для ТЭК, как и для других секторов, вопросы экологической и социальной ответственности стали императивом, который не может игнорировать ни одна крупная компания [Шлихтер 2020]. BP, Repsol, Shell и другие объявили о цели по достижению нулевых выбросов углекислого газа к 2050 г. в своей деятельности.

В рамках трансформации стратегий ТНК планируют постепенно менять свои подходы к ведению основной деятельности вплоть до полной реструктуризации системы управления. Ярким примером является BP, которая сформировала 11 управленческих команд, интегрирующих разные элементы цепочки стоимости и функции, вместо традиционных сегментов разведки и добычи (англ. – Upstream) и переработки и коммерции (англ. – Downstream), а также поставила цель по трансфор-

мации из интегрированной нефтяной компании (ИОС) в интегрированную энергетическую компанию (ИЕС).

Важным в контексте развития партнерских отношений является влияние новых целей на работу ТНК со стейкхолдерами. Большинство компаний либо планируют, либо уже пересмотрели свое сотрудничество с различного рода ассоциациями и партнерами, которые не привержены общим целям по снижению негативного воздействия на окружающую среду. От этого будет зависеть конечная оценка достижений компаний по снижению выбросов по всей цепочке стоимости и, соответственно, отношение инвесторов и рынка в целом.

Стратегическая трансформация компаний должна оказать влияние и на капиталовложения в Россию. На инвестиционные приоритеты также будут воздействовать ценовая конъюнктура и ситуация с пандемией. Согласно Докладу о мировых инвестициях ЮНКТАД, на страны с переходной экономикой (англ. – *economies in transition*), к которым по классификации ООН относится и Россия, разразившаяся в 2020 г. пандемия окажет существенный негативный эффект, что приведет к падению притока ПИИ на 30–45% после роста в 2019 г. Особенно это будет касаться проектов по добыче полезных ископаемых, спрос и цена на которые существенно сократились, а восстановление этих параметров может занять несколько лет [World Investment Report 2020].

В качестве конкретных примеров можно выделить решение Shell весной 2020 г. о выходе из почти подписанной сделки с «Газпром нефтью» по участию в совместном предприятии «Меретояханефтегаз» [Самостоятельно. Газпром нефть продолжит реализацию проекта 2020] и выход Repsol из проекта по созданию поискового кластера на Гыданском полуострове [Репсол не будет

участвовать 2020]. Enel, в свою очередь, перешла на чистую энергетику в России, продав самую большую угольную станцию (Рефтинская ГРЭС) компании «Кузбассэнерго» [Дьяконов 2020].

В то же время компании открыто говорят о готовности сотрудничать в новых секторах. Глава концерна Shell в России Седерик Кремерс в своем интервью ТАСС указал на то, что компания, кроме своих основных направлений (газ и розница), смотрит на новые ниши, такие как электромобили, сжиженные газы для использования в качестве дорожного и судового топлива, водородная энергетика [Хазягаева 2020]. Кроме того, учитывая перспективу введения трансграничного углеродного налога, европейские компании могли бы стать проводниками по внедрению передовых инноваций по повышению экологичности отечественных предприятий. Данное направление сотрудничества, с одной стороны, будет соответствовать целям ЕС и ТНК, с другой – позволит снизить риски по ограничению российского экспорта и задаст вектор для диверсификации экономики.

Российские компании и научно-исследовательские центры могут сыграть важную роль в глобальном энергетическом переходе. Устоявшиеся за десятилетия совместной работы партнерские отношения между европейскими и российскими ТНК обладают потенциалом для дальнейшей эволюции в новых секторах за счет перехода от «закрытых» форматов к более «открытому» взаимодействию, результатом которого может быть развитие не только сырьевых, добывающих, но и инновационных кластеров. Именно в кластерах, выстроенных по модели кооперации между компаниями, исследовательскими центрами и государством, существенный научно-исследовательский потенциал России (23-е место в мире, согласно The Global Competitiveness Report 2019) мо-

жет быть коммерциализирован (по уровню коммерциализации инноваций у страны пока только 77-е место в мире).

Кластерный подход в привлечении иностранных инвестиций зарекомендовал себя по всему миру, способствовал развитию технологий шельфовой добычи в Норвегии (кластер в Ставангере), технологий по гидроразрыву пласта в США (кластер в Хьюстоне) или ветряной энергетики на севере Германии. При этом следует учитывать, что попытки копировать «лучшие практики» без учета локальных особенностей отраслевого развития могут не дать желаемого результата. Развитие кластеров требует времени для формирования и эволюции необходимых внутренних и внешних связей между участниками, для «созревания» необходимых компетенций и формирования соответствующего бренда на мировом уровне.

Отечественные ТНК, в свою очередь, могут стать организациями-партнерами таких кластеров, выступая связующими звеньями между мировой практикой и локальными инновациями. Это повысит их роль в мировых инновационных сетях и, как следствие, их общую конкурентоспособность в условиях энергетического перехода.

Список литературы

Бузовский В.В., Конопляник А.А. (2016) Анализ стратегий освоения арктического шельфа России ПАО «НК «Роснефть» и ПАО «Газпром» // Газовая промышленность. № 12(746). С. 16–23 // <https://neftegas.info/upload/iblock/f48/f48f625b47c6759e5cbff0d300d24b1e.pdf>, дата обращения 15.10.2020.

Вавина Е. (2019) 20 лет электроэнергетики в России – от РАО «ЕЭС России» до либерализации рынка // Ведомости. 10 декабря 2019 // <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2019/12/10/818261->

20-elektroenergetiki, дата обращения 15.10.2020.

Вдохновляем на открытия (2019) // Enel Russia. 29 ноября 2019 // https://www.enelrussia.ru/ru/stories/a201911-call_for_innovation.html, дата обращения 11.02.2020.

Грушевенко Е. (2019) Трансфер технологий в нефтегазовой отрасли // Независимая газета. 2 февраля 2019 // https://www.ng.ru/ng_energiya/2019-02-11/14_7504_transfer.html, дата обращения 07.11.2020.

Дьяконов Ю. (2020) Итальянская Enel переходит на чистую энергетику в России // Ведомости. 20 февраля 2020 // <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2020/02/19/823449-italyanskaya-enel>, дата обращения 20.09.2020.

Заславский А. (2011) Иностранные компании и российская нефть // Pro et Contra. Сентябрь–октябрь. С. 40–50 // https://carnegieendowment.org/files/Pro-EtContra_53_40-50.pdf, дата обращения 30.11.2020.

Инновации должны соответствовать потребностям (2010) // Салым Петролеум. 11 августа 2010 // <https://salympetroleum.ru/media/publications/innovatsii-dolzhen-sootvetstvovat-potrebnostyam/>, дата обращения 11.10.2020.

Инновации в России – неисчерпаемый источник роста (2018) // Центр по развитию инноваций McKinsey Innovation Practice. Июль 2018 // https://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Russia/Our%20Insights/Innovations%20in%20Russia/Innovations-in-Russia_web_lq-1.ashx, дата обращения 15.09.2020.

Карта кластеров России // <https://map.cluster.hse.ru/>, дата обращения 11.09.2020.

Кириченко Э.В. (ред.) (2010) Новые явления в мировом обороте технологий: место России. М: ИМЭМО РАН.

Клинова М.В., Сидорова Е.А. (2019) Экономические санкции Запада против России: развитие ситуации // Пробле-

мы прогнозирования. № 3. С. 159–170 // <https://ecfor.ru/wp-content/uploads/2019/09/evolyutsiya-sanktsij-protiv-rossii-i-ih-posledstviya.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

Красинская А. (2019) Разработка месторождения «Победа» пока не оправдана // Argus. 13 ноября 2019 // <https://www.argusmedia.com/ru/news/2014492>, дата обращения 04.11.2020.

Кузнецов А.В. (2012) Участие европейских ТНК в модернизации российской экономики: региональный аспект // Вестник федерального бюджетного учреждения «Государственная регистрационная палата при Министерстве юстиции Российской Федерации». № 6. С. 4–11.

Кузнецов А.В. (2016) Особенности анализа географии зарубежных инвестиций транснациональных корпораций // Балтийский регион. Т. 8. № 3. С. 30–44 // https://www.elibrary.ru/download/elibrary_26683136_41840798.pdf, дата обращения 04.11.2020.

Кузнецова О.В. (2015) Накопленные иностранные инвестиции в российских регионах: территориальная структура и роль иностранного капитала // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. Т. 8. № 6. С. 47–62 // <https://www.ogt-journal.com/jour/article/view/217/216>, дата обращения 30.11.2020.

Никитина И. (2020) Тюменский регион сформирует единый нефтепромышленный кластер // Российская газета. 25 сентября 2020 // <https://rg.ru/2020/09/25/reg-urfo/tiumenskij-region-sformiruet-edinyj-neftepromyshlennyy-klast.html>, дата обращения 03.11.2020.

Нуреев Р.М., Петраков П.К. (2016) Экономические санкции против России: ожидания и реальность // Мир новой экономики. № 10(3). С. 14–31 // <https://wne.fa.ru/jour/article/view/78/79>, дата обращения 30.11.2020.

Подписан договор с Концерном ВКО «Алмаз-Антей» на серийный вы-

пуск оборудования для подводной добычи (2019) // Газпром. 14 февраля 2019 // <https://www.gazprom.ru/press/news/2019/february/article474888/>, дата обращения 24.11.2020.

Проект «Ямал-СПГ» (2015) // Pro-gas.ru // <http://pro-gas.ru/gas/jamal/>, дата обращения 11.09.2020.

Ректор петербургского вуза сказал Путину о трудностях с помещением для проекта с Shell (2020) // ТАСС. 6 февраля 2020 // <https://tass.ru/ekonomika/7704273>, дата обращения 11.02.2020.

Репсол не будет участвовать в СП с Газпром нефтью и Shell по созданию поискового кластера на п-ове Гыдан (2020) // Neftegaz.ru. 25 мая 2020 // <https://neftegaz.ru/news/partnership/550428-repsol-ne-budet-uchastvovat-v-sp-s-gazprom-neftyu-i-shell-po-sozdaniyu-poiskovogo-klastera-na-p-ve-g/>, дата обращения 11.05.2020.

Самостоятельно. Газпром нефть продолжит реализацию проекта Меретояханефтегаз без Shell (2020) // Neftegaz.ru. 14 апреля 2020 // <https://neftegaz.ru/news/Geological-exploration/542099-samostoyatelno-gazprom-neft-prodolzhit-realizatsiyu-proekta-meretoyakhaneftegaz-bez-shell/>, дата обращения 11.05.2020.

Сидорова Е.А. (2016) Энергетика России под санкциями Запада // Международные процессы. № 1(44). С. 143–155. DOI: 10.17994/IT.2016.14.1.44.11

Сморodinская Н.В. (2013) Инновационная экономика: от иерархий к сетевому укладу // Вестник Института экономики РАН. № 2. С. 87–111 // https://www.elibrary.ru/download/elibrary_21101863_95933358.pdf, дата обращения 30.11.2020.

Статистика внешнего сектора (2020) // Центральный Банк Российской Федерации // https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/, дата обращения 07.11.2020.

Фадеева А. (2020) КPMG оценила ущерб для России от введения углеродного налога в ЕС // РБК. 25 ноября 2020 // <https://www.rbc.ru/business/07/07/2020/5f0339a39a79470b2fdb51be>, дата обращения 07.11.2020.

Фонд развития ветроэнергетики (2019) // <https://mcwindenergy.com/about/>, дата обращения 15.09.2020.

Хаззагаева Ю. (2020) Глава Shell в России: никакие неопределенности не заставят нас уйти отсюда // ТАСС. 29 июня 2020 // <https://tass.ru/interviews/8819997>, дата обращения 07.11.2020.

Шлихтер А. (2020) Бизнес-стратегии компаний в контексте концепции устойчивого развития // Мировая экономика и международные отношения. Т. 64. № 4. С. 37–44. DOI: 10.20542/0131-2227-2020-64-4-37-44

Cassiolato J., Zucoloto G., Dinesh A., Liu X. (eds.) (2014) *Transnational Corporations and Local Innovation*, Routledge India.

Csizmadia P., Illesy M., Iwasaki I., Maiko C., Saas M., Szanyi M. (2009) *Clusters and the Development of Supplier Networks for Transnational Companies* // Institute for World Economics Hungarian Academy of Science. Working Paper. No 187.

De Beule F., Van Den Bulcke D., Zhang H. (2008) *The Reciprocal Relationship between Transnationals and Clusters: A Literature Review* // Handbook of Research on Cluster Theory, pp. 219–233 // https://www.researchgate.net/publication/287639648_The_reciprocal_relationship_between_transnationals_and_clusters_A_literature_review, дата обращения 30.11.2020.

Dominguez-Jimenez M., Poitiers N. (2020) *FDI Another Day: Russian Reliance on European Investment* // Bruegel, February 17, 2020 // <https://www.bruegel.org/2020/02/fdi-another-day-russias-reliance-on-european-investment/>, дата обращения 07.11.2020.

Enel Consolidated Annual Report 2019 (2020) // Enel // https://www.enel.com/content/dam/enel-com/documenti/investitori/informazioni-finanziarie/2019/annuali/en/annual-report_2019.pdf, дата обращения 03.11.2020.

Meshkov I. (2019) *Analysis of Cluster Initiatives in the Energy Sector of the EU* // Youth Technical Sessions Proceedings (ed. Litvinenko V.), Saint Petersburg, pp. 45–49. DOI: 10.1201/9780429327070-7

Mudambi R., Narula R., Santangelo G.D. (2018) *Location, Collocation and Innovation by Multinational Enterprise: A Research Agenda* // Industry and Innovation, vol. 25, no 3, pp. 229–241. DOI: 10.1080/13662716.2017.1415135

Russian Federation, Private Participation in Infrastructure, 1990–2020 // The World Bank // <https://ppi.worldbank.org/en/snapshots/country/russian-federation>, дата обращения 02.11.2020.

World Investment Report (2020) // UNCTAD // https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf, дата обращения 02.11.2020.

Yamal LNG – Proving Our Commissioning Standards in Extreme Circumstances (2018) // Total. March 2018 // http://ep-recit.total.com/en/yamal_lng, дата обращения 11.10.2020.

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-5

European Oil & Gas and Energy MNCs in Russia: Innovation Factor

Ivan A. MESHKOV

Degree-seeking Applicant

Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences, 117997, Profsoyuznaya St., 23, Moscow, Russian Federation

E-mail: meshkov.vania@gmail.com

ORCID: 0000-0003-2829-0524

CITATION: Meshkov I.A. (2020) European Oil & Gas and Energy MNCs in Russia: Innovation Factor. *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*, vol. 13, no 6, pp. 84–102 (in Russian). DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-5

Received: 10.11.2020.

ABSTRACT. *Multinational corporations (MNCs) are an important object of research. One of the aspects, which is studied, is their role and influence on the development of innovations in recipient countries. Direct investments from the European countries have the largest percentage in the overall stock of foreign investments in the Russian economy and energy sector, in particular. European oil&gas and energy MNCs, including BP, Total, Equinor, Shell, OMV, Eni, Enel, Fortum, Uniper have a long-term history of working in Russia, but mostly through bilateral partnerships with leading Russian players. European companies have provided their international experience and innovative approaches while working on joint ventures, as well as support several Russian universities and research centers through corporate social responsibility projects, which are, nevertheless, quite limited. In order to increase the innovational effect of European MNCs' activity in Russia it seems reasonable to develop "open" approach based on innovation and production clusters, which include small and medium enterprises, instead of developing relations in "closed" communication networks. One of the examples of "open" approach is the*

activity of the Italian Enel. Transition of the European economy to low carbon state (including the energy transition), changes in the strategic priorities of the European oil&gas and energy MNCs may have risks for the Russian energy sector (including the trans-border carbon tax) as well as provide new opportunities for technological cooperation in the segments of alternative, hydrogen energy and others. Development of clusters may become one of the ways to reconfigure foreign investments, but the specifics of certain locations are to consider. Russian MNCs may also seize the moment to increase and diversify their presence in Europe.

KEY WORDS: *Europe, innovations, oil and gas, energy, multinational corporations, MNC, foreign direct investments, clusters*

References

Agreement Signed with Almaz-Antey to Produce Subsea Production Equipment (2019). *Gazprom*, February 14, 2019. Available at: <https://www.gazprom.ru/>

press/news/2019/february/article474888/, accessed 24.11.2020 (in Russian).

All Alone. Gazprom Neft Will Carry on the Development of Meretoyahaneftgaz without Shell (2020). *Neftegaz.ru*, April 14, 2020. Available at: <https://neftgaz.ru/news/Geological-exploration/542099-samostoyatelno-gazprom-neft-prodolzhit-realizatsiyu-proekta-meretoyakhaneftgaz-bez-shell/>, accessed 11.05.2020 (in Russian).

Buzovskiy V.V., Konoplyanik A.A. (2016) Analysis of Rosneft and Gazprom's Strategies of the Development of the Arctic Shelf. *Gas Industry*, no 12(746), pp. 16–23. Available at: <https://neftgas.info/upload/iblock/f48/f48f625b47c6759e5cbff0d300d24b1e.pdf>, accessed 15.10.2020 (in Russian).

Cassiolato J., Zucoloto G., Dinesh A., Liu X. (eds.) (2014) *Transnational Corporations and Local Innovation*, Routledge India.

Csizmadia P., Illesy M., Iwasaki I., Marko C., Saas M., Szanyi M. (2009) Clusters and the Development of Supplier Networks for Transnational Companies. *Institute for World Economics Hungarian Academy of Science*. Working Paper. No 187.

De Beule F., Van Den Bulcke D., Zhang H. (2008) The Reciprocal Relationship between Transnationals and Clusters: A Literature Review. *Handbook of Research on Cluster Theory*, pp. 219–233. Available at: https://www.researchgate.net/publication/287639648_The_reciprocal_relationship_between_transnationals_and_clusters_A_literature_review, accessed 30.11.2020.

Diyakonov Yu. (2020) The Italian Enel Shifts to the Renewable Energy in Russia. *Vedomosti*, February 20, 2020. Available at: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2020/02/19/823449-italyanskaya-enel>, accessed 20.09.2020 (in Russian).

Dominguez-Jimenez M., Poitiers N. (2020) FDI Another Day: Russian Re-

liance on European Investment. *Bruegel*, February 17, 2020. Available at: <https://www.bruegel.org/2020/02/fdi-another-day-russias-reliance-on-european-investment/>, accessed 07.11.2020.

Enel Consolidated Annual Report 2019 (2020). *Enel*. Available at: https://www.enel.com/content/dam/enel-com/documenti/investitori/informazioni-finanziarie/2019/annuali/en/annual-report_2019.pdf, accessed 03.11.2020.

Fadeeva A. (2020) KPMG Valued the Damage to Russia from the EU Trans Border Carbon Tax. *RBC*, November 25, 2020. Available at: <https://www.rbc.ru/business/07/07/2020/5f0339a39a79470b2fdb51be>, accessed 07.11.2020 (in Russian).

Foreign Sector Statistics (2020). *Russian Central Bank*. Available at: https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/, accessed 07.11.2020 (in Russian).

Grishevenko E. (2019) Technology Transfer in the Oil and Gas Sector. *Nezavisimaya gazeta*, February 2, 2019. Available at: https://www.ng.ru/ng_energiya/2019-02-11/14_7504_transfer.html, accessed 07.11.2020 (in Russian).

Hazagaeva Yu. (2020) The Head of Shell in Russia: Uncertainties Will not Make Us Leave Russia. *TASS*, June 29, 2020. Available at: <https://tass.ru/interviews/8819997>, accessed 07.11.2020 (in Russian).

Innovations in Russia – Exhaustless Source of Growth (2018). *McKinsey Innovation Practice*. July 2018. Available at: https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Russia/Our%20Insights/Innovations%20in%20Russia/Innovations-in-Russia_web_lq-1.ashx, accessed 15.09.2020 (in Russian).

Innovations Should Correspond with Capabilities (2010). *Salym Petroleum*, August 11, 2010. Available at: <https://salym-petroleum.ru/media/publications/innovatsii-dolzhen-sootvetstvovat-potrebnostyam/>, accessed 11.10.2020 (in Russian).

Inspire Discoveries (2019). *Enel Russia*, November 29, 2019. Available at: https://www.enelrussia.ru/ru/stories/a201911-call_for_innovation.html, accessed 11.02.2020 (in Russian).

Kirichenko E.V. (ed.) (2010) *Novel Phenomena in the Global Technology: The Position of Russia*, Moscow: IMEMO RAN (in Russian).

Klinova M.V., Sidorova E.A. (2019) Western Economic Sanctions against Russia: The Development of the Situation. *Studies on Russian Economic Development*, no 3, pp. 159–170. Available at: <https://ecfor.ru/wp-content/uploads/2019/09/evolyutsiya-sanktsij-protiv-rossii-i-ih-posledstviya.pdf>, accessed 11.02.2020 (in Russian).

Krasinskaya A. (2019) The Development of the “Pobeda” Field Is not yet Justifiable. *Argus*, November 13, 2019. Available at: <https://www.argusmedia.com/ru/news/2014492>, accessed 04.11.2020 (in Russian).

Kuznetsov A.V. (2012) The Role of European MNCs in the Modernization of the Russian Economy: Regional Aspect. *Vestnik of State Registration Office at the Russian Ministry of Justice*, no 6, pp. 4–11 (in Russian).

Kuznetsov A.V. (2016) The Characteristics of the Multinational Corporations’ Foreign Investments’ Geography. *Baltic Region*, vol 8, no 3, pp. 30–44. Available at: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_26683136_41840798.pdf, accessed 04.11.2020 (in Russian).

Kuznetsova O.V. (2015) Stocks of Foreign Investments in the Russian Regions: Territorial Structure and Role of Foreign Capital. *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*, vol. 8, no 6, pp. 47–62. Available at: <https://www.ogt-journal.com/jour/article/view/217/216>, accessed 04.11.2020 (in Russian).

Nikitina I. (2020) Tyumen Region Will Create a United Oil Industry Cluster. *Rossiyskaya gazeta*, September 25, 2020. Availa-

ble at: <https://rg.ru/2020/09/25/reg-urfo/tiumenskij-region-sformiruet-edinyj-neft-epromyshlennyj-klast.html>, accessed 03.11.2020 (in Russian).

Nureev P.M., Petrakov R.M. (2016) Economic Sanctions against Russia: Expectations and Reality. *World of New Economy*, no 10(3), pp. 14–31. Available at: <https://wne.fa.ru/jour/article/view/78/79>, accessed 03.11.2020 (in Russian).

Map of Russian Clusters. Available at: <https://map.cluster.hse.ru/>, accessed 11.09.2020 (in Russian).

Meshkov I. (2019) Analysis of Cluster Initiatives in the Energy Sector of the EU. *Youth Technical Sessions Proceedings* (ed. Litvinenko V.), Saint Petersburg, pp. 45–49. DOI: 10.1201/9780429327070-7

Mudambi R., Narula R., Santangelo G.D. (2018) Location, Collocation and Innovation by Multinational Enterprise: A Research Agenda. *Industry and Innovation*, vol. 25, no 3, pp. 229–241. DOI: 10.1080/13662716.2017.1415135

Repsol Will not Join the JV with Gazprom Neft and Shell for Creation of a Exploration Cluster at Gydan Peninsula (2020). *Neftgaz.ru*, May 25, 2020. Available at: <https://neftgaz.ru/news/partnership/550428-repsol-ne-budet-uchastvovat-v-sp-s-gazprom-neftyu-i-shell-posozdaniyu-poiskovogo-klastera-na-pve-g/>, accessed 11.05.2020 (in Russian).

Russian Federation, Private Participation in Infrastructure, 1990–2020. *The World Bank*. Available at: <https://ppi.worldbank.org/en/snapshots/country/russian-federation>, accessed 02.11.2020.

Shlihter A. (2020) Corporate Business-strategies in Context of Sustainable Development. *World Economy and International Relations*, vol. 64, no 4, pp. 37–44 (in Russian). DOI: 10.20542/0131-2227-2020-64-4-37-44

Sidorova E.A. (2016) Russian Energy Sector under Western Sanctions. *International Trends*, no 1(44), pp. 143–155 (in Russian). DOI: 10.17994/IT.2016.14.1.44.11

Smorodinskaya N.V. (2013) Innovative Economy: From Hierarchy to the Network Paradigm. *Vestnik Institute of Economy RAS*, no 2, pp. 87–111. Available at: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_21101863_95933358.pdf, accessed 15.10.2020 (in Russian).

The Dean of a University at Saint-Petersburg Told Putin about Difficulties with Find Premises for a Project with Shell (2020). *TASS*, February 6, 2020. Available at: <https://tass.ru/ekonomika/7704273>, accessed 11.02.2020 (in Russian).

Vavina E. (2019) 20 Years of the Energy Sector in Russia – from RAO “UES Russia” to the Market Liberalization. *Vedomosti*, December 10, 2019. Available at: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2019/12/10/818261-20-elektroenergetiki>, accessed 15.10.2020 (in Russian).

Wind Energy Development Fund (2019). Available at: <https://mcwindenergy.com/about/>, accessed 15.09.2020 (in Russian).

World Investment Report (2020). *UNCTAD*. Available at: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf, accessed 02.11.2020.

Yamal LNG Project (2015). *Pro-gas.ru*. Available at: <http://pro-gas.ru/gas/jamal/>, accessed 15.10.2020 (in Russian).

Yamal LNG – Proving Our Commissioning Standards in Extreme Circumstances (2018). *Total*. March 2018. Available at: http://ep-recit.total.com/en/yamal_lng, accessed 11.10.2020.

Zaslavskij A. (2011) Foreign Companies and Russian Oil. *Pro et Contra*, September-October, pp. 40–50. Available at: https://carnegieendowment.org/files/ProEtContra_53_40-50.pdf, accessed 15.10.2020 (in Russian).

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-6

Деятельность иностранных военных компаний на постсоветском пространстве

Алексей Алексеевич КРИВОПАЛОВ

кандидат исторических наук, старший научный сотрудник, Центр постсоветских исследований

Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова РАН, 117997, Профсоюзная ул., д. 23, Москва, Российская Федерация

E-mail: krivopalov@centero.ru

ORCID: 0000-0002-7916-036X

ЦИТИРОВАНИЕ: Кривоपालов А.А. (2020) Деятельность иностранных военных компаний на постсоветском пространстве // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. Т. 13. № 6. С. 103–121. DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-6

Статья поступила в редакцию 01.10.2020.

АННОТАЦИЯ. В статье рассматриваются основные направления деятельности иностранных частных военных компаний (ЧВК) на постсоветском пространстве. Первые ЧВК возникли в 1960-е годы, однако современный рынок военно-охранных услуг сложился уже после окончания холодной войны. Распад СССР и Организации Варшавского договора (ОВД) обусловили создание обширного рынка вооружений. Крушение Советской армии и затяжной экономический кризис выбросили на социальное дно большое количество бывших военнослужащих, готовых предложить свои профессиональные навыки практически любому платежеспособному заказчику. Исчезновение биполярной системы международных отношений породило обширные зоны нестабильности. В основном они оказались локализованы в Африке, на Балканах и Ближнем Востоке. Описанная в трудах М. Вебера монополия государства на осуществление леги-

тимного насилия, как и некоторые другие сформулированные Вебером «идеальные типы», изначально относилась к области логических абстракций. Для многих периферийных регионов этот базовый признак государственного суверенитета в его «вестфальском» значении был еще менее актуален. Автор отмечает, что в крупнейших западных ЧВК больше не преобладает военно-охранная функция. Эти корпорации значительно диверсифицировали направления деятельности, предусмотрительно исключили слово «военный» из своих названий и сегодня оказывают заказчикам широкий спектр услуг от грузоперевозок и консалтинга до строительства и геологической разведки. В отличие от Ирака и Афганистана, постсоветское пространство не предоставляет западным ЧВК сколь-нибудь широкого поля для участия в миротворческих и контртеррористических операциях. Их вклад в боевую подготовку во-

оруженных сил Грузии, Украины и Азербайджана свелся лишь к нескольким эпизодам. Однако принципиально новым явлением стало постепенное проникновение в Центральноазиатский регион китайских военных компаний.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: ЧВК, внешняя политика, Россия, Китай, США, Ближний Восток, постсоветское пространство, Центральная Азия

В отечественной научной литературе тема частных военных компаний не относится к числу малоизвестных. Она стала предметом интереса как для политологов и экономистов, так и для правоведов, причем последних, как правило, интересуют проблемы нормативного регулирования наиболее деликатных аспектов работы военно-охранных компаний. Цель данной статьи состоит в том, чтобы в самом общем приближении и лишь в порядке постановки проблемы зафиксировать масштаб деятельности западных ЧВК в России и на постсоветском пространстве.

Хотя в современном общественном сознании понятие ЧВК тесно ассоциируется с наемничеством, в реальности по своему основному содержанию деятельность крупнейших военных компаний, работающих на западных рынках, все же достаточно далека от функции прокси-армии и даже не всегда может быть отнесена к тому, что обычно понимается под «мягкой силой». В Kellog, Brown and Root (KBR), Academi или DynCorp лишь относительно небольшая часть бизнеса связана с военной деятельностью, а те подразделения, что не вовлечены непосредственно в военно-охранную работу, могут быть вполне открыто представлены не только на постсоветском пространстве, но и на территории самой России.

Для созданных на Западе коммерческих военно-охранных структур пост-

советское направление составляет лишь незначительный сегмент в общемировом объеме их деятельности, а потому освещение данной темы на страницах статьи вынуждено подчиниться этим объективно существующим диспропорциям. Изолированное рассмотрение геополитического пространства бывшего СССР могло бы подкупить своим «россиецентризмом», но заложенное в подобном исследовательском приеме «оптическое искажение» представляется все же чрезмерным.

Зарождение феномена частных военных компаний

После 1945 г. развитие рынка ЧВК получило два основных импульса. Первым стала деколонизация, в результате которой на карте мира возникли обширные зоны нестабильности. Вторым – распад Советского Союза, когда из международных отношений исчезло сдерживающее начало, характерное для биполярности 1945–1989 гг. Распределение арсеналов Советской армии между бывшими союзными республиками, а также многократное количественное сжатие армий участников Организации Варшавского договора наводнили рынок дешевым поддержанным оружием. Внутри формирующейся отрасли военно-охранных услуг создалось избыточное предложение людей с практическими боевыми навыками. Согласно оценочным данным, до 30 тыс. граждан России на добровольных началах приняли участие в боевых действиях на территории республик бывшего СССР и в Югославии [Calazans 2016, p. 20]. Со своей стороны, вооруженные силы стран Западной Европы и США также столкнулись с прогрессирующим сокращением военных расходов, первыми жертвами которого, как правило, становились тыловые и

вспомогательные подразделения. В очагах конфликтов низкой интенсивности функции последних частично взяли на себя гражданские структуры. Нередко ЧВК выступали в качестве субподрядчиков в миротворческих операциях, проводимых с санкции ООН, – в тех случаях, когда по тем или иным соображениям было нежелательно привлекать «голубые каски».

Первой современной ЧВК считается компания WatchGuard, основанная в 1960 г. отставным британским офицером Д. Стирлингом. Приоритет Великобритании в данной области иногда ставится под сомнение. Некоторые исследователи отдают пальму первенства американской фирме DynCorp, ведущей свою историю с 1946 г., когда в результате слияния California Eastern Airways и Land-Air Inc возникло государственное предприятие по авиаперевозкам. Эта компания обеспечивала логистическую поддержку действий американской авиации во время военных конфликтов в Корее и Вьетнаме [Ahmedi B., Ahmeti B. 2018, р. 46]. В 1987 г. фирма была приватизирована и преобразована в известную сегодня корпорацию DynCorp [Коновалов, Валецкий 2013, с. 38].

Первый этап эволюции частного военного-охранного бизнеса пришелся на период деколонизации Африки. Падение власти европейской колониальной администрации породило «вакуум безопасности» во многих странах континента, охваченных гражданскими войнами и внутренними конфликтами. В то же время для крупных западных компаний территория Центральной Африки, Анголы и государств бассейна реки Конго по-прежнему оставалась объектом пристального интереса в качестве источников природных ресурсов и полезных ископаемых. Вслед за деколонизацией Экваториальная Африка пережила подлинный расцвет на-

емничества и стала полем деятельности для многих авантюристов, подобных Б. Денару и Ж. Шрамму.

Вместе с тем определение термина «наемник» в 1960–1970-е гг. оказалось несколько размыто вследствие практики обмена военным персоналом по официальным межправительственным контрактам. «Известно, что британские офицеры и солдаты направлялись для временной службы к султану государства Оман» [Небольсина (2) 2018, с. 53]. Хрестоматийной оказалась и роль генерал-лейтенанта Д.Б. Глабба, известного как Глабб-паша, в создании в 1939–1956 гг. так называемого арабского легиона, ставшего затем основой армии Иордании.

Современные ЧВК можно разделить на несколько типов: 1) частных подрядчиков, обеспечивающих работу тыловой инфраструктуры вооруженных сил нанимающей стороны; они отвечают также и за хозяйственно-бытовое обслуживание войск, направленных в ту или иную горячую точку; 2) компании, выполняющие охранные функции, а также занимающиеся сопровождением различных военных и гуманитарных грузов; 3) компании, оказывающие консультационные услуги самого широкого типа; подобная деятельность может включать работу военно-инструкторских миссий, информационное и экспертное сопровождение политики в области военного строительства, помощь в подготовке и планировании операций, обеспечение нанимателя разведывательной информацией.

Согласно классификации, предложенной российским исследователем Р.В. Надтокой, к так называемым универсальным компаниям можно отнести, к примеру, Academi, Anubis Associates Limited, Argonautic Personal Protection and Defence Systems Ltd, ARGOS Security by, Maritime and Underwater Security Consultants, Engility Corporation,

G4S, Aegis Defence Services LLC, KBR International, DynCorp International, Northbridge Services Group Ltd. К специализированным консультативным ЧВК Надтока отнес Amalgamated Security Services, Constells Company, Bestia Risk Consulting AS, Black Pearl MSM, Prosegur Seguridad de Confianza, 3rg Associates Ltd, Marine Security International, AH Security, Arch Shipping FZ-LLC, IMI Security Service, Erinys International [Надтока 2018, с. 27].

В качестве примера успешной работы военно-инструкторской миссии обычно приводится деятельность американской ЧВК MPRI на Балканах в разгар войны в Боснии и Сербской Краине. В 1994 г. по приглашению правительства Ф. Туджмана сотрудники MPRI активно включились в строительство армии независимой Хорватии. В инструкторской работе было задействовано до 2 тыс. человек [Надтока 2018, с. 30]. При этом Министерство обороны США формально избежало прямого вовлечения в сербско-хорватский конфликт. В августе 1995 г. реорганизованная американскими инструкторами хорватская армия провела операцию «Буря», положившую конец существованию Сербской Краины.

В начале 1990-х гг. директором компании MPRI стал отставной американский генерал К. Вуоно [Nimkar 2009, pp. 8–9]. Как следует из многих источников, эта американская ЧВК в основном занималась подготовкой сержантского корпуса, а также снабжала хорватов необходимой разведывательной информацией со спутников и беспилотных летательных аппаратов. Как видно на примере хорватских событий, синтез в военном строительстве советских и западных подходов дал отличный результат. Даже при условии финансовой и организационной помощи Запада хорватам было бы неразумно в отпущенный им двухлетний срок

сходу приниматься за создание почти 300-тысячной армии, ориентируясь на образец НАТО. За столь короткое время американские военные советники при всем желании не имели возможности до основания перестроить ту военную организацию, что досталась Туджману в наследство от Югославской народной армии. Ввиду стремительно-го количественного сжатия восточноевропейских армий, рынок подержанного советского вооружения в начале 1990-х гг. был насыщен до предела. Это позволило Загребу приобрести широкую номенклатуру боевых систем по весьма умеренной стоимости. Город Книн, столицу разгромленной Сербской Краины, в августе 1995 г. штурмовала армия куда более «советская» по своим организационным формам и техническому оснащению, чем это могло показаться со стороны.

Таким образом, широко разрекламированный успех компании MPRI на Балканах требовал осторожного и взвешиваемого анализа, к которому, например, оказался совершенно не готов грузинский лидер М. Саакашвили, пожелавший с опорой на западные ЧВК в предельно сжатые сроки перестроить армию по уставам легкопехотных подразделений вооруженных сил НАТО. В преддверии войны 2008 г. эти имитационные решения, естественно, не обеспечили грузинской стороне радикального приращения военной мощи [Барабанов, Лавров, Целуйко 2009]. В 2014–2015 гг. американские инструкторы, работавшие на Украине, постепенно признали невозможность реконструкции массовой армии советского типа без многократного увеличения оборонного бюджета [Ducich, Minami, Riffin 2016].

В целом деятельность западных ЧВК носит более гибкий и вариативный характер. Они стараются избегать непосредственного вовлечения в бое-

вые операции. По сей день предметом научной дискуссии остается вопрос о том, насколько правомерно относить к разряду ЧВК те фирмы, что действуют на основании коммерческих договоров подряда и отвечают за тыловое обеспечение либо хозяйственное обслуживание своих вооруженных сил. Нелзя забывать, что перепоручение частным поставщикам задачи снабжения войск широко практиковалось еще на заре строительства национальных государств, когда практически не подвергалась сомнению описанная в трудах М. Вебера монополия государства на осуществление легитимного насилия в пределах его международно признанных границ [Вебер 1990].

Столь же важно провести грань между классическими ЧВК и теми военизированными структурами, что были созданы государственной волей в целях обхода международного законодательства. Большинство англосаксонских военно-охранных корпораций основным стимулом своего существования имеют извлечение коммерческой прибыли. Соединенные Штаты в своей деятельности на международной арене делают ставку на легально функционирующие корпорации, хотя истинный характер их действий на театре войны в Ираке и Афганистане может при этом не афишироваться. Основная же задача структур типа российской «Группы Вагнера» заключается в том, чтобы обходить ограничения, налагаемые международным военно-гуманитарным правом, особенно в той его части, что запрещает вербовку наемников и наемничество. В данном случае под вывеской ЧВК на театр боевых действий выдвигается, по сути, сухопутный аналог

каперов¹, хорошо известных по страницам истории борьбы великих европейских держав за морское и колониальное господство в эпоху Нового времени. Таким образом, западные ЧВК и российских «вагнеров» сложно сравнивать по критерию коммерческой прибыли.

ЧВК в современных политико-экономических условиях

В военных операциях, начатых по инициативе правительства США после 1990 г., доля участия гражданских субподрядчиков последовательно возрастала. Так, в 1990–1991 гг. во время конфликта в Персидском заливе соотношение регулярных войск и сотрудников гражданских частных компаний составляло приблизительно 50:1. Аналогичным было данное соотношение и в ходе американского вмешательства в конфликты на территории бывшей Югославии. В операциях по противодействию незаконному обороту наркотиков на территории Колумбии соотношение военнослужащих и сотрудников ЧВК сместилось к пропорции 5:1. Тенденция дальнейшей «приватизации» силового инструментария внешней политики становилась все более явной. Оборот средств одной лишь компании Halliburton по контрактам в Ираке и Афганистане оценивался в 11–13 млрд долл., что с поправкой на инфляцию примерно вдвое превосходило сумму затрат, понесенных США в ходе войны с Ираком в 1991 г. [Stanger, Williams 2006, pp. 4–5].

За последние 30 лет произошло стремительное расширение частной военно-охранной деятельности со стороны компаний, предоставляющих услуги как в

¹ Каперами именовались частные лица, ведущие морскую войну против торгового судоходства неприятеля на основании официального разрешения своего правительства; были известны также как *корсары* и *приватеры*. От классических пиратов отличались наличием «каперского свидетельства», дававшего частному судну законное право на участие в боевых действиях и в то же время ограничивавшего круг его военных целей.

зонах вооруженных конфликтов низкой интенсивности, так и в странах, охваченных процессом постконфликтного урегулирования. В качестве наиболее характерных примеров можно выделить войны на территории бывшей Югославии, а также в Афганистане, Демократической Республике Конго, Ираке, Сомали и Судане. Как правило, в таких конфликтах транснациональные частные компании обеспечивали работу тыла оккупационных либо миротворческих контингентов. Также по соглашению с правительством принимающей стороны они могли оказывать помощь в профессиональной подготовке местных силовых структур. Военизированные отряды ЧВК защищали комплексы зданий американского посольства в Кабуле и Багдаде, охраняли важнейшие объекты инфраструктуры, занимались разминированием, патрулированием дорог и сопровождением грузов на театре боевых действий [Cimini 2018; Swinyard-Jordan 2012]. В их распоряжении находились самые современные технические средства, позволявшие вести непрерывную разведку и осуществлять дистанционное огневое поражение. В некоторых случаях сотрудники ЧВК непосредственно включаются в боевые действия фактически на правах комбатантов.

С тех пор как в октябре 1993 г. в результате боя, завязавшегося между спецподразделением вооруженных сил США и отрядами местных жителей, в охваченном гражданской войной Могадишо было убито 18 американцев и 312 сомалийцев, прямое вовлечение регулярных войск в рутинные операции по поддержанию мира становилось для США все менее желательным.

В основных локальных конфликтах 2000–2010-х гг. бизнес транснациональных военных компаний представлял собой трихотомию, в которую были вовлечены страны-экспортеры, предоставляющие частные военно-охран-

ные услуги, страны-импортеры, нуждающиеся в таких услугах, и страны, являющиеся родиной сотрудников ЧВК. Регионы с дешевой рабочей силой выступали первоочередными объектами подобной вербовки. Так, в 2008 г. на территории Ирака действовало около 180 различных ЧВК, насчитывавших в общей сложности примерно 48 тыс. сотрудников. Соответственно, на территории Афганистана работали около 60 ЧВК и 18–28 тыс. сотрудников. В текущем 2020 г. в зоне оперативной ответственности Центрального командования вооруженных сил США на Ближнем Востоке было занято до 50 тыс. гражданских подрядчиков, из которых 40–45% являются гражданами США, в т. ч. 26 545 человек в Афганистане и 6 586 – в Ираке и Сирии [Peters 2020].

К 2008 г. примерный объем рынка частных военно-охранных услуг оценивался в 100–120 млрд долл. [Gomez del Prado 2008, p. 1]. В 2011 г. он достиг 132 млрд долл. и согласно прогнозу, сделанному в 2013 г., к 2019 г. он должен был увеличиться до 220 млрд долл. [Private Security 2013, p. 5].

В отличие от наемников, действовавших в Африке в 1960–1970-е гг., современные военно-охранные компании являются легальными коммерческими структурами. Однако понятие *легальный* в данном случае будет не тождественно понятию *легитимный*. Легитимация частной военно-охранной функции как со стороны экспортера, так и со стороны импортера имеет лишь условный и половинчатый характер. В противном случае подобная деятельность не требовала бы постоянного и настойчивого размежевания с наемничеством. Современные военные компании получают контракты от правительств, частных фирм, межправительственных и неправительственных организаций. При урегулировании так называемых вооруженных конфлик-

тов низкой интенсивности сотрудники ЧВК, как правило, привлекаются по контракту в качестве гражданских лиц, хотя при этом они могут быть экипированы как настоящие военнослужащие.

Передача на внешний подряд тех основных функций, что традиционно были закреплены за армией и полицейскими силами, размывает границы между государственными органами и коммерческим сектором [Ahmeti B., Ahmeti B. 2018, р. 45]. «Не только количество и многообразие конфликтов, – писал Дж. Бест, известный британский исследователь международного гуманитарного права, – стали таковы, что перестали поддаваться четкому юридическому описанию, но и выражения, употребляемые в Уставе ООН, который государства были не склонны открыто нарушать, заставляли последние прибегать к терминологии, которая всем, кроме посвященных в дела ООН, казалась искусственной и фальшивой. Старомодные формальные объявления войны после 8 августа 1945 г., когда Советский Союз объявил войну Японии, вышли из употребления. <...> Само слово «война» стало нежелательным в официальной речи» [Бест 2010, с. 358].

В наше время, несмотря на сохранение у ведущих государств мира значительных военных возможностей, демилитаризация как социально-психологическое явление распространилась среди стран «золотого миллиарда» практически повсеместно. Западное общество, некогда воспитанное на культе воинской доблести, повсеместно отвергает насилие. Его «болевого порог» низок. По всей видимости, вопреки подспудному желанию противопоставить себя в этом смысле Западу, с некоторыми нюансами по схожей траектории следует и россий-

ский социум. «Данные новой семейной демографии, – предположил Э. Люттвак, ведущий американский эксперт в области соотношения внешней политики, стратегии и дипломатии, – свидетельствуют, что ни одна из развитых стран с низким уровнем рождаемости больше не может играть роль классической великой державы: ни США, ни Россия, ни Британия, ни Франция, ни тем более Германия и Япония. Иные из них еще обладают атрибутами военной силы или экономической базой для развития военного потенциала, но их общество настолько не переносит жертв, что в действительности демилитаризовано или близко к этому» [Люттвак 2012, с. 101]. Нечто подобное с высокой долей вероятности в недалеком будущем ожидает Китай.

Некоторые предпосылки подобной психологической «демилитаризации» можно было наблюдать уже в позднем СССР. Так, в ходе Афганской войны 1979–1989 гг. советские безвозвратные потери, очевидно, не достигали критического порога и едва ли превышали 1 000 человек в год. В то же время даже такой урон казался широким массам неприемлемым. Можно предположить, что именно нежелание повторять негативный советский опыт подтолкнуло военно-политическое руководство России к тому, чтобы максимально ограничить численность сухопутного контингента, направленного в Сирию. Широкой практикой стало использование сотрудников так называемых частных военных компаний фактически в качестве полевых войск². Как ни цинично, гибель бойца «Группы Вагнера» вызывает значительно меньший негативный резонанс по сравнению с гибелью кадрового военнослужащего.

2 Рождественский И., Баев А., Русева П. (2016) Призраки войны: как в Сирии появилась российская частная армия // РБК. 25 августа 2016 // <https://www.rbc.ru/magazine/2016/09/25/bac4309a79476d978e850d>, дата обращения 30.11.2020.

Согласно оценочным данным, несмотря на кризисные явления в мировой экономике, рынок частных военных охранных услуг демонстрирует устойчивый рост [Ahmedi B., Ahmeti B. 2018, pp. 44–45]. Наиболее крупными транснациональными военными компаниями остаются Academi, G4S и MPRI³ [Надтока 2018, с. 28]. MPRI в июне 2000 г. была куплена компанией L-3 Communications. Затем, в 2012 г., выделена из нее под названием Engility Corporation. Наконец, в сентябре 2018 г. Engility была куплена Science Applications International Corporation (SAIC)⁴.

С окончанием холодной войны на планете удвоилось количество так называемых внутренних конфликтов. Разлом биполярного стержня опасно расшатал сложившуюся в 1945 г. систему международных отношений. В годы холодной войны внутренние кризисы и вооруженные конфликты нередко сотрясали развивающиеся страны Третьего мира. Однако взаимные опасения сверхдержав в отношении угрозы неконтролируемой эскалации любого регионального противостояния невольно оказывали на их участников умиротворяющее воздействие. Относительный мир выступал побочным продуктом стратегического баланса сил и вытекавшего из него дуализма в системе международных отношений.

Ближайшей к границам России зоной активных действий ЧВК остается Афганистан. На Западе в названиях ЧВК в XXI в. стало принято избегать слова «военный», дабы не допускать нежелательных ассоциаций с наемничеством. Характерно, что на сайте Сток-

гольмского международного института исследования проблем мира (SIPRI) ЧВК дипломатично именуются Private Security Companies⁵. Слово *Military* в их названии опускается. Детище Э. Принса, печально известная по иракским событиям компания Blackwater, раздробилась на отдельные подструктуры и сменила вывеску. Компания Academi, формальный наследник Blackwater, насколько можно судить по официальным источникам, вообще не занимается работой по вербовке наемников, переклотившись на американский внутренний рынок. В области частых военных охранных услуг сегодня работает фирма Greystone Ltd. Название Blackwater сохранилось за подразделением, занимающимся консалтингом и внедрением новых технических средств, в первую очередь беспилотных летательных аппаратов⁶. Распространившаяся мода на эвфемизмы в названиях военных компаний пока что обходит Россию стороной. Причина этого, по всей видимости, кроется в сравнительно большей благосклонности российского общества ко всему так или иначе связанному с ратным трудом.

ЧВК на постсоветском пространстве

Общая разбалансировка системы международных отношений, последовавшая за окончанием холодной войны, транснационализация мировой экономики и победа идей глобализации на фоне прогрессирующего хаоса во многих развивающихся странах обуслови-

3 Top 14 Private Military Companies (2020) // ОМК, May 12, 2020 // <https://www.operationmilitarykids.org/private-military-companies/>, дата обращения 30.11.2020.

4 <https://saic.com/>, дата обращения 30.11.2020.

5 Private Security Companies // SIPRI // <https://www.sipri.org/research/conflict-peace-and-security/trends-armed-conflicts/private-security-companies>, дата обращения 30.11.2020.

6 <https://www.academi.com/>, дата обращения 30.11.2020.

ли расцвет ЧВК. С 1990 по 2007 г. количество крупных компаний, работавших на рынке безопасности, увеличилось с нуля до примерно 120 [Turzi 2019, p. 5].

И все же постсоветское пространство – не самая благоприятная арена деятельности частных военно-охранных компаний. В непосредственной близости от границ России отсутствуют пресловутые *failed states* и не существует «вакуума власти» как системного явления. Активная вовлеченность в дела региона мощных наднациональных интеграционных структур, военных блоков и таких крупных держав, как Россия и Китай, оставляет не так много пространства для работы внесударственных игроков. В отличие от многих регионов Третьего мира, крупному транснациональному бизнесу на большей части постсоветского пространства нет нужды прибегать к услугам частных военно-охранных фирм. В границах бывшего СССР не развернуты миротворческие миссии ООН, и, следовательно, указанное направление работы ЧВК также оказывается невос требованным.

Деятельность западных ЧВК на постсоветском пространстве ограничена достаточно тесными рамками. Члены НАТО и Евросоюза из числа прибалтийских республик в политическом смысле стремятся дистанцироваться от Москвы. Однако их военные возможности, как и внешнеполитические амбиции, весьма умеренны. Командование вооруженных сил НАТО в рамках «Концепции передового присутствия и усиления» планомерно осуществляет подготовку территории прибалтийских стран к приему и размещению дополнительных войск на случай гипотетического конфликта с Россией [Hicks, Conley 2016, pp. 18–19]. В вопросах оборонного строительства Латвия, Литва и Эстония всецело полагаются на помощь старших партнеров по Северо-

атлантическому Альянсу, которые действуют там совершенно открыто и не имеют необходимости использовать ЧВК в качестве инструмента для расширения своего военного присутствия.

В Грузии и на Украине, т. е. в государствах, настроенных к России недружественно, но и не входящих в состав НАТО и Евросоюза, западные ЧВК временами привлекались для обслуживания военно-инструкторских миссий. В 2004–2008 гг. правительство Грузии привлекло к сотрудничеству такие ЧВК, как American Systems, Cubic Corporation, Kellogg, Brown and Root, MPRI из Соединенных Штатов, а также Defensive Shield и Global CST из Израиля [Надтока 2018, с. 37]. Американские компании в основном ограничивались общим консультированием, а также обучением грузинских спецподразделений. Израильские же компании в первую очередь занимались подготовкой младшего офицерского и сержантского состава, а также оказывали грузинам помощь в планировании предстоявших операций [Барабанов, Лавров, Целуйко 2009, с. 28].

Накануне Пятидневной войны 2008 г. Cubic Corporation налаживали систему связи грузинских вооруженных сил. KBR трудилась в сфере строительства и снабжения. Контракт на подготовку миротворческого контингента Грузии для участия в операциях на территории Ирака и Афганистана получила американская компания MPRI, что впоследствии дало повод для обвинений Правительства США в подготовке операции по штурму южноосетинской столицы. Однако, по мнению некоторых российских экспертов, развитие обстановки противоречило данной точке зрения. Американцы не были посвящены в подробности предстоящей военной операции в Цхинвали, что и доказывала их запоздавшая реакция на августовские события 2008 г.

Американцы даже не успели эвакуировать технику и персонал своей военно-инструкторской миссии. Более того, грузинские силы, занятые миротворческой операцией в Ираке, не были своевременно возвращены в Грузию для участия в предстоящем наступлении против Южной Осетии [Коновалов, Валецкий 2013, с. 104–105].

С другой стороны, прямое отношение к развернувшемуся наступлению грузинской армии имела израильская компания Defensive Shield. Согласно докладу шведского Государственного института оборонных исследований (FOI), глава этой компании генерал Г. Хирш в прошлом был командиром 91-й дивизии ЦАХАЛ и одним из руководителей операции в Южном Ливане в 2006 г. Его подчиненные выполнили часть штабной работы при планировании штурма Цхинвали. Многие сотрудники компании находились в Грузии в качестве инструкторов и даже приняли личное участие в боевых действиях [Коновалов, Валецкий 2013, с. 105–106].

Также, согласно непроверенным данным, в 2014 г. на Яворовском полигоне во Львовской области неустановленная ЧВК тренировала украинский батальон специальных операций. Маловероятно, что западные ЧВК принимали непосредственное участие в боевых действиях на Донбассе, однако Правительство Украины в принципе могло прибегнуть к консультациям и услугам таких структур, как Academi, DynCorp, Erinyes, Glacier Technology Solutions LLC, G4S, TorchStone Page, L-3, Leidos, BSK International Military and Special Security, Omega Consulting [Надтока 2018, с. 39–40].

«Еще с 1992 г. в столице Украины начал действовать филиал самой большой по численности ЧВК – G4S. Еще один гигант военного бизнеса – L3 – занималась организацией безопасности мобильной связи и информационных ком-

муникаций. Корпорация Leidos также работала в этой стране. <...> Если до 2014 г., – как полагают отечественные эксперты, – Украина интересовала зарубежных подрядчиков главным образом как источник качественного и относительно дешевого персонала, то государственный переворот и последовавшие за этим события позволили им выйти на этот рынок в новом качестве – подрядчиков, выполняющих конкретные функции» [Курылев, Мартыненко, Пархитко, Станис 2017, с. 141].

В том затруднительном положении, в котором оказалась Украина с началом восстания на Донбассе, даже самая широкая помощь западных военных компаний не обещала благоприятного прогноза. Задачи, неожиданно вставшие перед вооруженными силами страны в связи интенсивными боевыми действиями в плотной индустриальной и городской застройке, требовали развертывания крупных общевойсковых соединений. Подобно тому, как спецназ не может стать альтернативой сухопутным силам общего назначения, военно-инструкторские миссии иностранных ЧВК не могли служить адекватной заменой мобилизационному механизму украинской массовой армии, насквозь проржавевшему за четверть века независимости.

Для иллюстрации примерного объема ресурсов, гипотетически необходимых для полномасштабного вовлечения западных ЧВК в так называемую антитеррористическую операцию на востоке Украины, следует подчеркнуть, что в 2010 г. Министерство обороны США должно было выплатить своим гражданским подрядчикам на иракском театре боевых действий 15,4 млрд долл., а на Афганском – 11,8 млрд долл. Только подготовка афганских полицейских сил обошлась Правительству США примерно в 6 млрд долл. При этом в Ираке находилось 64 253 человек гражданского

персонала и 45 660 военнослужащих, а в Афганистане – 9 339 человек гражданского персонала и 99 800 военнослужащих [Swartz, Swain 2011, pp. 19, 24]. Таким образом, привлечение зарубежных ЧВК в сколь-нибудь широких масштабах потребовало бы от киевского правительства астрономических по меркам Украины средств, которые минимум в 3–4 раза превысили бы ее совокупный годовой военный бюджет [Факон 2017].

В случае со странами, многосекторность политики которых не несет в себе непосредственной угрозы государственным интересам России, западные ЧВК могли привлекаться для помощи в обслуживании вооружения и боевого снаряжения, закупленного у нероссийских производителей. В 2004–2006 г. Academi тренировала спецназ Военно-морского флота Азербайджана [Надтока 2018, с. 36]. Судя по всему, такое взаимодействие не предусматривало участия привлеченных специалистов в оперативном планировании, обмене разведывательными данными и разработке практических шагов в военном строительстве. Как бы то ни было, в решениях азербайджанского правительства проследивалась большая осторожность и нежелание лишиться раз раздражать Москву демонстративным расширением контактов с западными ЧВК. В последние годы в странах, входящих в Организацию договора о коллективной безопасности (ОДКБ), в частности в Казахстане, все чаще раздаются призывы к легализации ЧВК⁷.

С другой стороны, концерн Halliburton и его дочерняя строительная компания Kellogg, Brown and Root (KBR)

[Коновалов, Валецкий 2013, с. 39] занимались разработкой нефтегазового месторождения Тенгиз в Казахстане⁸. Специалисты этой же фирмы в начале 2000-х гг. осуществляли подъем затонувшей подводной лодки К-141 «Курск». Компания KBR на основании межправительственного соглашения 2009 г. осуществляла переброску грузов для армии США в Афганистан при поддержке ОАО «РЖД». Для этих целей в Ульяновске был создан транзитный центр, в чем важную роль также играла KBR [Коновалов, Валецкий 2013, с. 43]. В разработке нефтяных запасов Каспия с KBR столь же активно сотрудничал Азербайджан⁹.

Как уже отмечалось выше, современные ЧВК по возможности стараются исключить слово «военный» из своих официальных названий. Также они стремятся избегать ассоциаций с наемничеством. Большинство сотрудников ЧВК работают в принимающих странах на основании долгосрочных контрактов в качестве советников и технических специалистов, а не прямых комбатантов. В то же время, затрагивая вопросы мотивации, непросто провести четкую грань между наемниками, иностранными добровольцами и сотрудниками ЧВК [Коновалов, Валецкий 2013, с. 57]. Согласно наблюдению М.А. Небольсиной, «в Модельном законе СНГ «О противодействии наемничеству» (2005) была предпринята попытка законодательно карать за «экспорт» наемнических услуг. При этом внутреннее наемничество оказалось за рамками внимания» [Небольсина (1) 2018, с. 153].

7 Королёв А. (2018) Появятся ли в Казахстане свои «солдаты удачи» // 365info.kz // <https://365info.kz/2018/02/poyavyatsya-li-v-stranah-odkb-svoi-soldaty-udachi>, дата обращения 30.11.2020.

8 KBR to Provide Engineering Services for North Caspian Operating Company (2017) // KBR, March 1, 2017 // <https://www.kbr.com/ru/insights-events/press-release/kbr-provide-engineering-services-north-caspian-operating-company>, дата обращения 30.11.2020.

9 KBR and SOCAR Announce New Engineering Joint Venture in Azerbaijan (2015) // KBR, March 27, 2015 // <https://www.kbr.com/ru/insights-events/press-release/kbr-and-socar-announce-new-engineering-joint-venture-azerbaijan>, дата обращения 30.11.2020.

В советское время безраздельная и ревниво оберегаемая монополия тоталитарного государства на насилие заведомо исключала возникновение рынка военно-инструкторских услуг. Сегодня в России зарегистрированы около 20 тыс. частных охранных предприятий и примерно 4 тыс. крупных служб безопасности [Коновалов, Валецкий 2013, с. 100]. Российский сегмент рынка частных военно-охранных услуг все еще достаточно узок, но те немногие компании, что существуют на нем, проявляют большую активность. Помимо участия в боевых действиях в Сирии и на Донбассе, они выступают в качестве советников Правительства Судана и Центральной Африканской Республики.

Отечественные эксперты не раз отмечали, что даже при кажущейся коммерческой автономности ЧВК, «<...> их действия находятся в прямой политической зависимости от интересов государств на мировой арене. <...> Если мы признаем, что наемничество и деятельность ЧВК – разные явления, то получается, что правовой статус ЧВК не определен и не установлен из-за пробелов в действующем законодательстве» [Курылев, Мартыненко, Пархитко, Станис 2017, с. 131, 135].

«Частная военная деятельность и частная охранная деятельность, – полагает отечественный правовед А.Г. Волеводз, – существенно отличаются друг от друга как на практике, так и по правовому регулированию. Во многих странах законодательно частная военная деятельность не разрешена, в то время как частная охранная деятельность законодательно урегулирована (Россия и другие государства – участники СНГ). В некоторых государствах на законодательном и практическом уровне эти два вида деятельности не различаются (США, Великобритания). В странах, где допускается частная военная деятельность, разрешен ее экспорт – оказа-

ние военных услуг за пределами территории государства, в котором зарегистрировано частное военное предприятие, оказывающее такие услуги» [Волеводз 2012, с. 236].

По своей типологии российские ЧВК неоднородны. Получившая широкую известность «Группа Вагнера» более напоминает наемное войсковое соединение. Возможности «вагнеров» в Сирии, как можно предположить, примерно соответствуют уровню батальонной тактической группы. В то же время компания «РСБ-групп» куда больше напоминает типичную западную ЧВК. Российские военные компании отличаются от западных, во-первых, более выраженной тенденцией к непосредственному участию в боевых действиях; во-вторых, в их деятельности преобладает элемент идеологической мотивации; в-третьих, по сравнению с большинством западных компаний, российские ЧВК менее склонны к работе в сферах вспомогательного и логистического обеспечения. На пути легализации ЧВК в России лежат такие препятствия, как бюрократическая конкуренция между различными силовыми структурами за прямой контроль над подобными объединениями и четкое осознание высшими политическими кругами того факта, что для государственных интересов страны более полезен теневой и неофициальный статус ЧВК [Østensen, Bukkvoll 2018, p. 35].

Поиск следов ЧВК в чем-то подобен геологическому поиску алмазов по следам сопутствующих пород – ярким и хорошо заметным пиропам. Чтобы оценить масштабы деятельности западных ЧВК на постсоветском пространстве, нельзя ограничиваться одной лишь официальной информацией на интернет-сайтах этих организаций. Если компании, преимущественно занимающиеся консалтингом, свободно публикуют свои аналитические об-

зоры, то фирмы, специализирующиеся на военно-инструкторской работе, или аналогичные подразделения внутри многопрофильных корпораций, размещают такую информацию крайне неохотно. Подробности технической помощи, оказываемой армиям принимающей стороны, также, как правило, освещаются очень скупо. На постсоветском пространстве, где прямое либо опосредованное военно-стратегическое присутствие Запада с точки зрения российских интересов воспринимается негативно, любые признаки подобной деятельности быстро получают стигму наемничества.

Серьезная перспектива расширения деятельности отечественных ЧВК на постсоветском пространстве может лежать в плоскости тылового обеспечения как самой Российской армии, так и союзников Москвы по ОДКБ [Петров 2016]. До настоящего времени транспортно-логистическая ниша оставалась для российских ЧВК сравнительно мало востребованной. «Исключительно интересным примером привлечения странами НАТО частного подрядчика для обслуживания своих логистических потребностей, – полагают отечественные военные эксперты, – является компания Ruslan Salis GmbH. Это зарегистрированное в Германии совместное российско-украинское предприятие (со стороны Украины его совладельцем выступает ГП «Антонов», а со стороны России – группа компаний «Волга – Днепр»; эти две компании являются крупнейшими в мире операторами грузовых самолетов Ан-124 «Руслан»). При этом, несмотря на вызванное украинским кризисом противостояние России и НАТО, с одной стороны, и Украины и России – с другой, НАТО по-прежнему продолжает привлекать эту компанию к обслуживанию своих транспортных потребностей, а ГП «Антонов» и «Волга – Днепр»

продолжают партнерские отношения» [Басько, Петров 2016].

В последние годы на рынок ЧВК постепенно выходит Китай. Экономическая экспансия Пекина в Центральной Азии вызывает у местного населения противоречивые чувства. Нередкими стали акты насилия в отношении китайцев. В прошлом, когда возникала потребность в защите граждан КНР, работавших, к примеру, в Африке, Китай предпочитал обращаться за содействием к западным ЧВК. Но после 2013 г., когда правительство КНР провозгласило инициативу «Один пояс – один путь», был взят курс на создание собственных военно-охранных структур.

К примеру, в одной только Киргизии работает более 400 местных частных охранных предприятий, а также 574 китайские фирмы. По многим причинам китайцы предпочитают не пользоваться услугами местных охранных предприятий, а потому с нарастающим размахом привлекают в Центральную Азию военные компании, созданные в Китае. Наиболее крупная из них – Zhongjun Junhong – насчитывает 281 человек и возглавляется отставным полковником китайской Народно-освободительной армии. Примерно в это же время Э. Принс, бывший основатель Blackwater, открыл в Гонконге фирму Frontier Services Group. Ее основная задача сводится к обеспечению работы китайцев в Африке и Центральной Азии, для чего в Синьцзян-Уйгурском автономном районе и провинции Юньнань было начато строительство соответствующих учебных центров [Yau Tsz Yan 2019].

Тема деятельности транснациональных ЧВК сильно политизирована. Когда средства массовой информации используют словосочетание ЧВК, воображение обычно рисует отряд вооруженных до зубов наемников из Blackwater,

которые выступают в тандеме с вооруженными силами США. Разница между понятиями «сотрудник частной военно-охранной фирмы», «доброволец» или «наемник», подобно тому, как в зависимости от контекста в XX в. трактовались понятия «партизан» и «бандит», остается политически детерминированной. Негативные коннотации относятся к «чужим» и никогда не применяются по отношению к «своим». Для демилитаризованных в психологическом смысле западных обществ с низким «болевым порогом» требование минимизации потерь стало практически универсальным. Все это подогревало спрос на услуги частных военно-охранных фирм.

Вместе с тем сфера ответственности современных западных ЧВК крайне разнообразна. Военно-инструкторская работа постепенно перестает быть основой их бизнеса. Большая часть деятельности гигантов этого специфического рынка имеет не просто подчеркнуто легальный, но и вполне мирный характер. Halliburton поднимала погибшую российскую субмарину К-141 со дна Баренцева моря, ее дочерняя структура, компания Kellogg Brown and Root, по соглашению с правительствами Азербайджана и Казахстана занималась освоением нефтяных месторождений на Каспии, а в период потепления российско-американских отношений при Д.А. Медведеве в 2009 г. осуществила реконструкцию американского транспортного терминала в Ульяновске, обслуживавшего американскую группировку в Афганистане. Таким образом, речь идет вовсе не о той деятельности, что в обыденном сознании ассоциируется с транснациональными военными корпорациями.

На постсоветском пространстве государства стремятся к тому, чтобы ограничить вербовку наемников и наемничество. Однако ЧВК существуют

в иной системе координат. Их деятельность легальна, хотя и не вполне легитимна. Немногочисленные российские ЧВК, как правило, настолько отличаются от западных по мотивам и внутреннему содержанию своей работы, что прямое их сопоставление вызывает известные трудности. На фоне классических западных военных компаний «Группа Вагнера» стала явлением, скорее, аномальным.

Перспективным направлением работы транснациональных ЧВК становится защита бизнес-интересов, охрана жизни и собственности граждан КНР в Центральной Азии, когда после 2013 г. в связи с инициативой «Один пояс – один путь» резко активизировалось экономическое проникновение Китая в этот регион. Рынок китайских ЧВК стремительно расширяется, но на данном этапе китайцы пока еще не готовы дать ответ на весь спектр вызовов с опорой исключительно на собственные силы.

Для западных структур частная военно-инструкторская и охранная деятельность на постсоветском пространстве остается возможной при решении весьма узкого диапазона задач. Такая работа не афишируется и плохо прослеживается по официальным источникам. Нередко о ней становится известно лишь постфактум, когда стихает очередной вооруженный конфликт.

Список литературы

Барабанов М.С., Лавров А.В., Целуйко В.А. (2009) Танки августа. Сборник статей. М.: Центр анализа стратегий и технологий.

Басько А.П., Петров А.М. (2016) Опыт снабжения частными военными компаниями ЧВК за рубежом и его применение в России // Макаров А.Д., Целыковских А.А. (ред.) Региональные аспекты управления, экономики и

права Северо-Западного федерального округа России. СПб.: Своё издательство. С. 28–32.

Бест Д. (2010) Война и право после 1945 г. М.: ИРИСЭН, Мысль.

Вебер М. (1990) Политика как призвание и профессия // Избранные произведения. М.: Прогресс. С. 644–706.

Волеводз А.Г. (2012) Международно-правовое регулирование деятельности частных военных и охранных предприятий (ЧВОП): современный этап международного правотворчества // Библиотека криминалиста. Научный журнал. № 1. С. 233–251 // <https://mgimo.ru/upload/iblock/490/490dced391b70ac3ac33ea729793931e.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

Коновалов И.П., Валецкий О.В. (2013) Эволюция частных военных компаний. Пушкино: Центр стратегической конъюнктуры.

Курылев К.П., Мартыненко Е.В., Пархитко Н.П., Станис Д.В. (2017) Феномен частных военных компаний в военно-силовой политике государств в XXI в. // Вестник международных организаций. Т. 12. № 4. С. 130–149. DOI: 10.17323/1996-7845-2017-04-130

Люттвак Э. (2012) Стратегия. Логика войны и мира. М.: Университет Дмитрия Пожарского.

Надтока Р.В. (2018) Симфония войны: частные военные компании и наёмники в современных вооружённых конфликтах. Ставрополь: Логос.

Небольсина М.А. (1) (2018) Регулирование деятельности частных военных компаний. М.: Международные отношения.

Небольсина М.А. (2) (2018) Роль наёмников как инструмента политики мировых держав (на примере Конголезского кризиса 1960–1967 гг.) // Международная аналитика. № 1(23). С. 52–64. DOI: 10.46272/2587-8476-2018-0-1-52-64

Петров А.М. (2016) Исследование перспектив применения частных во-

енных компаний для организации материально-технического обеспечения коллективных сил безопасности стран-членов Организации договора о коллективной безопасности // Макаров А.Д., Целиковских А.А. (ред.) Региональные аспекты управления, экономики и права Северо-Западного федерального округа России. СПб.: Своё издательство. С. 163–168.

Факон И. (2017) Оборонная реформа Украины: трудности и вызовы // Notes de l'Ifri. Russie. Nei. Visions. 101. Май // https://www.ifri.org/sites/default/files/atoms/files/facon_defense_ukrainienne_ru_2017.pdf, дата обращения 30.11.2020.

Ahmedi B., Ahmeti B. (2018) Private Armies in Contemporary International Politics // European Journal of Multidisciplinary Studies, vol. 3, no 3, pp. 45–55. DOI: 10.26417/ejms.v3i3.p45-55

Calazans E. (2016) Private Military and Security Companies: The Implications under International Law of Doing Business in War, Newcastle upon Tyne.

Cimini T. (2018) The Invisible Army: Explaining Private Military and Security Companies // E-International Relations, August 2, 2018 // <https://www.e-ir.info/2018/08/02/the-invisible-army-explaining-private-military-and-security-companies/>, дата обращения 30.11.2020.

Ducich N., Minami N., Riggin R. (2016) Transformative Staff Training in Ukraine // Military Review, vol. 96, no 6, pp. 44–51.

Gomez del Prado J.L. (2008) Impact in Human Rights of Private Military and Security Companies Activities // UN Working Group on the Use of Mercenaries. Global Research, October 11, 2008 // <http://www.privatesecurityregulation.net/files/Impact%20in%20Human%20Rights%20of%20Private%20Military%20and%20Security%20Companies%27%20Activities.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

Hicks K.H., Conley H.A. (2016) Evaluating Future U.S. Army Force Posture in Europe: Phase II Report // CSIS, June 29, 2016 // <https://www.csis.org/analysis/evaluating-future-us-army-force-posture-europe-phase-ii-report>, дата обращения 30.11.2020.

Nimkar R. (2009) From Bosnia to Baghdad. The Case for Regulating Private Military and Security Companies // *Journal of Public and International Affairs*, vol. 20, pp. 1–26 // http://www.meraki-labs.org/wp-content/uploads/2018/12/Policy_Global_YalePrinceton.pdf, дата обращения 30.11.2020.

Østensen A.G., Bukkvoll T. (2018) Russian Use of Private Military and Security Companies – the Implications for European and Norwegian Security // Norwegian Defence Research Establishment (FFI), September 11, 2018 // <https://www.cmi.no/publications/file/6637-russian-use-of-private-military-and-security.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

Peters H.M. (2020) Defense Primer: Department of Defense Contractors // Congressional Research Service, January 31, 2020 // <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF10600>, дата обращения 30.11.2020.

Private Security Services Industry (2013). *Securing Future Growth* // FICCI. Ernst and Young LLP, Kolkata.

Swartz M., Swain J. (2011) Department of Defence Contractors in Afghanistan and Iraq: Background and Analysis // Congressional Research Service, May 13, 2011 // <https://fas.org/sgp/crs/natsec/R40764.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

Stanger A., Williams M.E. (2006) Private Military Corporations: Benefits and Costs of Outsourcing Security // *Yale Journal of International Affairs*, Fall-Winter, pp. 4–5.

Swinyard-Jordan N. (2012) *The Role of Private Military Companies in a Counter-Insurgency Strategy*, Buckinghamshire New University. MSe Business Continuity, Security and Emergency Management.

Turzi M. (2019) The Effects of Private Military and Security Companies on Local Populations in Afghanistan. A Case-Study Based Analysis on the Impact of the Large Presence of Private Firms on Afghans // Quaderini di CRST, Pisa.

Yau Tsz Yan (2019) Chinese Private Security Moves into Central Asia // *The Diplomat*, July 3, 2019 // <https://thediplomat.com/2019/07/chinese-private-security-moves-into-central-asia/>, дата обращения 30.11.2020.

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-6

Activities of Multinational Military Companies in the Post-Soviet Space

Alexey A. KRIVOPALOV

PhD in History, Senior Researcher, Center of Post-Soviet Studies

Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences, 117997, Profsoyuznaya St., 23, Moscow, Russian Federation

E-mail: krivopalov@centero.ru

ORCID: 0000-0002-7916-036X

CITATION: Krivopalov A.A. (2020) Activities of Multinational Military Companies in the Post-Soviet Space. *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*, vol. 13, no 6, pp. 103–121 (in Russian). DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-6

Received: 01.10.2020.

ABSTRACT. *This article considers the main directions of the activities of Western private military companies (PMCs) in the post-Soviet space. The end of the USSR and the Warsaw Pact led to the creation of an extensive arms market. The collapse of the Soviet army and the prolonged economic crisis frustrated a large number of former military personnel and made them ready to offer their professional skills to almost any solvent customer. The decay of the bipolar system of international relations has created vast zones of instability, mostly localized in Africa, the Balkans, and in the Middle East. The military security function no longer prevails in the largest Western PMCs. These corporations have significantly diversified their activities, thoughtfully excluded the word “military” from their names, and today provide customers with a wide range of services from cargo transportation and consulting to construction and geological exploration. Unlike Iraq and Afghanistan, the post-Soviet space does not provide Western PMCs with any broad field for participation in peacekeeping and counter-terrorism operations. Their contribution to the combat training of the armed forces of Georgia,*

Ukraine and Azerbaijan was limited to only a few episodes. However, the gradual penetration of Chinese military companies into the Central Asian region has become a fundamentally new phenomenon.

KEY WORDS: PMCs, foreign policy, Russia, China, USA, Middle East, post-Soviet space, Central Asia

References

- Ahmedi B., Ahmeti B. (2018) Private Armies in Contemporary International Politics. *European Journal of Multidisciplinary Studies*, vol. 3, no 3, pp. 45–55. DOI: 10.26417/ejms.v3i3.p45-55
- Barabanov M.S., Lavrov A.V., Tseluyko V.A. (2009) *Tanks of August*. Collection of Articles, Moscow: Center for analysis of strategies and technologies (in Russian).
- Basko A.P., Petrov A.M. (2016) Experience in Supplying Private Military Companies with PMCs Abroad and Its Application in Russia. *Regional Aspects of Management, Economics and Law of the North-Western Federal District of Russia*

(eds. Makarov A.D., Tselykovskikh A.A.), Saint Petersburg: Svoe Izdatel'stvo, pp. 28–32 (in Russian).

Best D. (2010) *War and Law after 1945*, Moscow: IRISEN, Mysl' (in Russian).

Calazans E. (2016) *Private Military and Security Companies: the Implications under International Law of Doing Business in War*, Newcastle upon Tyne.

Cimini T. (2018) The Invisible Army: Explaining Private Military and Security Companies. *E-International Relations*, August 2, 2018. Available at: <https://www.e-ir.info/2018/08/02/the-invisible-army-explaining-private-military-and-security-companies/>, accessed 30.11.2020.

Ducich N., Minami N., Riggins R. (2016) Transformative Staff Training in Ukraine. *Military Review*, vol. 96, no 6, pp. 44–51.

Facon I. (2017) Ukraine's Defense Reform: Difficulties and Challenges. *Notes de l'Ifri. Russie*. Nei. Visions. 101. May. Available at: https://www.ifri.org/sites/default/files/atoms/files/facon_defense_ukrainienne_ru_2017.pdf, accessed 30.11.2020 (in Russian).

Gomez del Prado J.L. (2008) Impact in Human Rights of Private Military and Security Companies Activities. *UN Working Group on the Use of Mercenaries*. Global Research, October 11, 2008. Available at: <http://www.privatesecurityregulation.net/files/Impact%20in%20Human%20Rights%20of%20Private%20Military%20and%20Security%20Companies%27%20Activities.pdf>, accessed 30.11.2020.

Hicks K.H., Conley H.A. (2016) Evaluating Future U.S. Army Force Posture in Europe: Phase II Report. CSIS, June 29, 2016. Available at: <https://www.csis.org/analysis/evaluating-future-us-army-force-posture-europe-phase-ii-report>, accessed 30.11.2020.

Konovalov I.P., Valetsky O.V. (2013) *Evolution of Private Military Companies*, Pushkino: Center for strategic conjuncture (in Russian).

Kurylev K.P., Martynenko E.V., Parkhit'ko N.P., Stanis D.V. (2017) The Phenomenon of Private Military Companies in the Military-Power Policy of States in the XXI Century. *International Organisations Research Journal*, vol. 12, no 4, pp. 130–149 (in Russian). DOI: 10.17323/1996-7845-2017-04-130

Luttwak E. (2012) *Strategy: Logic of War and Peace*, Moscow: Universitet Dmitriya Pozharskogo (in Russian).

Nadtoka R.V. (2018) *Symphony of War: Private Military Companies and Mercenaries in Modern Armed Conflicts*, Stavropol: Logos (in Russian).

Nebolsina M.A. (1) (2018) *Regulation of Private Military Companies*, Moscow: Mezhdunarodnye otnosheniya (in Russian).

Nebolsina M.A. (2) (2018) The Role of Mercenaries as an Instrument of World Powers' Policy (on the Example of the Congolese Crisis of 1960–1967). *Journal of International Analytics*, no 1(23), pp. 52–64 (in Russian). DOI: 10.46272/2587-8476-2018-0-1-52-64

Nimkar R. (2009) From Bosnia to Baghdad. The Case for Regulating Private Military and Security Companies. *Journal of Public and International Affairs*, vol. 20, pp. 1–26. Available at: http://www.meraki-labs.org/wp-content/uploads/2018/12/Policy_Global_YalePrinceton.pdf, accessed 30.11.2020.

Østensen A.G., Bukkvoll T. (2018) Russian Use of Private Military and Security Companies – the Implications for European and Norwegian Security. *Norwegian Defence Research Establishment (FFI)*, September 11, 2018. Available at: <https://www.cmi.no/publications/file/6637-russian-use-of-private-military-and-security.pdf>, accessed 30.11.2020.

Peters H.M. (2020) Defense Primer: Department of Defense Contractors. *Congressional Research Service*, January 31, 2020. Available at: <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF10600>, accessed 30.11.2020.

Petrov A.M. (2016) Research on the Prospects of Using Private Military Companies to Organize Logistics for the Collective Security Forces of the Member States of the Collective security Treaty Organization. *Regional Aspects of Management, Economics and Law of the North-Western Federal District of Russia* (eds. Makarov A.D., Tselykovskikh A.A.), Saint Petersburg: Svoe Izdatel'stvo, pp. 163–168 (in Russian).

Private Security Services Industry (2013). Securing Future Growth. *FICCI. Ernst and Young LLP*, Kolkata.

Swartz M., Swain J. (2011) Department of Defence Contractors in Afghanistan and Iraq: Background and Analysis. *Congressional Research Service*, May 13, 2011. Available at: <https://fas.org/sgp/crs/natsec/R40764.pdf>, accessed 30.11.2020.

Stanger A., Williams M.E. (2006) Private Military Corporations: Benefits and Costs of Outsourcing Security. *Yale Journal of International Affairs*, Fall-Winter, pp. 4–5.

Swinyard-Jordan N. (2012) *The Role of Private Military Companies in a Counter-Insurgency Strategy*, Buckinghamshire

New University. MSe Business Continuity, Security and Emergency Management.

Turzi M. (2019) The Effects of Private Military and Security Companies on Local Populations in Afghanistan. A Case-Study Based Analysis on the Impact of the Large Presence of Private Firms on Afghans. *Quaderini di CRST*, Pisa.

Volevodz A.G. (2012) International Legal Regulation of Private Military and Security Companies (PMCs): The Current Stage of International Law-Making. *Criminalist's Library. Scientific Journal*, no 1, pp. 233–251. Available at: <https://mgimo.ru/upload/iblock/490/490dced391b70ac3ac33ea729793931e.pdf>, accessed 30.11.2020 (in Russian).

Weber M. (1990) Politics as a Vocation and Profession. *Selected Works*, Moscow: Progress, pp. 644–706 (in Russian).

Yau Tsz Yan (2019) Chinese Private Security Moves into Central Asia. *The Diplomat*, July 3, 2019. Available at: <https://thediplomat.com/2019/07/chinese-private-security-moves-into-central-asia/>, accessed 30.11.2020.

Проблемы Старого света

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-7

Глобальные города зарубежной Европы как объекты приложения прямых иностранных инвестиций

Александр Сергеевич БУЛАТОВ

доктор экономических наук, профессор, старший научный сотрудник, факультет международных отношений, кафедра мировой экономики
Московский государственный институт международных отношений МИД России, 117454, проспект Вернадского, д. 76, Москва, Российская Федерация
E-mail: bulatov.moscow@mail.ru
ORCID: 0000-0003-2167-9457

Анджей Артурович ГАБАРТА

кандидат экономических наук, доцент, факультет международных отношений, кафедра мировой экономики
Московский государственный институт международных отношений МИД России, 117454, проспект Вернадского, д. 76, Москва, Российская Федерация
E-mail: a.habarta@inno.mgimo.ru
ORCID: 0000-0003-4236-3777

Егор Александрович СЕРГЕЕВ

кандидат экономических наук, старший преподаватель, факультет международных отношений, кафедра мировой экономики
Московский государственный институт международных отношений МИД России, 117454, проспект Вернадского, д. 76, Москва, Российская Федерация
E-mail: sergeev-ea@yandex.ru
ORCID: 0000-0001-9964-9595

ЦИТИРОВАНИЕ: Булатов А.С., Габарта А.А., Сергеев Е.А. (2020) Глобальные города зарубежной Европы как объекты приложения прямых иностранных инвестиций // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. Т. 13. № 6. С. 122–137. DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-7

Статья поступила в редакцию 28.07.2020.

ФИНАНСИРОВАНИЕ: Статья подготовлена за счет гранта РНФ № 19-18-00251.

АННОТАЦИЯ. Глобальные города зарубежной Европы являются важными объектами приложения прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Целью статьи является раскрытие причин этого яв-

ления на основе эмпирического и теоретического анализа на базе концепций глобальных городов. Для проведения подобного исследования взяты Лондон, Дублин, Амстердам, Франкфурт, Варшава, пред-

ставляющие разные типы глобальных городов. Это определило структуру работы, состоящей из теоретико-методологического введения, разделов по исследованию притока ПИИ в указанные города, а также заключения, в котором содержатся выводы работы и возможности приложения их к Москве. Основные выводы статьи можно свести к следующему: глобальные города обладают своей собственной специализацией в притоке ПИИ, которая обеспечивается наличием особых притягивающих факторов. Можно выделить три ключевые специализации (функции, роли) глобального города с точки зрения притока в них ПИИ: международный хаб для транзитного капитала, региональный хаб для перетока ПИИ в остальные части страны, объект поступления ПИИ в экономику самого города. Рассматриваемые города демонстрируют разный характер их специализации, зависящий от различной наделенности притягивающими факторами на фоне общей инвестиционной привлекательности страны. Лондон является мировым лидером и способен аккумулировать чрезвычайно большой объем ПИИ за счет всех трех специализаций. Дублин, хоть и является молодым глобальным городом, играет ключевую роль в притоке ПИИ в страну за счет его международного хаба и отчасти – привлекательности экономики самого города. Амстердам также специализируется на функции международного хаба и в меньшей степени – на роли места приложения ПИИ. Франкфурт притягивает значительные ПИИ в свою городскую экономику на базе своего банковского сектора и одновременно играет роль регионального хаба. Варшава также в основном играет роль реципиента ПИИ и хаба по их перераспределению в рамках Польши.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: зарубежная Европа, глобальные города, прямые иностранные инвестиции, концепция но-

вых транснациональных акторов, концепция глобальных городов как хабов новых транснациональных акторов, Лондон, Дублин, Амстердам, Франкфурт, Варшава, Москва.

Введение: цель и задачи, теоретические и методологические подходы

Контуры глобализации во многом определяются международным движением капитала. Среди особенностей этого движения можно отметить его достаточно ярко выраженную географическую концентрацию в глобальных городах.

Значение таких городов для международного движения капитала отмечается в концепциях новых транснациональных акторов (см., например, [Лебедева 2016]) и глобальных городов как хабов новых транснациональных акторов [Слука, Карякин, Колясев 2020]. Опираясь на эти теоретические концепции, авторы статьи преследовали сравнительно узкую цель в отношении глобальных городов – исследовать их значение как объектов приложения иностранных инвестиций, прежде всего прямых (ПИИ). Подобное исследование необходимо для выявления универсальных качеств глобальных городов, позволяющих им быть ключевыми объектами привлечения ПИИ, и на основе данного анализа можно разработать рекомендации по дальнейшему развитию привлекательности московской агломерации.

При этом авторы исходили из предпосылки, что у глобальных городов существует своеобразная специализация в международном движении капитала, обеспеченная их основными конкурентными преимуществами, в т. ч. преимуществами их международных финансовых центров (МФЦ), которые

имеются в большинстве глобальных городов. Подобные преимущества могут появляться стихийным образом в процессе эволюции, а могут зависеть от конкретных политических (и иных) решений и действий [Arner 2009]. Естественно, выявление и развитие таких преимуществ чрезвычайно важно для поддержания статуса глобального города, поскольку от них будет зависеть место в своеобразном «разделении труда» [Palan 2015] между глобальными городами. Представляется, что данное разделение не статично (что вызвано конкуренцией за приток капитала), хотя и обладает определенной стабильностью. Таким образом, место глобальных городов в «международном разделении труда» в движении капитала во многом зависит от их специализации, а движение глобальных городов по ступеням иерархии – от динамики основных притягивающих иностранный капитал факторов (или основных сравнительных преимуществ).

Вероятно, самый подробный и «канонический» список подобных факторов, притягивающих ПИИ, разработали аналитики Лондонского Сити. Они относят к ним следующие: высококвалифицированный персонал; регуляторный климат; доступ к международным финансовым рынкам; доступность бизнес-инфраструктуры; доступ к клиентам; открытый и честный бизнес-климат; открытость правительства; режим корпоративного налогообложения; операционные издержки; доступ к поставщикам профессиональных услуг; качество жизни; культура и язык; качество и доступность коммерческой собственности; режим подоходного нало-

га [City of London 2005]. Схожие притягивающие факторы определяют также значимость и специализацию МФЦ глобальных городов [The Global Financial Centres Index 2007].

Авторы разделяют позицию, согласно которой в современном мире сложилась своеобразная иерархия глобальных городов [Sassen 1999]. Из 236 городов, относимых по классификации университета Лафборо (Великобритания) к ведущим глобальным на основе разветвленности и размаха их связей (прежде всего экономических) с другими глобальными городами, примерно одна пятая часть приходится на города Европы. Согласно этой классификации, на первом месте в мире в 2018 г. стоял Лондон, а остальные европейские города занимали места значительно ниже¹. Схожее ранжирование дают и другие классификации глобальных городов, хотя они больше внимания уделяют социальному, политическому и культурному значению исследуемых городов².

С точки зрения авторов, для исследования было методологически целесообразно взять в качестве репрезентативных несколько глобальных городов зарубежной Европы из вышеуказанной классификации. Помимо Лондона (разделяет с Нью-Йорком первые места во всех классификациях глобальных городов), были выбраны Дублин (как быстро поднимающийся в рейтингах глобальный город, перехватывающий у Лондона часть поступающих в Европу ПИИ), Амстердам и Франкфурт-на-Майне (как одни из традиционных лидеров Западной Европы по притоку ПИИ), а также Варшава (лидирует в Центрально-Восточной Европе

1 The World According to GaWC (2018) // GaWC // <https://www.lboro.ac.uk/gawc/world2018.html#top>, дата обращения 30.11.2020.

2 Global Cities Report "A Question of Talent: How Human Capital Will Determine the Next Global Leaders" (2019) // Kearney // <https://www.kearney.com/global-cities/2019>; Citizen Centric Cities. The Sustainable Cities Index (2018) // Arcadis // https://www.arcadis.com/media/1/D/5/%7B1D5AE7E2-A348-4B6E-B1D7-6D94FA7D7567%7DSustainable_Cities_Index_2018_Arcadis.pdf; Global Power City Index (2019) // http://mori-m-foundation.or.jp/pdf/GPCI2019_summary.pdf, дата обращения 30.11.2020.

как объект приложения ПИИ). Выбор данных городов для исследования целесообразен и при разделении глобальных городов зарубежной Европы на три группы: бесспорные мировые лидеры (Лондон), традиционные «середняки» (Франкфурт и Амстердам), относительно новые участники (Дублин и Варшава).

Для достижения поставленной цели в статье решались следующие задачи: исследование значения указанных городов в притоке ПИИ в их страны, анализ структуры этих ПИИ, выявление основных притягивающих факторов. Исследование показывает, что каждый из выбранных городов не только играет особую роль в привлечении ПИИ в страну, но также обладает уникальной специализацией, которая зависит от ряда притягивающих факторов, включая общую инвестиционную привлекательность страны.

В заключении излагаются полученные выводы и делается попытка приложить их к Москве как одному из глобальных городов.

Лондон и Дублин

Великобритания остается европейским государством с наибольшей величиной накопленных в стране ПИИ – в 2019 г. они составили 2 075 млрд долл. Отметим, что схожую величину – 1 949 млрд долл. – составляли накопленные Великобританией ее ПИИ за рубежом, что косвенно свидетельствует о во многом транзитном характере притекающих в страну ПИИ. У европейских стран схожего экономического размера, не занимавшихся активно транзитом ПИИ – Германии и Франции, их на-

копленные за рубежом ПИИ значительно (в 1,8 раза) превышали ПИИ в самих этих странах [UNCTAD 2020].

Лондон (в нем проживает четверть населения страны) играет три главных роли в притоке ПИИ в Великобританию: с одной стороны, он является международным хабом для транзитных ПИИ, с другой, – это региональный хаб для последующего инвестирования активов размещенных в Лондоне штаб-квартир иностранных ТНК в другие регионы страны, с третьей, его городская экономика сама по себе является объектом приложения ПИИ.

Первую роль Лондона можно оценить как наиболее важную, исходя из того, что Лондонский МФЦ занимает второе место (после Нью-Йоркского) в рейтинге наиболее значимых МФЦ³, задача которых во многом и состоит в перераспределении стекающихся в них финансовых средств со всего мира. Значение Лондона как международного хаба для ПИИ подкрепляется наличием у Великобритании обширной зарубежной офшорной сети вблизи берегов страны и в Карибском бассейне. Кроме того, размещение в Лондоне подавляющего большинства (3/4) всех европейских штаб-квартир ТНК [Thorne, Knowles-Cutler, Stewart 2019] весьма способствует транзиту международных активов, в т. ч. в форме ПИИ. По оценке МВФ, немногим менее половины поступающих в Великобританию ПИИ являются транзитными [Damgaard, Elkjaer 2017] и подавляющая часть этих активов проходит через лондонский МФЦ.

Что касается второй роли (регионального хаба), то у Лондона она также значительна, хотя в переливе ПИИ растёт значение и других глобальных го-

3 The Global Financial Centres Index 27 (2020) // Long Finance, March 2020, p. 4 // https://www.longfinance.net/media/documents/GFCI_27_Full_Report_2020.03.26_v1.1_.pdf, дата обращения 30.11.2020.

родов Великобритании – прежде всего остальных 11 ведущих городов страны. Если в 1997 г. на Лондон и эти города приходился 31% проектов на базе ПИИ [Gregory 2019], то в 2019 г. – уже 67%⁴. Но если учитывать окружающие эти города территории (прилегающие к ним на расстоянии 30 км), то последняя цифра увеличивается до 81% в 2019 г., что говорит о значительной роли этих 12 глобальных городов как региональных хабов⁵. Лондон играет роль регионального хаба прежде всего для остальной Юго-Восточной Англии: в целом на этот регион в 2019 г. пришлось 59% проектов на базе поступивших в страну ПИИ, в т. ч. на сам Лондон – 48,5%⁶.

Что касается третьей роли Лондона, т. е. объекта приложения ПИИ в городскую экономику, то в прежние десятилетия Лондон был притягательен для ПИИ прежде всего как место осуществления проектов в сфере сбыта и маркетинга (на них в 1994–2018 гг. приходилось 74% всех проектов в городе на базе ПИИ), что не удивительно для деиндустриализирующейся богатой агломерации с населением 14,5 млн человек. Однако в последнее время иностранные инвесторы все больше рассматривают Лондон как технологически и инновационно передовой город. Так, если в 2019 г. в зарубежной Европе из всех проектов в сфере цифровых технологий на базе ПИИ Великобритания обеспечила себе 30% проектов (432), то в основном это заслуга Лондона, на который пришлось 289 таких проектов. По мнению анали-

тиков Ernst & Young, Лондон лидирует в Европе как центр технологий и инноваций, что особенно важно в условиях, когда иностранные инвесторы в Европе в будущем, согласно опросам этой компании, будут ориентироваться прежде всего на проекты в сфере безотходных, цифровых и медицинских технологий. К тому же Лондон обеспечивает иностранных инвесторов такими базовыми для них условиями, как наличие развитых финансов, качественной инфраструктуры, опытных кадров⁷.

Небольшая Ирландия (менее 5 млн человек населения) в последние десятилетия быстро превращается в одного из европейских лидеров по объему накопленных ПИИ, которые в 2019 г. достигли 1 120 млрд долл., уступая только Великобритании, Нидерландам и Швейцарии [UNCTAD 2020]. Одновременно, как и в этих странах, накопленные ею за рубежом ПИИ были близки по объему (1 085 млрд долл.) к накопленным внутри страны, что косвенно говорит о транзитном характере значительной части притекающих в страну ПИИ. По оценке, более трети из аккумулированных в стране ПИИ относятся к таковым, числясь на балансе находящихся в Ирландии штаб-квартир иностранных ТНК, большинство из которых фактически выполняли роль казначейств этих ТНК [Sibley 2020]. По другой оценке, в 2012–2018 гг. от 51 до 59% поступающих в Ирландию ПИИ относились к транзитным⁸. Об этом же говорит и отраслевая структура посту-

4 Building Back Better. EY Attractiveness Survey UK (2020) // Ernst & Young, May 2020, p. 5 // https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_uk/topics/attractiveness/ey-uk-attractiveness-survey-may2020.pdf, дата обращения 22.06.2020.

5 Trends in Foreign Direct Investment in Great Britain's Towns. EY Attractiveness Survey UK (2020) // Ernst & Young, May 2020, p. 6 // https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_uk/topics/attractiveness/ey_ukas_cft_regional_report_may2020.pdf, дата обращения 30.11.2020.

6 Там же.

7 Trends in Foreign Direct Investment in Great Britain's Towns. EY Attractiveness Survey UK (2020) // Ernst & Young, May 2020, p. 7 // https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_uk/topics/attractiveness/ey_ukas_cft_regional_report_may2020.pdf, дата обращения 30.11.2020.

8 Foreign Direct Investment in Ireland in 2018 (2018) // Central Statistics Office // <https://www.cso.ie/en/releasesandpublications/ep/p-fdi/foreigndirectinvestmentinireland2018/regionalfdiemployment/>, дата обращения 30.11.2020.

пающих ПИИ: в 2014 г. 51% их был вложен в сферу международных и финансовых услуг, в 2018 г. – 54% [IDA 2019].

Основной поток ПИИ идет в страну из США: в 2018 г. из 265 проектов на базе ПИИ почти две трети (171 проект) были осуществлены в стране американскими ТНК [IDA 2019]. Они активно пользуются либеральным налоговым режимом в стране (эффективная налоговая ставка для действующих в стране корпораций составляет 11,8%, в то время как в Великобритании, Германии, Нидерландах и Польше она равняется соответственно 19,0, 27,3, 23,0 и 17,6%, а в США – 37,5%)⁹, налоговыми льготами для штаб-квартир ТНК (особенно высокотехнологичных), а также близостью Ирландии к остальным европейским рынкам и ее членством в ЕС.

Дублин (в его агломерации проживает треть населения страны) является главным городом Ирландии по притоку ПИИ. Ирландская статистика не приводит данных по региональному размещению ПИИ, однако дает данные о численности занятых на проектах с участием ПИИ: по этим данным, 48% занятых на этих предприятиях работали в Дублине и его окрестностях (в самом Дублине – 38%)¹⁰.

Свою роль международного хаба Дублин играет во многом благодаря быстро растущему МФЦ Дублина, который занимает уже тридцатое место в рейтинге этих центров¹¹, и сосредоточению в нем штаб-квартир ТНК. Здесь же работает основная часть из 124 тыс. человек, занятых в стране в сфере международного бизнеса и финансов. Во многом благодаря им 29% работни-

ков Дублина работают на иностранных предприятиях.

Хотя Industrial Development Authority, отвечающее за привлечение ПИИ в Ирландию, всячески стремится расширить географию приложения ПИИ, это получается медленно. Второй по значимости город страны – Корк – смог притянуть лишь 12% ПИИ, если судить по численности занятых на проектах с участием ПИИ, а остальные города – намного меньше¹². Роль же Дублина как регионального хаба сводится в основном к тому, что действующие в нем на базе ПИИ предприятия распространяют свою сеть на дублинскую агломерацию.

Дублинское городское хозяйство притягивает ПИИ прежде всего в сферу торговли, в основном розничной, хотя в остальных городах Ирландии это обрабатывающая промышленность, преимущественно высокотехнологическая (фармацевтика, медицинские инструменты и материалы, ИКТ и оптика) [IDA 2019]. Тем не менее наличие большого количества штаб-квартир иностранных ТНК в Дублине позволяет говорить о том, что значительная часть ПИИ остается в самом городе, обеспечивая функционирование этих штаб-квартир.

Амстердам и Франкфурт

Амстердам и Франкфурт-на-Майне можно охарактеризовать как глобальные города с меньшим (по сравнению с Лондоном) масштабом привлечения ПИИ. При этом как исследова-

9 OECD.Stat // <https://stats.oecd.org/>, дата обращения 30.11.2020.

10 Foreign Direct Investment in Ireland in 2018 (2018) // Central Statistics Office // <https://www.cso.ie/en/releasesandpublications/ep/p-fdi/foreigndirectinvestmentinireland2018/regionalfdiemployment/>, дата обращения 30.11.2020.

11 The Global Financial Centres Index 27 // Long Finance // https://www.longfinance.net/media/documents/GFCI_27_Full_Report_2020.03.26_v1.1_.pdf, дата обращения 30.11.2020.

12 Foreign Direct Investment in Ireland in 2018 (2018) // Central Statistics Office // <https://www.cso.ie/en/releasesandpublications/ep/p-fdi/foreigndirectinvestmentinireland2018/regionalfdiemployment/>, дата обращения 30.11.2020.

тели [Engelen, Grote 2009], так и городские управленцы¹³ считают, что МФЦ этих городов в долгосрочном плане постепенно теряют свои позиции. Однако теоретически в их статусе возможны некоторые изменения из-за выхода Великобритании из ЕС.

Нидерланды являются второй европейской страной после Великобритании по масштабу накопленных ПИИ – в 2019 г. их объем составлял почти 1 750 млрд долл. А по объему накопленных за рубежом ПИИ – 2 565 млрд долл.; Нидерланды опережают все страны мира, кроме США [UNCTAD 2020]. Для сравнительно небольшой страны это чрезвычайно крупные величины. В большой степени они зависят от ярко выраженной офшоропроводящей специализации нидерландской экономики, поскольку она (в основном через Амстердам) является хабом прежде всего для транзитного капитала [Hers, Wittman, Rougoor, van Buiren 2018]. Согласно данным Центрального бюро статистики страны, до 80% всех входящих ПИИ сразу же покидают страну и направляются как в офшорные юрисдикции или другие страны, обладающие упрощенным налоговым режимом (среди них ключевые партнеры Нидерландов по экспорту капитала – Бермудские острова и Ирландия), так и в крупные экономики (прежде всего США и Великобританию)¹⁴. Европейский Суд и Европейский Парламент признали офшоропроводящий характер нидерландской экономики, а также недостаточные уси-

лия правительства по уменьшению масштабов уклонения от уплаты налогов¹⁵.

Значение Амстердама для притока ПИИ в страну и их транзита из страны трудно переоценить. Так, обеспечивая не более 20% ВВП и около 15% занятости, городской округ Амстердам аккумулирует до 40% всех импортируемых ПИИ [Economische Verkenningen 2012; Economische Verkenningen 2019]. В качестве специализации Амстердама необходимо выделить транзит ПИИ через особые финансовые учреждения (нид. *bijzondere financiële eenheden*)¹⁶, прежде всего через такую их разновидность, как специальные финансовые единицы, большинство из которых зарегистрированы в Южном районе города (где расположен МФЦ Амстердама). Среди этих фирм, которые еще называют «компании – почтовые ящики» (нид. *brievenbusfirma's*), есть даже оборонные гиганты¹⁷. Подобные компании чрезвычайно сильно искажают реальную картину движения капитала, поскольку значительная его часть не остается в городе. Среди основных притягивающих факторов для этих фирм – благоприятный налоговый режим в стране и наличие чрезвычайно большого числа соглашений об избежании двойного налогообложения. Проблема деятельности специальных финансовых единиц является достаточно чувствительной для нидерландского общества. То и дело всплывают скандалы, связанные с деятельностью той или иной компании, использующей нидер-

13 См.: Ontwerp Structuurvisie Amsterdam 2040: Economisch sterk en duurzaam (2010) // Commissie voor de milieueffectrapportage // <http://www.commissiemer.nl/docs/mer/p24/p2425/2425-028ontwerp-structuurvisie.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

14 80 procent inkomende investeringen direct doorgesluisd (2018) // Centraal Bureau voor Statistiek, December 13, 2018 // <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2018/50/80-procent-inkomende-investeringen-direct-doorgesluisd>, дата обращения 30.11.2020.

15 Maurijn Rezvani (2019) Europees Hof klaar met brievenbusfirma's in Nederland // Transparency International, Juni 19, 2019 // <https://www.transparency.nl/nieuws/2019/06/europees-hof-brievenbusfirmas-nederland/>, дата обращения 30.11.2020.

16 Под ними понимаются фирмы, которые лишь зарегистрированы в Нидерландах, но не ведут там прямой экономической деятельности, а лишь служат точкой транзита иностранного капитала.

17 Laat brievenbusfirma's van Amsterdam geen wapenparadijs maken (2018) // Trouw, November 11, 2018 // <https://www.trouw.nl/opinie/laat-brievenbusfirma-s-van-amsterdam-geen-wapenparadijs-maken~bfb20b64/>, дата обращения 30.11.2020.

ландскую юрисдикцию для уклонения от уплаты налогов.

О транзитном характере приходящих в страну ПИИ говорит и расположение в городе большого числа европейских штаб-квартир ТНК. Почти половина всех расположенных в стране штаб-квартир иностранных ТНК находятся в Амстердаме [Economische Verkenning 2016, p. 75]. Агентство по привлечению инвестиций в городскую агломерацию (Amsterdam in business) делает особую ставку на это направление деятельности, в особенности в контексте Брекзита. Так, по оценкам Агентства, около 153 компаний открыли свои офисы в Амстердаме в 2018 г., среди которых 28 вызваны выходом Великобритании из ЕС¹⁸. В 2019 г. эти значения составили уже 161 и 38 соответственно¹⁹.

О роли Амстердама как регионального хаба для перетока инвестиций вглубь страны говорить сложно, поскольку, с одной стороны, статистическая картина сильно искажена транзитным капиталом, а с другой – другие глобальные города страны сами достаточно активно привлекают ПИИ. В 2017 г. около 45% всех проектов, связанных с привлечением иностранных инвестиций, приходились на Амстердам, однако два других глобальных города – Роттердам и Гаага – в сумме обеспечили около 25% проектов²⁰.

Среди основных сфер, в которые приходят ПИИ в экономике самого города, наибольшую долю традиционно занимают программное обеспече-

ние, предоставление деловых услуг, а также химическая промышленность [Economische Verkenning 2016, p. 73]. Наибольшую популярность Амстердам имеет у предприятий, занимающихся розничной торговлей и маркетингом, а также компании, связанные с ИТ. Так, узкой сферой специализации Амстердама можно считать дата-центры, до 70% которых расположены в городе [Economische Verkenning 2016, p. 74]. Основными притягивающими факторами для ПИИ в городе помимо благоприятного налогового режима считаются международная деловая культура, транспортная и логистическая инфраструктура, качество жизни, квалификация местных работников [Economische Verkenningen 2016, p. 76]. При этом, как отмечает Агентство по привлечению инвестиций, в городе сравнительно низкая стоимость жизни (относительно других глобальных городов), благоприятный климат для стартапов, развитая техническая инфраструктура и распространены английский язык²¹. Тем не менее значительное число компаний, ведущих реальную экономическую деятельность, выбирают не тесный Амстердам, а территорию соседней провинции Северная Голландия. В частности, так поступили компании Google, Microsoft, CyrusOne и ряд других²².

ФРГ уступает по объему накопленных ПИИ не только таким крупным европейским странам, как Великобритания, но также небольшим государствам (Нидерландам, Ирландии, Швей-

18 Foreign Companies Help Create More Than 7,200 New Jobs in the Amsterdam Area (2019) // [iamsterdam.com/en/business/news-and-insights/news/2019/international-companies-in-the-amsterdam-area](https://www.iamsterdam.com/en/business/news-and-insights/news/2019/international-companies-in-the-amsterdam-area), дата обращения 30.11.2020.

19 Vele tientallen internationale bedrijven naar MRA (2020) // Amsterdam Logistics, Februari 18, 2020 // <https://amsterdamlogistics.nl/vele-tientallen-internationale-bedrijven-naar-mra/>, дата обращения 30.11.2020.

20 Рассчитано по данным EY's Attractiveness Survey Netherlands May 2018 // <https://userfiles.mailswitch.nl/c/7560a4386bec8c35b-5c162b152c15bdb/3243-7fa63dbb7bae5f3d3addd96d7852f3aa.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

21 Amsterdam: The European Business Hub (2016), Amsterdam.

22 Regio Holland boven Amsterdam in trek bij buitenlandse bedrijven (2019) // Den Helder Actueel, Februari 13, 2019 // <https://denhelderactueel.nl/2019/02/regio-holland-boven-amsterdam-in-trek-bij-buitenlandse-bedrijven/>, дата обращения 30.11.2020.

царии). В 2019 г. объем накопленных ПИИ в ФРГ составил около 953 млрд долл. (или около 12% ВВП), а объем вывезенных ПИИ – 1 719 млрд долл. [UNCTAD 2020]. Основная часть приходящих в страну ПИИ приходится на «реальные» инвестиции, которые не имеют транзитного характера или он выражен значительно менее ярко. Глобальные города в стране сами являются крупными объектами для инвестиций и в меньшей степени региональными хабами, а их международный транзитный эффект выражен гораздо слабее.

В ФРГ есть конкуренция между глобальными городами, что не дает какому-то одному из них доминировать в притоке ПИИ. Так, на федеральную землю Гессен, где расположен Франкфурт, приходится не более 20% накопленных в стране ПИИ²³, она занимает второе место в Германии после земли Северный Рейн-Вестфалия²⁴. Доля Франкфурта в региональном притоке капитала составляет около 75%²⁵, следовательно, город аккумулирует не более 15% ПИИ в стране. А если использовать данные портала Invest-in-Hessen, то получится около 10%. Тем не менее отмечается, что среди немецких городов Франкфурт все же держит пальму первенства по притоку ПИИ²⁶. К основным факторам привлекательности самого города как объекта ПИИ в первую очередь относят ста-

бильность его экономики, уровень и качество жизни, а также хорошую транспортную доступность (поскольку город является еще и транспортным хабом) [Opp 2018]. Основными инвесторами в экономику города являются США, Великобритания и Китай²⁷.

Несмотря на меньшую относительно Лондона или Амстердама долю города в притоке ПИИ в страну, Франкфурт обладает развитым МФЦ [Opp 2018]. Это подтверждается специализацией города, которая связана в первую очередь с деятельностью международных и немецких банков. Здесь расположены Европейский центральный банк, Бундесбанк и ряд других крупных европейских и немецких надзорных и регулирующих институтов. По данным на 2018 г., в городе было расположено 209 кредитных институтов, из которых 172 (82%) было иностранными²⁸. Если говорить о всех иностранных компаниях в городе, то из 69,5 тыс. компаний, зарегистрированных торговой палатой Франкфурта, чуть более 16 тыс. являются иностранными. Подавляющая часть действует в сфере услуг, при этом около половины предоставляет финансовые и деловые услуги²⁹. Помимо банков в городе действует достаточно разветвленная сеть компаний по предоставлению финансовых услуг (около 8 тыс.)³⁰, а также консалтинговые и дру-

23 Ausländische Direktinvestitionen im Inland // Deutschland in Zahlen // <https://www.deutschlandinzahlen.de/tab/bundeslaender/aussen-wirtschaft/direktinvestitionen/auslaendische-direktinvestitionen-im-inland>, дата обращения 30.11.2020.

24 Deutschlands Investitionsstandort Nr. 1 // NRW-Invest // <https://www.nrwinvest.com/de/standort-nrw/das-spricht-fuer-nrw/investitionsstandort-nr-1-in-deutschland/>, дата обращения 30.11.2020.

25 Mullan C. (2018) Investment Map of Germany 2018 // fDI Intelligence, October 11, 2018 // <https://www.fdiintelligence.com/Sectors/Industrial-Machinery-Equipment-Tools/Investment-map-of-Germany-2018>, дата обращения 30.11.2020.

26 Frankfurt ist deutsches Top-Ziel ausländischer Investoren (2019) // Merkurist. Frankfurt, Februar 28, 2019 // https://merkurist.de/frankfurt/studie-frankfurt-ist-deutsches-top-ziel-auslaendischer-investoren_79X, дата обращения 30.11.2020.

27 Wirtschaft International 2019 (2019) // IHK // <https://www.frankfurt-main.ihk.de/images/broschueren/Wirtschaft%20International%202019.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

28 Ibidem. p. 119.

29 Statistisches Jahrbuch Frankfurt am Main 2019. Frankfurt am Main: Der Magistrat, Bürgeramt, Statistik und Wahlen, p. 114.

30 Welcome to Frankfurt // Die Bundesregierung // <https://www.consilium.europa.eu/media/21793/frankfurt-eba-dossier-annex-es-en.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

гие агентства, однако все они так или иначе связаны с банковским бизнесом.

В условиях Брекзита Франкфурт может усилить свою роль международного хаба прежде всего через переток в него из Лондона ряда банковских учреждений³¹. По оценкам, город может привлечь наиболее значительное число представительств банков по сравнению с другими континентальными МФЦ [Opp 2018].

Варшава

Польша является лидером по объему накопленных ПИИ среди стран Центрально-Восточной Европы. В 2019 г. он составил 236,5 млрд долл., хотя накопленные за рубежом польские ПИИ невелики – менее 25 млрд долл., что, впрочем, типично для стран этого региона [UNCTAD 2020].

В самой Польше Варшава играет роль главного реципиента ПИИ и хаба по их перераспределению в рамках страны. В 2017 г. на Мазовецкое воеводство и прежде всего Варшаву пришлось 46% накопленных в стране ПИИ [Rozwój systemu finansowego w Polsce 2018]. В городе зарегистрировано 24 тыс. иностранных компаний (36% от всего количества компаний с иностранным капиталом, функционирующих в Польше). Основными иностранными инвесторами являются компании из Нидерландов, а также Германии и Франции.

Причинами привлекательности Варшавы в глазах иностранных инвесторов является, с одной стороны, непрерывный экономический рост страны на протяжении последних 27 лет, с другой стороны, сами по себе высокие темпы экономического роста, ко-

торые в 2017–2019 гг. превышали 4% в год. Кроме членства страны в ЕС, другой сильной чертой польской столицы является наличие большого количества квалифицированной и относительно недорогой рабочей силы (2,8 млн человек Варшавской агломерации производят около 20% ВВП страны).

В рамках страны Варшаве отводится ключевая роль в привлечении ПИИ. Власти города понимают, что в условиях четвертой промышленной революции центры производства товаров и услуг не смогут больше создаваться и развиваться только на базе дешевой, хотя и квалифицированной, рабочей силы, поэтому все большее внимание уделяется созданию и развитию центров знаний и культуры. Варшава, как никакой другой город в стране, может справиться с этой задачей. В ней сконцентрированы компании и организации из инновационных отраслей экономики (прежде всего из сферы ИКТ), чьи сотрудники помимо профессиональной самореализации могут параллельно пользоваться хорошим качеством городской жизни (в 2017 г. подушевой ВВП в Варшаве составил 152% от среднего показателя по ЕС). В результате, согласно рейтингу Financial Times «European Cities and Regions of the Future 2018/19 – Cities», Варшава заняла третье место после Лондона и Дублина в категории самых благоприятных городов Европы для ведения бизнеса.

Важную роль в привлечении иностранного капитала в польскую столицу играет ее МФЦ, базирующийся прежде всего на штаб-квартирах иностранных ТНК и Варшавской фондовой бирже. Она является самой крупной в регионе как по объему капитализации, так и по объему оборотов. По состоянию

31 Building Bridges. Frankfurt and Europe after Brexit (2017) // Financial Center Report 2017 // <https://frankfurt-main-finance.com/wp-content/uploads/2017/05/Building-Bridges-Frankfurt-and-Europe-After-Brexit.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

на конец 2019 г. на Варшавской фондовой бирже торговались акции 401 компании, в т. ч. 48 иностранных фирм. В условиях выхода Великобритании из Европейского союза Польша предпринимает смелую попытку перенаправить часть финансовых потоков из лондонского Сити в Варшаву. С этой целью в Варшаве создается объединенная биржа стран Центральной Европы.

Выводы: некоторый опыт для Москвы

Глобальные города играют важную роль в привлечении иностранного капитала в европейские страны: их доля в притоке ПИИ выше, чем вклад этих городов в формирование национального ВВП. Для них характерны прежде всего функции международного хаба для транзитного капитала, регионального хаба для перетока ПИИ в остальные части страны, привлечения ПИИ в экономику самого города. Сравнительные преимущества глобального города на фоне общей инвестиционной привлекательности страны определяют уровень и сочетание указанных функций в городе.

Главный глобальный город России – Москва – притягивает основную часть поступающих в страну ПИИ (51% в целом за 2011–2019 гг.), хотя на город приходится пятая часть российского ВВП. Несмотря на то, что общая инвестиционная привлекательность нашей страны снизилась (по данным ЮНКТАД, в 2005–2009 гг. на Россию приходилось 2,9% мирового притока ПИИ, а в 2015–2019 гг. – только 1,3%), Москва продолжает оставаться городом, ежегодно притягивающим крупные потоки ПИИ (9,5 млрд долл. в 2019 г., по данным Росстата).

Москва выполняет все три функции глобального города по привлечению

ПИИ. Опыт рассмотренных глобальных городов позволяет посмотреть пристальнее на характер этих функций у Москвы. Вероятно, основной функцией Москвы в международном движении капитала является его транзит, о чем косвенно свидетельствуют близкие величины накопленных ПИИ в России и российских ПИИ за рубежом – 501 и 587 млрд долл. соответственно. Но при этом, в отличие от рассмотренных городов, Москва занимается транзитом в основном отечественных по происхождению инвестиций, вывозимых за рубеж (преимущественно в офшоры) для получения там налоговых льгот и зарубежной юрисдикции, ввозимых затем обратно в Россию для реального применения.

Оценивая в целом негативно подобный «кругооборот капитала», можно указать на потенциальную возможность использования московского хаба для обмена инвестициями со странами ЕАЭС. Пока фирм из этих стран нет в перечне тех иностранных компаний, акции которых начали торговаться на Московской бирже в конце лета 2020 г. Однако этот список расширяется, и в будущем было бы желательно включать в него и компании стран ЕАЭС, что усилило бы позиции России в этом интеграционном объединении, особенно в преддверии создания общего финансового рынка ЕАЭС, запланированного на 2025 г. Что подобная рекомендация реальна, говорит тот факт, что большинство из 48 иностранных компаний, торгующих на Варшавской фондовой бирже своими акциями, являются фирмами из стран Центрально-Восточной Европы.

Функции регионального хаба Москва, как и рассмотренные города зарубежной Европы, осуществляет преимущественно через расположенные в ней предприятия, отделения и штаб-квартиры иностранных ТНК. При этом Мо-

сква, как Лондон и Дублин, отличается очень высокой для страны концентрацией присутствия иностранного бизнеса, особенно банковского, который затем из Москвы осуществляет свои инвестиции в остальные регионы России. Примеры Амстердама и особенно Франкфурта говорят о том, что активное развитие других глобальных городов в стране снижает концентрацию ПИИ в единственном городе страны, которая сдерживает региональное развитие. В России же, судя по списку университета Лафборо, помимо Москвы, глобальными городами являются только Санкт-Петербург и Новосибирск. Возможно, в этих и других потенциально глобальных российских городах нужно по примеру ирландской Industrial Development Authority проводить более активную политику по привлечению ПИИ.

Что касается роли Москвы как объекта приложения ПИИ в экономику самого города, то, хотя данные Росстата искажены тем, что часть имеющихся в других регионах России ПИИ записывается на их расположенные в Москве головные компании (в результате Москва по объему накопленных ПИИ в добычу полезных ископаемых уступает только Сахалину), эта статистика тем не менее позволяет сделать некоторые выводы. Хотя иностранные инвесторы рассматривают Москву преимущественно как место для традиционных отраслей (здесь накопленные ПИИ в финансы, страхование, торговлю, недвижимость, строительство, транспорт и хранение на начало 2020 г. составили 142 млрд долл.), но вложения в современные виды деятельности (профессиональная, научная и техническая деятельность, связь и информатика, обрабатывающая промышленность) достаточно велики – около 60 млрд долл. Можно констатировать, что по объему и структуре ПИИ, вложенных в эконо-

мику города, Москва в целом не уступает рассмотренным городам, кроме, вероятно, Лондона.

Список литературы

Лебедева М.М. (2016) Акторы в международных отношениях и мировой политике // РСМД. 16 июня 2016 // http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=7780#top-content, дата обращения 30.11.2020.

Слука Н.А., Карякин В.В., Колясев Е.Ф. (2020) Глобальные города как хабы новых транснациональных акторов // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. Т. 13. № 1. С. 203–226. DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-1-11

Arner D.W. (2009) The Competition of International Financial Centres and the Role of Law // *Economic Law as an Economic Good, Its Rule Function and Its Tool Function in the Competition of Systems* (ed. Meessen K.), Munich: Sellier, pp. 193–210.

City of London (2005). *The Competitive Position of London as a Global Financial Centre*. Published by the City of London.

Damgaard J., Elkjaer T. (2017) The Global FDI Network: Searching for Ultimate Investors // IMF Working Paper. WP/17/258, pp. 1–25.

Economische Verkenningen Metropoolregio Amsterdam (2014) // Metropool Regio Amsterdam // <https://www.metropoolregioamsterdam.nl/wp-content/uploads/2019/08/Economische-Verkenningen-Metropoolregio-Amsterdam-EVMRA-2014.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

Economische Verkenningen Metropoolregio Amsterdam (2016) // Metropool Regio Amsterdam // <https://www.metropoolregioamsterdam.nl/wp-content/uploads/2019/08/Economische-Verkenningen>

Metropoolregio-Amsterdam-EVMRA-2016.pdf, дата обращения 30.11.2020.

Economische Verkenningen Metropoolregio Amsterdam (2019) // Metropool Regio Amsterdam // <https://www.metropoolregioamsterdam.nl/wp-content/uploads/2019/08/Economische-Verkenningen-Metropoolregio-Amsterdam-EVMRA-2019.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

Engelen E., Grote M.H. (2009) Stock Exchange Virtualisation and the Decline of Second-Tier Financial Centres-The Cases of Amsterdam and Frankfurt // *Journal of Economic Geography*, vol. 9, no 5, pp. 679–696. DOI: 10.1093/jeg/lbp027

Gregory M. (2019) Core Cities, and Especially London, Continue to Dominate the UK's FDI Landscape // Ernst & Young, October 7, 2019 // https://www.ey.com/en_uk/attractiveness/19/uk-attractiveness-survey-special-regions-report, дата обращения 30.11.2020.

Hers J., Witteman J., Rougoor W., van Buijen K. (2018) The Role of Investment Hubs in FDI // *Economic Development and Trade*. SEO-report. No 40.

IDA Ireland (2019). Annual Report & Accounts 2018 // https://www.idaireland.com/getmedia/a4a188d7-e067-4c6d-8d00-ab771bd7122d/IDA_Annual_Report_2018.pdf.aspx, дата обращения 30.11.2020.

Opp D. (2018) Helaba Financial Center of Frankfurt: Brexit Banks Are Packing Their Bags // *Frankfurt Main Finance*, September 25, 2018 // [https://frankfurt-](https://frankfurt-main-finance.com/en/helaba-financial-centre-study-brexite-banks-packing-bags/)

[main-finance.com/en/helaba-financial-centre-study-brexite-banks-packing-bags/](https://frankfurt-main-finance.com/en/helaba-financial-centre-study-brexite-banks-packing-bags/), дата обращения 30.11.2020.

Palan R. (2015) *The Second British Empire: The British Empire and the Re-Emergence of Global Finance* // *Legacies of Empire Imperial Roots of the Contemporary Global Order* (eds. Halperin S., Palan R.), Cambridge: Cambridge University Press, pp. 40–68.

Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2017 r. (2018) // *Narodowy Bank Polski*.

Sassen S. (1999) Global Financial Centers // *Foreign Affairs*, vol. 78, no 1, pp. 75–87. DOI: 10.2307/20020240

Sibley C. (2020) More than a Third of Irish FDI Is 'Phantom' Investment // *The Irish Times*, June 22, 2020 // https://www.irishtimes.com/topics/topics-7.1213540?article=true&tag_person=Christopher+Sibley, дата обращения 30.11.2020.

The Global Financial Centres Index 1 (GFCI) (2007).

Thorne S., Knowles-Cutler A., Stewart I. (2019) Power Up: UK Inward Investment Key Drivers of Foreign Investment and Its Value to the UK Economy // *Deloitte Insight*, March 7, 2019, pp. 1–23 // https://www.longfinance.net/media/documents/GFCI_27_Full_Report_2020.03.26_v1.1_.pdf, дата обращения 30.11.2020.

UNCTAD (2015). *World Investment Report*, Geneva, pp. 188–204.

UNCTAD (2020). *World Investment Report*, Geneva, pp. 238–241.

Problems of the Old World

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-7

Global Cities of External Europe as FDI Objects

Alexander S. BULATOV

DSc in Economics, Professor, Senior Researcher, International Relations School, World Economy Department

Moscow State Institute of International Relations (MGIMO University), 117454, Vernadsky Av., 76, Moscow, Russian Federation

E-mail: bulatov.moscow@mail.ru

ORCID: 0000-0003-2167-9457

ANDRZEJ A. HABARTA

PhD in Economics, Associate Professor, International Relations School, World Economy Department

Moscow State Institute of International Relations (MGIMO University), 117454, Vernadsky Av., 76, Moscow, Russian Federation

E-mail: a.habarta@inno.mgimo.ru

ORCID: 0000-0003-4236-3777

EGOR A. SERGEEV

PhD in Economics, Senior Lecturer, International Relations School, World Economy Department

Moscow State Institute of International Relations (MGIMO University), 117454, Vernadsky Av., 76, Moscow, Russian Federation

E-mail: sergeev-ea@yandex.ru

ORCID: 0000-0001-9964-9595

CITATION: Bulatov A.S., Habarta A.A., Sergeev E.A. (2020) Global Cities of External Europe as FDI Objects. *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*, vol. 13, no 6, pp. 122–137 (in Russian). DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-7

Received: 28.07.2020.

ACKNOWLEDGEMENT: The paper is made under financial support of RSF (project no 19-18-00251).

ABSTRACT. *Global European cities are important targets for foreign direct investment (FDI). The purpose of the article is to identify the causes of this phenomenon on the basis of empirical and theoretical analysis based on the concepts of global cities. London, Dublin, Amsterdam, Frankfurt and Warsaw,*

which represent different types of global cities, were taken to conduct such a study. This determined the structure of the work, which consists of theoretical and methodological introduction, sections of the analysis of the FDI inflow in these cities, as well as a conclusion, which contains the main results of

the work and the possibility of applying them to Moscow. The main conclusions of the article can be summarized as follows: global cities have their own specialization in FDI inflows, which is ensured by the presence of special attractive factors against the background of the general investment attractiveness of a country. It is possible to distinguish three key specializations (functions, roles) of a global city from the point of FDI inflow: international hub for transit capital, regional hub for the transfer of FDI to other parts of a country, site for FDI inflow to the city economy. The cities under consideration clearly demonstrate the different nature of their specialization, which depends on the different endowment of each city with specific attracting factors. London is a world leader and is able to accumulate an extremely large volume of FDI due to all three specializations. Dublin, although it is a young global city, already plays a key role in the inflow of FDI into the country as an international hub and partially as an attractive city economy. Amsterdam also specializes in the international hub activity and to a lesser extent as an attractive city economy. Frankfurt attracts substantial FDI into its economy on the base of its banking sector and also plays a role of the regional hub. Warsaw also plays the roles of a recipient of FDI and a regional hub.

KEY WORDS: External Europe, big cities, foreign direct investment, global cities' conception as hubs of new transnational actors, new transnational actors' conception, London, Dublin, Amsterdam, Frankfurt, Warsaw, Moscow

References

- Arner D.W. (2009) The Competition of International Financial Centres and the Role of Law. *Economic Law as an Economic Good, Its Rule Function and Its Tool Function in the Competition of Systems* (ed. Meessen K.), Munich: Sellier, pp. 193–210.
- City of London (2005). The Competitive Position of London as a Global Financial Centre. Published by the City of London.
- Damgaard J., Elkjaer T. (2017) The Global FDI Network: Searching for Ultimate Investors. *IMF Working Paper*. WP/17/258, pp. 1–25.
- Economische Verkenningen Metropoolregio Amsterdam (2014). *Metropool Regio Amsterdam*. Available at: <https://www.metropoolregioamsterdam.nl/wp-content/uploads/2019/08/Economische-Verkenningen-Metropoolregio-Amsterdam-EVMRA-2014.pdf>, accessed 30.11.2020.
- Economische Verkenningen Metropoolregio Amsterdam (2016). *Metropool Regio Amsterdam*. Available at: <https://www.metropoolregioamsterdam.nl/wp-content/uploads/2019/08/Economische-Verkenningen-Metropoolregio-Amsterdam-EVMRA-2016.pdf>, accessed 30.11.2020.
- Economische Verkenningen Metropoolregio Amsterdam (2019). *Metropool Regio Amsterdam*. Available at: <https://www.metropoolregioamsterdam.nl/wp-content/uploads/2019/08/Economische-Verkenningen-Metropoolregio-Amsterdam-EVMRA-2019.pdf>, accessed 30.11.2020.
- Engelen E., Grote M.H. (2009) Stock Exchange Virtualisation and the Decline of Second-Tier Financial Centres-The Cases of Amsterdam and Frankfurt. *Journal of Economic Geography*, vol. 9, no 5, pp. 679–696. DOI: 10.1093/jeg/lbp027
- Gregory M. (2019) Core Cities, and Especially London, Continue to Dominate the UK's FDI Landscape. *Ernst & Young*, October 7, 2019. Available at: https://www.ey.com/en_uk/attractiveness/19/uk-attractiveness-survey-special-regions-report, accessed 30.11.2020.
- Hers J., Witteman J., Rougoor W., van Buijen K. (2018) The Role of Investment Hubs in FDI. *Economic Development and Trade*. SEO-report. No 40.

IDA Ireland (2019). Annual Report & Accounts 2018. Available at: https://www.idaireland.com/getmedia/a4a188d7-e067-4c6d-8d00-ab771bd7122d/IDA_Annual_Report_2018.pdf.aspx, accessed 30.11.2020.

Lebedeva M.M. (2016) Actors in International Relations and World Politics. *RIAC*, June 16, 2016. Available at: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=7780#top-content, accessed 30.11.2020 (in Russian).

Opp D. (2018) Helaba Financial Center of Frankfurt: Brexit Banks Are Packing Their Bags. *Frankfurt Main Finance*, September 25, 2018. Available at: <https://frankfurt-main-finance.com/en/helaba-financial-centre-study-brexit-banks-packing-bags/>, accessed 30.11.2020.

Palan R. (2015) The Second British Empire: The British Empire and the Re-Emergence of Global Finance. *Legacies of Empire Imperial Roots of the Contemporary Global Order* (eds. Halperin S., Palan R.), Cambridge: Cambridge University Press, pp. 40–68.

Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2017 r. (2018). *Narodowy Bank Polski*.

Sassen S. (1999) Global Financial Centers. *Foreign Affairs*, vol. 78, no 1, pp. 75–87. DOI: 10.2307/20020240

Sibley C. (2020) More than a Third of Irish FDI Is 'Phantom' Investment. *The Irish Times*, June 22, 2020. Available at: https://www.irishtimes.com/topics/topics-7.1213540?article=true&tag_person=Christopher+Sibley, accessed 30.11.2020.

Sluka N.A., Karyakin V.V., Kolyasev E.F. (2020) Global Cities as the Hubs of New Transnational Actors. *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*, vol. 13, no 1, pp. 203–226 (in Russian). DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-1-11

The Global Financial Centres Index 1 (GFCI) (2007).

Thorne S., Knowles-Cutler A., Stewart I. (2019) Power Up: UK Inward Investment Key Drivers of Foreign Investment and Its Value to the UK Economy. *Deloitte Insight*, March 7, 2019, pp. 1–23. Available at: https://www.longfinance.net/media/documents/GFCI_27_Full_Report_2020.03.26_v1.1_.pdf, accessed 30.11.2020.

UNCTAD (2015). World Investment Report, Geneva, pp. 188–204.

UNCTAD (2020). World Investment Report, Geneva, pp. 238–241.

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-8

Испанский транснациональный бизнес: экономика и геополитика

Петр Павлович ЯКОВЛЕВ

доктор экономических наук, руководитель Центра иберийских исследований Институт Латинской Америки РАН (ИЛА РАН), 115035, ул. Б. Ордынка, д. 21/16, Москва, Российская Федерация;

главный научный сотрудник, отдел Европы и Америки

Институт научной информации по общественным наукам РАН (ИНИОН РАН), 117997, Нахимовский проспект, д. 51/21, Москва, Российская Федерация

E-mail: petrp.yakovlev@yandex.ru

ORCID: 0000-0003-0751-8278

ЦИТИРОВАНИЕ: Яковлев П.П. (2020) Испанский транснациональный бизнес: экономика и геополитика // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. Т. 13. № 6. С. 138–160. DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-8

Статья поступила в редакцию 01.10.2020.

АННОТАЦИЯ. В статье показано, что одним из ключевых факторов социально-экономического развития Испании в постфранкистский период стала подлинная корпоративная революция – складывание большой группы компаний, производственная деятельность которых перешагнула национальные границы и приобрела международный характер. Процесс интернационализации испанского бизнеса охватил различные сектора экономики, включая военно-промышленный комплекс, и оказал воздействие на геополитическое положение испанского государства, его внешнюю политику. Кроме того, по мнению автора, укрепление позиций транснационального бизнеса во многом обеспечило выход Испании из кризиса 2008–2009 годов и способствовало преодолению его тяжелых последствий. Именно повышенная и целенаправленная активность местных предприятий (промышленных, инженеринговых и строительных компаний) на внешних рынках в значительной мере компенсировала провалы внутренне-

го потребительского спроса, поддержала уровень производства и обеспечила приемлемую прибыльность предпринимательской деятельности. В целом испанские компании, несмотря на периодические кризисные потрясения, извлекли немалые выгоды из процесса глобализации, сумели приспособиться к сложившемуся в начале XXI века международному торгово-экономическому порядку, воспользовались существовавшими правилами игры. Поэтому для них неприятным сюрпризом стали факторы дестабилизации мирового хозяйства и деглобализации: турбулентные процессы на международных рынках, выход Великобритании из Евросоюза, протекционистский внешнеэкономический курс администрации Д. Трампа, негативные последствия коронавирусной пандемии.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: Испания, экономическая модернизация, транснациональный бизнес, строительные корпорации, военно-промышленный комплекс, эффекты коронакризиса

Одним из магистральных направлений и фундаментальных факторов процесса модернизации испанской экономики, в общем и целом успешно осуществленной в постфранкистский период, явилось формирование достаточно многочисленных местных нефинансовых компаний, сумевших в исторически сжатые сроки преодолеть сравнительно узкие рамки местного рынка и стать новыми, «второго поколения» транснациональными корпорациями (ТНК) [Кузнецов 2018]. С их возникновением и началом интенсивной внешней торгово-экономической экспансии частный испанский бизнес приобрел радикально обновленное корпоративное лицо и беспрецедентно нарастил свое присутствие на мировых рынках. Превратившись в неотъемлемую часть глобального хозяйства, испанские ТНК стали использовать накопленный производственный опыт и имеющиеся конкурентные возможности с тем, чтобы занять в мировой экономике некоторые важные ниши, главная из которых – строительство и эксплуатация за рубежом объектов инфраструктуры. Если раньше Испания была глобальной империей, «в которой никогда не заходило солнце», то теперь она превратилась в настоящую империю огромных строек, масштабных проектов, реализуемых в различных странах на всех континентах.

Активная и, как правило, эффективная торговая, кредитно-финансовая, консалтинговая и производственная деятельность испанского крупного транснационального бизнеса имела, безусловно, и четкую геополитическую проекцию, поскольку ощутимо подкрепляла усилия Мадрида на внешнеполитическом фронте, способствовала расширению диапазона международных связей, повышала степень участия Испании в мировой политике [Яковлев 2011]. Это стало особенно замет-

но в тех регионах земного шара (Европа, Ближний Восток, Латинская Америка), где испанские ТНК приобрели дорогостоящие активы и осуществили значимые и важные для экономического развития принимающих стран бизнес-проекты, а в ряде случаев заняли командные высоты в отдельных отраслях экономики.

Параметры отраслевой и географической экспансии

Процесс динамичной интернационализации испанского бизнеса, имевшей место в последние десятилетия, в решающей степени был детерминирован вывозом за границу предпринимательского капитала, прежде всего в форме прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ), накопленный объем которых в 2000–2010 гг. вырос со 129,2 до 653,2 млрд долл., или в пять раз. Столь стремительный рост, адекватно отразивший бурную международную экспансию испанских ТНК, в период кризиса 2008–2009 гг. сменился контртенденцией – некоторым сокращением *стока* ПЗИ, но затем этот показатель вновь пошел вверх. В результате к началу третьего десятилетия XXI в. Испания уверенно закрепилась в роли не только крупного экспортера товаров и услуг, но и заметного игрока на глобальном инвестиционном рынке, особенно среди государств – членов Европейского союза. В частности, по абсолютному объему накопленных ПЗИ (почти 607 млрд долл.) Испания в 2019 г. занимала в Евросоюзе шестое место, заметно опережая такую крупную высокоразвитую страну, как Италия (558 млрд долл.). По отношению к размерам национальной экономики ситуация еще более показательная: прямые зарубежные инвестиции превышают 42% испанского ВВП, тогда как

итальянского – 28% [UNCTAD 2011, р. 191; UNCTAD 2020, р. 242].

Согласно данным Института национальной статистики Испании, по итогам 2017 г. (последняя достоверная и относительно полная официальная информация) испанские транснациональные нефинансовые компании имели за рубежом 6 322 производственных филиала с числом занятых свыше 771 тыс. человек и оборотом продаж,

превышавшим 203 млрд евро – на тот момент порядка 20% испанского ВВП [INE 2018].

Для Испании особое геоэкономическое и геополитическое пространство – Латинская Америка, приоритетный политико-экономический проект испанского истеблишмента и транснациональных компаний, выходящий за сравнительно узкие рамки бизнес-интересов. Здесь сосредоточено порядка

Таблица 1. Топ-20 испанских нефинансовых ТНК по объему продаж, 2019 г., млн евро
Table 1. Top 20 Spanish non-financial TNCs by revenue, 2019, € millions

Компания	Отрасли основной деятельности	Объем продаж	Число занятых
Telefónica	телекоммуникации	52 008	125 371
Repsol	энергетика, нефть, газ	41 668	24 675
Grupo ACS	строительство, инжиниринг	34 898	181 527
Iberdrola	электроэнергетика, инжиниринг	31 263	28 750
Inditex	розничная торговля	25 336	171 839
Naturgy	энергетика	23 306	15 374
Endesa	энергетика	19 566	9 856
Ferrovial	строительство	12 208	97 256
Gestamp	автомобильная промышленность	8 202	38 812
Acciona	строительство	7 254	37 403
Grupo OHL	строительство, инжиниринг	6 045	26 610
Grupo FCC	строительство	5 802	56 372
Abertis	строительство	5 136	15 046
Técnicas Reunidas	инжиниринг, строительство	5 068	8 704
Antolín	автомобильная промышленность	5 037	27 552
Grupo Grifols	химическая промышленность, фармацевтика	4 318	15 761
Grupo Sacyr	строительство	3 093	30 309
Indra	высокие технологии	3 011	40 004
Nemak	автомобильная промышленность	2 642	12 204
Grupo Ebro	пищевая промышленность	2 507	6 521

Источник: [Esp500 2019, pp. 42–45].

150 млрд долл. ПЗИ, действуют тысячи филиалов ТНК, в ряде случаев ставших локомотивами хозяйственного роста принимающих стран, сформирована широкая правовая база для дальнейшего наращивания торговых и инвестиционных связей [Никулин 2020]. Но самое главное – Мадрид рассматривает страны латиноамериканского региона (конечно, наряду с государствами Европейского союза) в качестве ключевых стратегических партнеров. Подтверждением этому может служить тот факт, что уже на протяжении трех десятилетий испанско-латиноамериканские отношения интенсивно выстраиваются в самых различных форматах: на двустороннем уровне, на многочисленных площадках взаимодействия так называемого межрегионального Иberoамериканского сообщества наций, а с Аргентиной, Бразилией и Мексикой – в глобальном контексте «Группы двадцати» [Яковлев 2016].

В структурном плане важной характеристикой транснационального бизнеса Испании является его сравнительно широкая отраслевая диверсификация, убедительно представленная на примере первой двадцатки крупнейших ТНК (см. табл. 1).

Как видим, список топ-20 испанских нефинансовых ТНК возглавляет один из признанных лидеров глобального рынка телекоммуникаций – компания Telefónica с годовым оборотом продаж, превышающим 52 млрд евро. Кроме того, в рейтинге присутствуют корпорации, занятые в столь различных сферах, как энергетика и электроэнергетика, строительство, инжиниринг, автомобильная индустрия (производство компонентов и запасных частей), химическая и пищевая промышленность, фармацевтика, высокие технологии и розничная торговля.

Весьма убедительно выглядит и количество государств мира, в которых

действуют испанские ТНК. В частности, Telefónica прочно обосновалась в 21 стране (в основном в Европе и Латинской Америке), нефтегазовая Repsol – в 30 странах, включая Россию, Grupo ACS – в 67, Iberdrola – в 40, Naturgy – в 27, Técnicas Reunidas – в 50 и т. д. Абсолютным не только испанским, но и международным рекордсменом по охвату зарубежных рынков является мировой флагман ритейла корпорация Inditex, контролирующая свыше 7,3 тыс. торговых точек в 96 странах [Яковлев 2018].

Однако, при всем разнообразии отраслевой принадлежности испанских ТНК, настоящей визитной карточкой транснационального капитала этой страны за рубежом стали масштабные инжиниринговые, строительные и инфраструктурные проекты, реализованные в десятках государств мира на всех континентах группой крупнейших компаний: Actividades de construcción y servicios (Grupo ACS), Ferrovial, Grupo FCC, Abertis, Técnicas Reunidas, Grupo OHL, Acciona, Sacyr, Abengoa и др. В частности, в 2019 г. на их долю пришлось почти 15% оборота (около 71 млрд долл.) 250 крупнейших мировых строительных компаний – второй результат после единоличных лидеров, китайских корпораций (120 млрд долл., или 25,4%) [Mesones (2) 2020].

Нужно подчеркнуть, что во многих случаях испанские компании не только реализуют инфраструктурные и строительные проекты «под ключ», но становятся операторами построенных объектов, чаще всего платных скоростных автомагистралей, аэропортов или железных дорог. Такой *modus operandi* существенно расширяет рамки зарубежной деятельности испанского бизнеса, на десятилетия обеспечивая его стабильными и высокими доходами.

В последнее десятилетие в числе наиболее крупных инфраструктурных объектов, созданных (или находящихся

ся в процессе создания) испанскими ТНК за рубежом, были следующие (см. табл. 2).

Испанский колосс глобальной строительной индустрии Grupo ACS был образован в 1997 г. в результате целенаправленной и агрессивной политики корпоративных слияний и поглощений (M&A), включая покупку в 2011 г. контрольного пакета акций крупной немецкой компании Hochtief, а также установления (совместно с итальянской корпорацией Atlantia) в 2018 г. полного контроля над каталонской Abertis Infraestructuras S.A. – одной из ведущих мировых компаний-операторов скоростных шоссеиных до-

рог [ACS]. Благодаря сопряжению стратегии M&A и политики бизнес-альянсов, Grupo ACS сумела значительно диверсифицировать свою деятельность и распространила ее на 67 стран мира. С 2013 г. ACS стабильно занимает первое место в рэнкинге международных инфраструктурных корпораций, ежегодно составляемом основанным еще в 1874 г. американским специализированным журналом ENR (Engineering News-Record), который за исчерпывающую полноту информации нередко называют «библией строительного бизнеса» [ENR's 2020].

Более четырех десятилетий успешно работает за рубежом Grupo OHL.

Таблица 2. Крупнейшие объекты, построенные или строящиеся испанскими ТНК в других странах, млн долл.

Table 2. The largest facilities built or under construction by Spanish TNCs in other countries, \$ millions

№	Компания	Страна	Объект	Стоимость
1	Grupo ACS	США	Мост в г. Корпус-Кристи	Свыше 983
2	Ferrovial	Великобритания	Туннель под р. Темза	Свыше 1 150
3	FCC	Саудовская Аравия	Метро в г. Эр-Рияд	Свыше 6000
4	Ferrovial, Acciona	Австралия	Окружная автострада, г. Тулумба	Около 1 200
5	Grupo ACS, FCC	Перу	Линия метро в г. Лима	Свыше 4 000
6	Acciona	Норвегия	Ж/д туннели в г. Осло	Свыше 1 100
7	Grupo OHL	США	Туннель под Нью-Йоркской бухтой	–
8	Grupo Sacyr	Катар	Центр высоких технологий в зоне Рас Буфонтас	Около 500
9	Grupo Sacyr	Колумбия	Автострады Mar 1 и Pasto-Rumichaca	Около 2 000
10	Grupo Sacyr	Колумбия	Мост через р. Магдалена в г. Барранкилья	Около 300
11	FCC	Колумбия	Туннель дель Тойо в департаменте Антиокия	Свыше 400
12	FCC	Панама	Линия метро в г. Панама	Около 1 800
13	Acciona	Эквадор	Метро в г. Кито	Свыше 1 500
14	Grupo ACS	Канада	Легкое метро в г. Торонто	Свыше 4 000
15	Grupo ACS	Канада	Мост на р. Святого Лаврентия, г. Монреаль	Около 2 000

Источник: составлено автором на базе материалов испанской прессы.

Это один из старейших строительных и промышленных конгломератов Испании, созданный свыше 100 лет назад путем объединения трех компаний. В настоящее время различные производственные подразделения, входящие в Grupo OHL, реализуют инфраструктурные проекты в 9 штатах США, 10 европейских странах и 5 государствах Латинской Америки. Сильная сторона компании – высокая степень диверсификации бизнеса, гибкая маркетинговая стратегия, готовность создавать *joint ventures* с местными фирмами, что позволяет чутко улавливать рыночную конъюнктуру и направлять ресурсы на самые востребованные проекты, включая высокотехнологичные. В странах Западного полушария подтверждением этого может служить строительство больниц, новых линий метро, солнечной электростанции фотоэлектрического типа и завода по переработке медной руды в Чили, электростанции комбинированного цикла мощностью 770 МВт и железных дорог в Мексике, перевод на новый технологический уровень и расширение столичного аэропорта в Перу, модернизация существующих и прокладка новых скоростных автомагистралей в Калифорнии, Иллинойсе и Техасе [OHL 2020]. Показательно, что в США в 2019 г. американский филиал Grupo OHL компания Judlau Contracting был признан «лучшим подрядчиком года» [García (2) 2020].

Характерный пример не самой крупной, но высокопрофессиональной и чрезвычайно эффективной инженеринговой и строительной компании – Técnicas Reunidas, которая с момента своего создания в 1960 г. разработала проекты и построила свыше 1 тыс. промышленных объектов (прежде всего в нефтегазовой отрасли и энергетике) более чем в 50 странах Европы, Азии и Америки. На сегодняшний день порядка 93% оборота Técnicas Reunidas при-

ходится на зарубежные рынки, что само по себе говорит о ярко выраженном транснациональном характере ее деятельности. По иронии судьбы, весьма успешным для компании стал предкризисный 2019 г., когда ей удалось ощутимо нарастить портфель заказов, совокупная стоимость которых превысила 10 млрд евро. В частности, в Канаде Técnicas Reunidas подписала контракты на строительство завода полипропилена (на принципах циркулярной экономики), в Мексике и Колумбии – возведение современных электростанций комбинированного цикла, в Перу – глубокой модернизации крупного нефтеперерабатывающего комплекса [Viejo 2020].

В конце сентября 2018 г. король Саудовской Аравии Салман ибн Абдул-Азиз Аль Сауд торжественно открыл скоростную железнодорожную линию протяженностью около 450 км, соединившую два священных для мусульман всего мира города – Мекку и Медину (Haramain High Speed Railway). Это явилось кульминацией исключительного по сложности (из-за тяжелых природных условий и непростых технических проблем) и самого масштабного проекта «под ключ», когда-либо осуществленного испанским бизнесом за рубежом. Исполнителем всего комплекса работ стоимостью более 7 млрд евро стал консорциум под названием Al Shoula, в который вошли 12 частных и государственных компаний Испании, включая транснациональные корпорации ACS и OHL, а также две саудовские, в т. ч. связанную с королевским домом фирму Al Shoula, давшую имя всему консорциуму [El “AVE del desierto” 2019].

Мерасделка в Саудовской Аравии стала, безусловно, прорывным проектом испанских ТНК за рубежом, сумевших в экстремальных условиях и, что называется, на деле проверить свои

технические и организационные возможности. Вместе с тем строительство железной дороги в аравийской пустыне было сопряжено не только с трудностями логистического и технологического порядка, но и целым рядом негативных явлений и фактов, заметно омрачивших радость от проделанной работы. Не случайно на церемонии открытия Haramain High Speed Railway не присутствовал ни один представитель испанского политического руководства.

Заметим, что мины замедленного действия под проект были заложены с самого начала. Во-первых, испанский консорциум выиграл торги, предложив смету на 30% дешевле, чем конкуренты. Данное обстоятельство априори ставило испанцев в ситуацию будущего «финансового голода», которую приходилось преодолевать, неоднократно пересматривая первоначальные оценки и «выбивая» из заказчика дополнительные средства. Это, вполне понятно, не обходилось без скандалов и «выяснения отношений». Во-вторых, неоднозначной с морально-политической точки зрения оказалась роль тогдашнего короля Хуана Карлоса, взявшего на себя посреднические функции. Впоследствии стала распространяться информация о получении монархом «вознаграждения» за его услуги в размере 100 млн долл., переведенных в один из швейцарских банков, что бросило тень на испанско-саудовское сотрудничество. Наконец, «стройка века в аравийской пустыне» затруднялась нередкими случаями срыва графика поставок со стороны третьих фирм (например, известной канадской корпорацией Bombardier, поставлявшей двигатели для железнодорожных локомотивов) и периодически возникавшими разногласиями между самими участниками консорциума [Vélez, Piñeiro 2020].

Тем не менее строительство Haramain High Speed Railway стало сво-

его рода эмблематическим мегапроектом, поскольку, несмотря на все шероховатости и неувязки, подтвердило значительный технико-технологический потенциал испанских ТНК, их способность преодолевать разногласия и взаимодействовать, в конечном счете – решать достаточно неординарные предпринимательские задачи. Нельзя сбрасывать со счетов и геополитический эффект от продемонстрированных на Ближнем Востоке (как, впрочем, и в других регионах мира) возросших производственных возможностей испанского транснационального бизнеса.

Азиатско-тихоокеанский вектор

Сконцентрировав, по вполне понятным причинам, бизнес-усилия в Европе, США и Латинской Америке, испанские ТНК в массовом порядке стали приходить на азиатские рынки значительно позже, чем это сделали их американские, японские, британские, немецкие и другие основные конкуренты. В результате еще в начале 2000-х гг. испанское присутствие в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) оставалось сравнительно слабым. Разумеется, сказанное не отменяет того факта, что ведущие ТНК Испании адекватно оценивали гигантский торгово-экономический потенциал азиатских стран и искали пути выхода на их рынки.

Подлинный прорыв имел место в последние два десятилетия, когда испанский бизнес «ринулся на завоевание Азии» [Esp500 2019]. Как и следовало ожидать, главной целью стал Китай, где к настоящему времени в самых различных отраслях обосновались свыше 600 испанских ТНК. В частности, Telefónica приобрела 37,5% акций крупной китайской компании Smart Steps Technology и вышла на местный рынок Big

Data – специальных методов и инструментов для хранения огромных объемов данных; Técnicas Reunidas реализовала два десятка высокотехнологичных проектов, включая строительство завода сжиженного природного газа и нефтехимического комплекса; Gestamp открыл 11 производственных предприятий и 2 научно-технологических центра, обслуживающих стремительно растущую китайскую автомобильную промышленность. Рынок KNP стал крупнейшим для группы Inditex, располагающей в этой стране 588 торговыми точками, на которые поставляют свою продукцию 1 866 местных фабрик [Qué grandes empresas españolas están presentes en China? 2019].

В другом азиатском гиганте – Индии – филиалы открыли 240 испанских ТНК, реализующие свои бизнес-интересы в энергетике, строительстве (включая железнодорожное), производстве и сбыте автомобильных компонентов, сфере информационных и компьютерных технологий. Масштабный проект в этой стране реализовала Grupo OHL совместно с другой испанской корпорацией TCB и местными партнерами: строительной фирмой Lanco Infrateh и инвестиционным фондом Eredene Capital. Этот испанско-индийский бизнес-альянс построил контейнерный терминал (известный как Терминал Ворот Бенгальского залива) в порту Энноре – одном из самых современных в Индии, приспособленном, в частности, к приему и обслуживанию океанских судов класса Panamax [Ennore Terminal].

Усилению позиций испанских транснациональных корпораций в странах АТР послужило вступление Испании в конце 2017 г. в Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (АБИИ), в котором она имеет почти 20 тыс. голосов (для сравнения: Нидерланды – 12,6 тыс., Канада – 11,6 тыс., Швейцария – 9,3 тыс.,

Швеция – 8,6 тыс.) [АИВ]. Членство в АБИИ в значительной мере помогло испанскому бизнесу закрепиться на рынках Малайзии, Таиланда, Вьетнама, Индонезии, Филиппин.

Участие в АБИИ послужило и расширению деловых контактов Испании с другим крупным акционером этого банка – Российской Федерацией. В нашей стране испанские ТНК традиционно сочетают инвестиции в реальный производственный сектор экономики с усилиями, направленными на расширение предложения для потребительского рынка. Данный фокус обусловил значительную отраслевую диверсификацию испанских инвестиций в России, хотя, следует подчеркнуть, их общий объем до настоящего времени заметно уступает аналогичным показателям немецких, французских, итальянских, голландских и британских ТНК [Yakovlev 2020].

Тем не менее присутствие испанского бизнеса на российском рынке ощущается в целом ряде отраслей. В их числе:

1. Энергетика. Repsol в 2011 г. создала joint venture с российской компанией Alliance Oil. Местный филиал Iberdrola участвовал в строительстве электростанций.
2. Производство автокомпонентов (в России действуют три предприятия компании Gestamp и одно – Grupo Antolín).
3. Инжиниринг и строительство (Grupo OHL – участие в возведении олимпийских объектов в Сочи, Técnicas Reunidas – строительство нефтеперерабатывающего предприятия).
4. Производство строительных материалов и санитарного оборудования. Компания Urelita открыла в РФ три фабрики изоляционных материалов. Один из мировых лидеров, корпорация Rosa, вышла на российский рынок в 2004 г., а в

2006 г. построила предприятие по выпуску готовой продукции для ванных комнат.

5. Ритейл. Группа Inditex к началу 2020 г. располагала в России сетью из свыше 550 магазинов и являлась крупнейшим на отечественном рынке продавцом модной одежды и аксессуаров [ICEX 2020].

Все указывает на то, что в стратегическом плане страны АТР закрепятся в роли одного из главных направлений транснациональной деятельности испанского бизнеса.

Военно-промышленный комплекс: алгоритм интернационализации

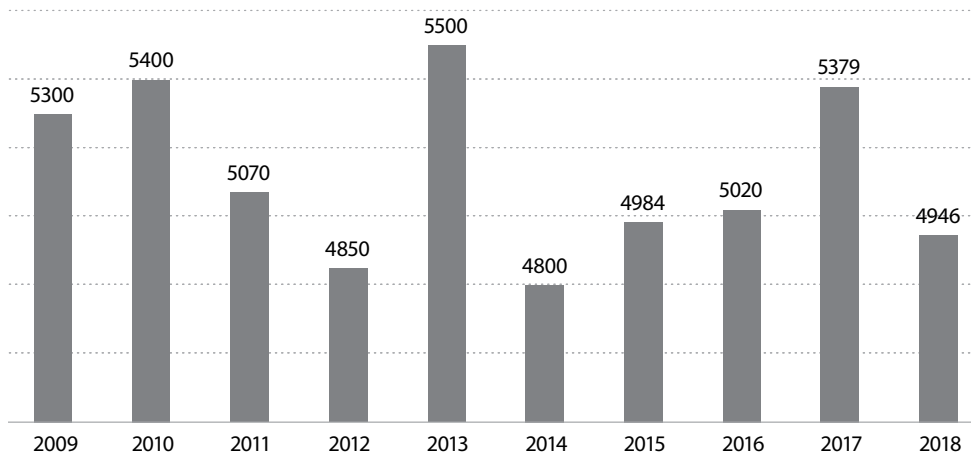
Тесная смычка бизнеса и геополитики особенно выпукло видна на примере компаний испанского военно-промышленного комплекса (ВПК).

Прекращение холодной войны и bipolarного ракетно-ядерного стратеги-

ческого противостояния дало возможность Испании радикально сократить численность своих вооруженных сил – с 312 тыс. человек в 1990 г. до 120 тыс. (находящихся на действительной военной службе) к началу 2019 г. [Ministerio de defensa, pp. 1–3]. Одновременно Министерство обороны и Генеральный штаб смогли сосредоточиться на качественной стороне дела: ощутимо повысить уровень профессионализма и боевой подготовки личного состава, а также модернизировать и усилить ВПК, снабжающий армию, авиацию и флот многими современными видами техники и конкурентоспособных вооружений. По официальным данным, производственную номенклатуру ВПК обеспечивают порядка 600 промышленных компаний (в большинстве своем – малых и средних предприятий с числом занятых менее 250 человек) с совокупным оборотом продаж около 12 млрд евро, что составляет немногим более 1% ВВП Испании [La industria de Defensa 2020].

По состоянию на середину 2020 г. сердцевину испанского ВПК образуют

Рисунок 1. Выпуск военной продукции, млн евро
Figure 1. Production of military equipment, € millions



Источники: [TEDAE].

вали порядка 150 высокотехнологичных компаний, годовой объем продаж которых в последние 10 лет колебался в пределах от 4,8 до 5,5 млрд евро (см. рис. 1). Именно эти ведущие предприятия заняты выпуском наиболее востребованных на испанском и международном рынке систем вооружений.

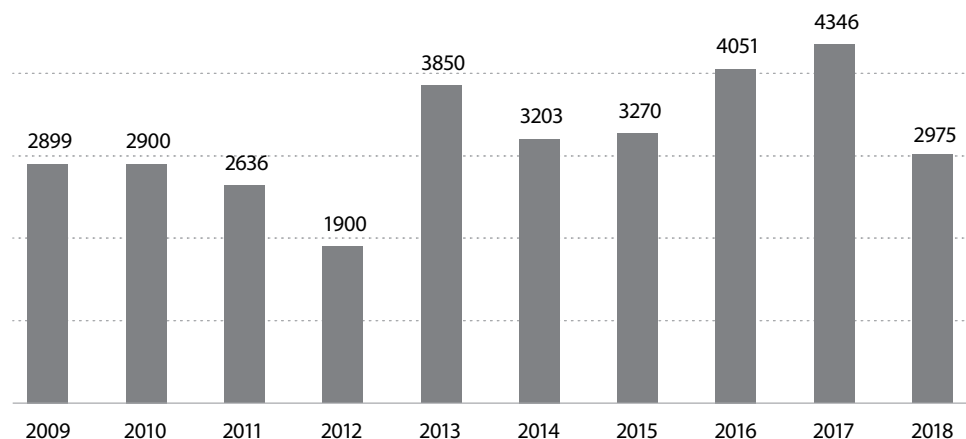
Характерная черта компаний-лидеров испанского ВПК – их сравнительно высокая степень интернационализации. При этом главным способом транснационализации военно-промышленных предприятий стало их глубокое структурное включение в международные производственные цепочки и четкая ориентированность на внешние потребительские рынки: доля экспорта в совокупных продажах компаний комплекса в последние 10 лет варьировалась от 45 до 81% (см. рис. 2).

Испанские вооружения (авиационная и космическая техника, танки и боевые машины пехоты, фрегаты и патрульные суда, средства связи, штурмовые винтовки и др.) поставляются как практически во все страны – чле-

ны НАТО (включая Италию, Германию, Францию), так и в государства, не входящие в Североатлантический Альянс (в т. ч. Австралию, Алжир, Ботсвану, Бразилию, Венесуэлу, Египет, Израиль, Индонезию, Иран, Колумбию, Малайзию, Марокко, Мексику, Оман, Пакистан, Перу, Саудовскую Аравию, Сингапур, Турцию, Швецию, Чили и т. д.). Всего в списке покупателей продукции испанского ВПК насчитывается более 60 стран всех континентов [Estadísticas españolas de exportación 2018, p. 8].

Можно привести и такой любопытный факт: в 2010 г. Испания (в лице ее флагманской кораблестроительной компании Navantia) остро конкурировала с Францией за поставку в Российскую Федерацию корабля-вертолетоносца. Причем, как отмечалось в международной прессе, испанский многоцелевой десантный вертолетоносец корабль-док Juan Carlos I ощутимо превосходил французское судно Mistral по водоизмещению (соответственно 27 и 22 тыс. т) и целому ряду тактико-технических характеристик и боевых показа-

Рисунок 2. Экспорт военной продукции, млн евро
Figure 2. Export of military equipment, € millions



Источники: [TEDAE].

телей [González 2010]. К огорчению испанских корабелов, российская сторона по геополитическим соображениям предпочла заключить сделку с Францией, что, в конечном счете, закончилось невыполнением Парижем взятых договорных обязательств.

Опыт конкуренции с Mistral лишний раз показал, насколько непросто испанским ТНК было пробиться на современный мировой рынок вооружений. Это особенно заметно в отношении дорогостоящей военно-морской техники. В последнее десятилетие компания Navantia знала как весомые коммерческие успехи, так и горькие неудачи. В числе первых – продажи боевых судов в Австралию, Индию, Норвегию, Турцию, государства арабского мира и страны Латинской Америки, а с другой – поражение весной 2020 г. в

ожесточенной конкурентной борьбе с итальянской фирмой Fincantieri за поставку в Соединенные Штаты ракетных фрегатов общей стоимостью свыше 5 млрд долларов [Segovia 2020].

По данным Стокгольмского международного института исследований проблем мира (СИПРИ), в 2015–2019 гг. Испания заняла седьмое место в списке крупнейших мировых экспортеров военной техники (3,1% глобального вывоза вооружений), опередив таких традиционно значимых продавцов оружия, как Израиль, Италия, Южная Корея, Нидерланды и Украина. При этом в указанный пятилетний период, по информации СИПРИ, ведущими импортерами испанской продукции были Австралия, Сингапур и Турция, на долю которых пришлось 57% совокупного экспорта (см. табл. 3).

Таблица 3. Топ-12 мировых экспортеров вооружений в 2015–2019 гг., %
Table 3. Top 12 World exporters of military equipment, 2015–2019, %

Страна-экспортер	Доля в мировом экспорте	Главные государства-импортеры, доля
США	36,0	Саудовская Аравия (25,0), Австралия (9,1), ОАЭ (6,4)
Россия	21,0	Индия (25,0), КНР (16,0), Алжир (14,0)
Франция	7,9	Египет (26,0), Катар (14,0), Индия (14,0)
Германия	5,8	Южная Корея (18,0), Греция (10,0), Алжир (8,1)
Китай	5,5	Пакистан (35,0), Бангладеш (20,0), Алжир (9,9)
Великобритания	3,7	Саудовская Аравия (41,0), Оман (14,0), США (9,1)
Испания	3,1	Австралия (33,0), Сингапур (13,0), Турция (11,0)
Израиль	3,0	Индия (45,0), Азербайджан (17,0), Вьетнам (8,5)
Италия	2,1	Турция (20,0), Пакистан (7,5), Саудовская Аравия (7,2)
Южная Корея	2,1	Великобритания (17,0), Ирак (14,0), Индонезия (13,0)
Нидерланды	1,9	Индонезия (17,0), США (14,0), Иордания (13,0)
Украина	1,0	Китай (31,0), Россия (20,0), Таиланд (17,0)

Источник: [SIPRI 2020].

Разумеется, чисто арифметически предприятия испанского ВПК занимают сравнительно скромное место в национальной экономике и внешней торговле. На их долю приходится порядка 6% продукции обрабатывающей промышленности и от 2 до 4% общего экспорта. Но нельзя не видеть качественную сторону дела. И здесь деятельность предприятий испанского ВПК характеризуется рядом крайне важных черт.

Во-первых, это высокоэффективные предприятия, на которых производительность труда в 3,4 раза превышает средний показатель национальной экономики. Во-вторых, именно в данной сфере отмечен максимально высокий уровень инвестиций в НИОКР (11% от совокупного объема продаж) и производится значительное количество инноваций, впоследствии используемых в самых разных отраслях промышленности и сельского хозяйства как в самой Испании, так и за рубежом [La industria de Defensa 2020]. И, в-третьих, компании ВПК играют заметную роль в обеспечении национальной безопасности в самом широком смысле слова. Недавний тому пример – их активное участие (в русле агрегированных усилий Министерства обороны и Министерства здравоохранения) в производстве необходимого медицинского оборудования для борьбы с пандемией COVID-19 [Todos juntos contra el COVID-19 2020].

Со всех точек зрения, ведущие компании ВПК – перспективный отряд испанского транснационального бизнеса, поскольку с ними в значительной мере связаны высокотехнологичные производства, которые (в силу объективных внутренних и внешних факторов) будут во все большей степени определять магистральные направления развития экономики Испании и тренды ее дальнейшей интернационализации.

Эффект COVID-19: новые вызовы

Испания, наряду с рядом латиноамериканских государств (именно тех, где наиболее активно действуют ее ТНК), устойчиво фигурирует в группе стран, максимально пострадавших от эффектов эпидемии коронавируса. В разгар пандемии Испания вошла в первую десятку государств мира по количеству установленных инфицированных граждан и в первую десятку – по совокупному числу умерших. Динамика распространения COVID-19 отражена на рисунке 3. В период с 1 апреля по 1 ноября 2020 г. количество зараженных выросло почти в 11 раз, умерших – в 4,4 раза.

Можно констатировать без малейшего преувеличения, что эпидемия COVID-19 оказала, по существу, тотальное воздействие на испанское государство, затронув не только область национального здравоохранения, но и все ключевые сферы общественной, политической и экономической жизни. В гравитационном поле коронакризиса оказались международные связи Испании, его влияние в полной мере испытал на себе и транснациональный бизнес, поскольку радикально изменились условия его деятельности как внутри страны, так и за рубежом [Яковлев 2020].

В условиях пандемии в сложнейшей ситуации оказались все ведущие отрасли испанской экономики, являющиеся главными драйверами хозяйственного роста: обрабатывающая промышленность, строительство, туризм, транспорт. Как следствие – в 2020 г. местные и иностранные эксперты прогнозировали обвальное снижение испанского ВВП. Конкретные цифры экономического провала разнились, но аналитики дружно сходились на том, что глубина падения намного превзойдет пока-

затели кризисных 2008–2013 гг. Правда, высказывалась робкая надежда, что при благоприятном стечении обстоятельств (маловероятном сопряжении позитивных внутренних и внешних факторов) в 2021 г. испанскую экономику может ожидать отскок (см. рис. 3).

Вполне понятно, что противодействие распространению пандемии COVID-19 и борьба с ее санитарными и социально-экономическими последствиями заняли центральное место в деятельности как исполнительной, так и законодательной ветвей власти испанского государства. Для целей нашего исследования наибольший интерес представляет решение правительства о модернизации промышленного сектора национальной экономики на базе цифровизации и освоения новых моделей ведения бизнеса. Как подчеркнула

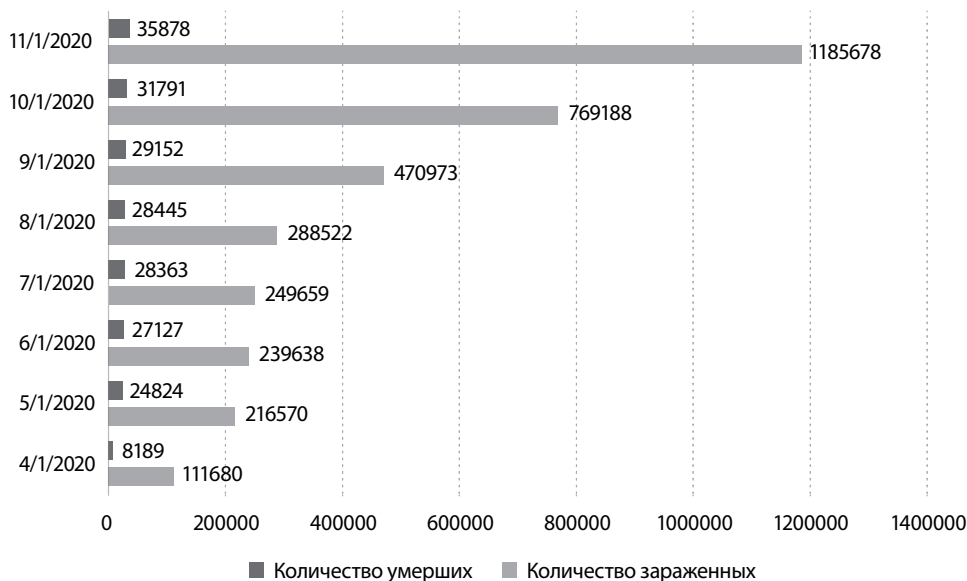
министр промышленности Рейес Марото, правительствобрало курс на «реиндустриализацию и повышение конкурентоспособности испанских компаний», делало акцент на опережающее развитие сферы НИОКР и индустрии 4.0: Big Data, Интернета вещей, 3D-печати, робототехники и биотехнологии [El Gobierno aprueba el Fondo COVID-19 2020].

Таким образом, политическое руководство, определяя направления антикризисной политики, предприняло попытку совместить усилия по преодолению последствий эпидемии с курсом на корректировку стратегии экономического развития, оптимизацию модели роста и обновление национальных производственных структур.

Изменившиеся обстоятельства бросали новые вызовы транснационально-

Рисунок 3. Количество зараженных и умерших от пандемии COVID-19 в Испании в 2020 г.

Figure 3. Number of infected and died from COVID-19 pandemic in Spain in 2020



Источники: [TEDAE].

му бизнесу, которому пришлось, с одной стороны, брать в расчет корректировку правительственной стратегии роста, а с другой – учитывать перемены, происходившие в тех странах, где действовали испанские ТНК.

Примером транснациональной компании, буквально на ходу перестраивающей свою работу, может служить Inditex – одна из самых успешных испанских корпораций на глобальных рынках. В разгар коронавируса она была вынуждена закрыть 88% своих магазинов по всему миру, но, резко расширив онлайн-услуги (в апреле они выросли на 95%), сумела сдержать катастрофическое падение объема продаж, хотя по итогам I квартала 2020 г. оно было более чем чувствительным – 44% по сравнению с аналогичными показателями предыдущего периода [Inditex 1Q20 Sales Drop Limited 2020].

Факты говорят о том, что на ближайшую перспективу бизнес-стратегия Inditex будет характеризоваться тремя ключевыми элементами:

повсеместным внедрением цифровизации и дальнейшим опережающим

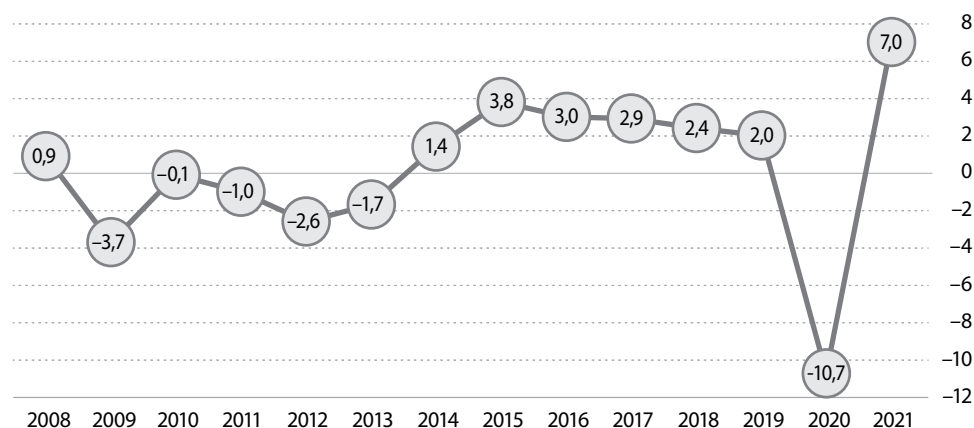
наращиванием продаж онлайн, доля которых в общем товарообороте в 2022 г. должна превысить 25% (по итогам 2019 г. она едва составляла 14%); этот маркетинговый ход заслужил наименование «магазин идет на дом» и получил повсеместное распространение;

сокращение в течение двух лет количества принадлежащих Inditex по всему миру торговых точек с нынешних 7,3 тыс. до 6,2 тыс., или на 15%; это решение разворачивает на 180°, казалось бы, укоренившуюся тенденцию к постоянному увеличению фирменных магазинов всемирно известной испанской ТНК;

вместе с тем предусматривается создание крупных («интегральных») торговых точек и формирование так называемых *мультибрендовых бутиков*, атмосфера и ассортимент которых расширяют для будущих клиентов возможности выбора.

По мнению авторов редакционной статьи в органе деловых кругов Испании газете *Cinco Días*, подобного рода маркетинговые новации будут взяты

Рисунок 4. Динамика ВВП Испании (%)
Figure 4. Dynamics of Spanish GDP (%)



Источники: [European Commission 2020, p. 23].

на вооружение не только другими испанскими транснациональными корпорациями, но и их зарубежными конкурентами, занятыми в сфере коммерческих услуг, и по окончании пандемии коронавируса, весьма вероятно, на долгие годы определяют магистральные направления развития международного ритейла [Inditex muestra el camino 2020].

В трудном положении оказались испанские энергетические компании, а также ТНК, занятые за рубежом инжинирингом и строительством. Многие из них столкнулись с обвальным сокращением деловой активности и резким падением спроса на свои услуги в связи с ухудшением финансового положения большинства принимающих государств. Например, в конце сентября 2020 г. аргентинские власти объявили о расторжении двух контрактов стоимостью почти 2,5 млрд долл. с испанской ТНК Corasa (одной из участниц проекта «Мекка – Медина») на строительство и последующую эксплуатацию шоссейных дорог общей протяженностью свыше 460 км [Mesones (1) 2020]. Для Corasa, не самой большой строительной компании, этот шаг официального Буэнос-Айреса явился тяжелым ударом.

Паллиативным выходом из создавшегося положения призвана стать коррекция корпоративной стратегии, выработанная испанским бизнесом, в частности в Латинской Америке. В этом регионе, представляющем для Испании не только экономический, но и приоритетный геополитический интерес, постковидная корпоративная стратегия в большинстве случаев свелась к следующим двум принципиальным моментам.

Во-первых, концентрация предпринимательских усилий и инвестиционных ресурсов в ограниченной группе крупнейших и наиболее экономически

развитых стран, прежде всего в Бразилии, Мексике, Колумбии и Чили. В частности, Telefónica приняла стратегическое решение превратить Бразилию в уникальный центр (региональный *hub*) своего бизнеса, распродав большинство остальных латиноамериканских активов. В других государствах региона испанские корпорации либо заняли откровенно выжидательную позицию, рассчитывая на возможное оживление экономики в обозримом будущем (как, например, в Аргентине, Панаме, Перу), либо фактически полностью свернули свое присутствие (Венесуэла, некоторые центральноамериканские и карибские республики). Впрочем, отдельные авторитетные эксперты, включая Амадора Айору – главного редактора ведущей деловой газеты El Economista, считают такую линию всего лишь временным «тактическим отступлением», перегруппировкой сил, вслед за которой начнется новое широкое наступление испанских ТНК в Латинской Америке [Ayora 2020].

Во-вторых, повышенное внимание к строительству наиболее востребованных в настоящее время объектов, например, больниц и других медицинских учреждений. В данном случае в очевидном выигрыше оказались те ТНК, которые уже имели такой производственный опыт, к тому же, зачастую, на максимально выгодных контрактных условиях «Строительство, эксплуатация и передача» (BOT – *Build, Operate & Transfer*). Удачным примером может служить компания Grupo Sanjose, построившая «под ключ» госпитали в США и латиноамериканских странах: Аргентине, Мексике, Панаме, Парагвае, Перу, Чили. Знаковым явилось открытие в Чили президентом страны Себастьяном Пиньерой 23 марта 2020 г. больницы Hospital Provincial de Ovalle на 219 коек площадью около 41 тыс. м². Излишне говорить, что введение в строй в самый

разгар пандемии этого крупного медицинского объекта в области Кокимбо в центральной части страны было более чем кстати [Urdiales 2020].

Логическим следствием пандемии явились отраслевые подвижки в лагере испанского транснационального бизнеса, прежде всего повышение роли фармацевтических компаний. Следует подчеркнуть, что этот сектор испанской экономики традиционно состоял из сравнительно многочисленных, но преимущественно малых и средних предприятий, большинство из которых занималось импортом и распространением на местном рынке иностранных лекарственных препаратов. Однако в последние годы заметно возрос интерес фармацевтических компаний к собственному производству и экспорту медикаментов и медицинского оборудования, а также к различным формам международной деловой кооперации. Такого рода факты говорят о том, что эффект коронавируса COVID-19 придаст дополнительный импульс этому процессу, укрепит курс на транснационализацию испанского фармацевтического бизнеса [Últimas noticias].

Лидером фармацевтической отрасли Испании является основанная как лаборатория для медицинских анализов в 1909 г. Grupo Grifols, сегодня представляющая собой вертикально интегрированную мощную транснациональную компанию с годовым оборотом продаж свыше 4 млрд евро. Начав международную экспансию в 1988 г. с открытия представительства в Португалии, Grifols на сегодняшний день располагает широкой сетью филиалов в 24 странах мира, включая США, Швейцарию, Великобританию, Австралию, Индию, Гонконг и целый ряд государств Латинской Америки. В июле 2020 г. Grupo Grifols приобрела крупную южнокорейскую группу GC Pharma, располагающую привлекательны-

ми научно-исследовательскими и производственными активами в США и Канаде [Grifols 2020]. Указанная сделка, подчеркивают эксперты, еще больше укрепит позиции Grifols на международном рынке медикаментов и медицинского оборудования.

Неизбежная активизация фармацевтических компаний в ответ на вызовы пандемии коронавируса – крайне важный перелом трендов в структуре испанского транснационального бизнеса прежде всего потому, что речь идет о высокотехнологичных предприятиях, прочно «завязанных» на инновации и научно-исследовательские разработки, участвующих в глобальных цепочках добавленной стоимости, глубоко интегрированных в мировую экономику. С этой точки зрения выход Испании из коронакризиса, при всех огромных количественных издержках и потерях, может сопровождаться и отдельными позитивными качественными сдвигами.

В данной связи весьма характерны выводы испанских аналитиков, усмотревших в повышении значимости фармацевтических предприятий своего рода «смену вех» в сравнительно недолгой истории транснационального бизнеса Испании, а именно: на место «эпохи средневековья», в которую абсолютными лидерами внешнеэкономической экспансии были строительные корпорации, приходит «эпоха модерна», отмеченная возрастающей ролью высокотехнологичных ТНК [García (1) 2020]. Время покажет, насколько точной является эта экспертная оценка.

«После коронавируса все будет не так, как прежде», – такой, наверное, была самая часто произносимая фраза в Испании в разгар эпидемии COVID-19. Действительно, вызванный пандемией шок был настолько силь-

ным, а его последствия столь масштабными, что и в политическом истеблишменте, и в обществе в целом утвердилось мнение о глубоких и неизбежных переменах. Не мог остаться в стороне и испанский транснациональный бизнес. Понеся в период эпидемии неизбежные финансовые потери, утратив часть зарубежных рынков, ТНК встали на путь приспособления к происходящим трансформациям, продемонстрировали значительную зрелость стратегического планирования, готовность (и способность) демпфировать возникающие риски и отвечать на новые вызовы.

Список литературы

- Кузнецов А.В. (2018) Феномен испанских прямых инвестиций за рубежом // Кузнецов А.В. (ред.) Современная Испания: проблемы и решения. М.: ИМЭМО РАН. С. 21–27.
- Никулин К.А. (2020) Торгово-экономическое партнерство Испании и Латинской Америки // Современная Европа. № 3. С. 170–180. DOI: 10.15211/soveurope32020170180
- Яковлев П.П. (2011) Внешняя политика Испании и формирование многополярного мира // Латинская Америка. № 10. С. 17–33 // https://www.elibrary.ru/download/elibrary_16897749_66632821.pdf, дата обращения 30.11.2020.
- Яковлев П.П. (2016) Иберо-Американское сообщество наций в формирующемся миропорядке // Латинская Америка. № 8. С. 43–57 // https://www.elibrary.ru/download/elibrary_26623506_65703103.pdf, дата обращения 30.11.2020.
- Яковлев П.П. (2018) Испания в глобальной экономике: внешние факторы внутренних трансформаций // Кузнецов А.В. (ред.) Современная Испания: проблемы и решения. М.: ИМЭМО РАН. С. 13–15.
- Яковлев П.П. (2020) Испания в «красной зоне». Политическая перезагрузка в условиях пандемии // Свободная мысль. № 4. С. 89–104 // <https://cyberleninka.ru/article/n/ispaniya-v-krasnoy-zone-politicheskaya-perezagruzka-v-usloviyah-pandemii/viewer>, дата обращения 30.11.2020.
- ACS. Líder global en infraestructuras // <https://www.grupoacs.com/conozca-ac/nuestra-historia/>, дата обращения 24.09.2020.
- AIIB. Non-Regional Members // <https://www.aiib.org/en/about-aiib/governance/members-of-bank/index.html>, дата обращения 29.09.2020.
- Ayora A. (2020) Las multinacionales españolas cambian de estrategia en América Latina // El Economista, Mayo 29, 2020 // <https://www.eleconomista.es/especial-america/noticias/10567152/05/20/Las-multinacionales-espanolas-cambian-de-estrategia-en-America-Latina-.html>, дата обращения 30.11.2020.
- Bueno S. (2020) Técnicas Reunidas. primera ingeniería española y 15º a nivel mundial por facturación en el exterior // El Economista, Mayo 29, 2020 // <https://www.eleconomista.es/especial-america/noticias/10569208/05/20/Tecnicas-Reunidas-primera-ingenieria-espanola-y-15-a-nivel-mundial-por-facturacion-en-el-exterior.html>, дата обращения 30.11.2020.
- ECDC (2020). European Centre for Disease Prevention and Control. COVID-19 Situation Dashboard // <https://qap.ecdc.europa.eu/public/extensions/COVID-19/COVID-19.html#country-comparison-tab>, дата обращения 01.10.2020.
- El “AVE del desierto” hace su primera peregrinación a la Meca (2019) // Republica, Agosto 9, 2019 // <https://www.republica.com/2019/08/09/ave-del-desierto-peregrinacion-meca/>, дата обращения 14.09.2020.
- El Gobierno aprueba el Fondo COVID-19 de 16.000 millones de eu-

ros para las comunidades autónomas (2020) // El Gobierno de España, Junio 16, 2020 // <https://www.lamoncloa.gob.es/consejodeminstros/resumenes/Paginas/2020/160620-cministros.aspx>, дата обращения 10.09.2020.

Ennore Terminal // Adani Corporate House // <https://www.adaniports.com/Ports-and-Terminals/Ennore-Terminal>, дата обращения 18.10.2020.

ENRs 2020 Top 250 International Contractors (2020) // Engineering News-Record // <https://www.enr.com/toplists/2020-Top-250-International-Contractors-Preview>, дата обращения 30.11.2020.

Esp500 (2019). Ranking: Las empresas más importantes de España, Madrid.

Estadísticas españolas de exportación de material de defensa y de doble uso 2017 (2018), Madrid: Secretaría de Estado de Comercio.

European Commission (2020). European Economic Forecast. Summer 2020 (Interim), Luxemburg: Publications Office of the European Union.

García C.S. (1) (2020) El sector de la salud nunca tuvo tanto peso en la bolsa española // El Economista, Septiembre 12, 2020 // <https://www.eleconomista.es/mercados-cotizaciones/noticias/10765365/09/20/El-sector-de-la-salud-nunca-tuvo-tanto-peso-en-la-bolsa-espanola.html>, дата обращения 10.09.2020.

García N. (2) (2020) OHL. Más de 40 años construyendo infraestructuras al otro lado del Atlántico // El Economista, Mayo 29, 2020 // <https://www.eleconomista.es/especial-america/noticias/10566681/05/20/OHL-mas-de-40-anos-construyendo-infraestructuras-al-otro-lado-del-Atlantico.html>, дата обращения 30.11.2020.

González M. (2010) Madrid y París compiten para vender su primer buque de Guerra a Rusia // El País, Marzo 1, 2010 // https://elpais.com/diario/2010/03/01/espana/1267398015_850215.html, дата обращения 30.11.2020.

Grifols (2020) // <https://www.grifols.com/es/history>, дата обращения 27.09.2020.

ICEX (2020). Directorio de empresas españolas establecidas en Rusia // <https://www.icex.es/icex/es/n>, дата обращения 19.10.2020.

Inditex 1Q20 Sales Drop Limited to 44% Despite up to 88% of Stores Closed (2020) // Inditex, June 10, 2020 // <https://www.inditex.com/en/article?articleId=648065&title=Inditex+1Q20+sales+drop+limited+to+44%25+despite+up+to+88%25+of+stores+closed>, дата обращения 30.11.2020.

Inditex muestra el camino para la era posterior al coronavirus (2020) // Cinco Días, Junio 11, 2020 // https://cincodias.elpais.com/cincodias/2020/06/10/opinion/1591807990_516167.html, дата обращения 30.11.2020.

INE (2018). Estadística de filiales de empresas españolas en el exterior // https://ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736162975&menu=ultiDatos&idp=1254735576550, дата обращения 28.09.2020.

La industria de Defensa. un sector estratégico a la espera de un pacto de Estado que no llega (2020) // El Economista, Abril 28, 2020 // <https://www.eleconomista.es/defensa/noticias/10501996/04/20/La-industria-de-Defensa-un-sector-estrategico-a-la-espera-de-un-pacto-de-Estado-que-no-llega.html>, дата обращения 30.11.2020.

Mesones J. (1) (2020) Argentina rescinde a la gallega Copasa dos contratos de carreteras de 2.100 millones // El Economista, Septiembre 29, 2020 // <https://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/10796116/09/20/Argentina-rescinde-a-la-gallega-Copasa-dos-contratos-de-carreteras-de-2100-millones.html>, дата обращения 30.11.2020.

Mesones J. (2) (2020) Las constructoras españolas ya copan un tercio del negocio

en América // El Economista, Septiembre 4, 2020 // <https://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/10753243/09/20/Las-constructoras-espanolas-ya-copan-un-tercio-del-negocio-en-America.html>, дата обращения 30.11.2020.

Ministerio de defensa. Estadística de personal militar de carrera (2019), Madrid: Publicaciones de defensa.

OHL (2020) // <https://www.ohl.es/informacion-corporativa/plus100-annos-construyendo-historia/>, дата обращения 12.09.2020.

Qué grandes empresas españolas están presentes en China? (2019) // El Diario, Junio 7, 2019 // https://www.eldiario.es/economia/grandes-empresas-espanolas-presentes-china_1_1520683.html, дата обращения 30.11.2020.

Segovia C. (2020) EEUU descarta a Navantia y elige a la italiana Fincantieri para su contrato de diez fragatas por 5.000 millones // El Mundo, Mayo 1, 2020 // <https://www.elmundo.es/economia/2020/05/01/5eac6956fc6c83ba158b4597.html>, дата обращения 30.11.2020.

SIPRI Fact Sheet (2020). Trends in International Arms Transfers, 2019. March 2020 // https://sipri.org/sites/default/files/2020-03/fs_2003_at_2019.pdf, дата обращения 24.08.2020.

TEDAE. Asociación Española de Tecnologías de Defensa, Aeronáutica y Espacio // <http://www.tedae.org>, дата обращения 13.08.2020.

Todos juntos contra el COVID-19 (2020) // Revista Española de Defensa.

Abril 2020. Número 371, pp. 6–9 // <https://www.defensa.gob.es/Galerias/gabinete/red/2020/04/RED-371.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

Últimas noticias de la Industria Farmacéutica // El Economista // <https://empresite.eleconomista.es/Actividad/INDUSTRIA-FARMACEUTICA/>, дата обращения 30.11.2020.

UNCTAD (2011). World Investment Report 2011, New York-Geneva: United Nations.

UNCTAD (2020). World Investment Report 2020, Geneva: United Nations.

Urdiales G. (2020) Grupo San José: referente internacional en la construcción de grandes hospitales y proyectos singulares // El Economista, Mayo 29, 2020 // <https://www.eleconomista.es/especial-america/noticias/10569163/05/20/Sanjose-referente-internacional-en-la-construccion-de-grandes-hospitales-y-proyectos-singulares.html>, дата обращения 30.11.2020.

Vélez A., Piñeiro M. (2020) El AVE a La Meca. la obra emblemática de la Marca España que ha llevado al rey emérito ante la Fiscalía del Supremo // El Diario, Junio 13, 2020 // https://www.eldiario.es/economia/ave-marca-espana-fiscalia-supremo_1_6016305.html, дата обращения 20.07.2020.

Yákovlev P.P. (2020) Rusia – España: las relaciones económico-comerciales // Iberoamérica, no 3, pp. 194–215. DOI: 10.37656/s20768400-2020-3-09

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-8

Spanish Transnational Business: Economics and Geopolitics

Petr P. YAKOVLEV

DSc in Economics, Head, Center for Iberian Studies

Institute of Latin America of the Russian Academy of Sciences (ILA RAN), 110035,

B. Ordynka St., 21/16, Moscow, Russian Federation;

Chief Researcher, Department of Europe and America

Institute of Scientific Information for Social Sciences of the Russian Academy of Sciences (INION RAN), 117997, Nakhimovskij Av., 51/21, Moscow, Russian Federation

E-mail: petrp.yakovlev@yandex.ru

ORCID: 0000-0003-0751-8278

CITATION: Yakovlev P.P. (2020) Spanish Transnational Business: Economics and Geopolitics. *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*, vol. 13, no 6, pp. 138–160 (in Russian). DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-8

Received: 01.10.2020.

ABSTRACT. *The article shows that the one of key factors of the socio-economic development of Spain in the post-Franco period was the true corporate revolution – the folding of a large group of companies whose production activities have crossed national borders and become international. The process of internationalization of Spanish business covered various sectors of the economy, including the military-industrial complex, and had an impact on the geopolitical situation of the Spanish state, its foreign policy. In addition, according to the author, the strengthening of the position of transnational business largely ensured Spain's exit from the crisis of 2008-2009 and helped to overcome its severe effects. It was the increased and focused activity of local enterprises (industrial, engineering and construction companies) in foreign markets that largely compensated for the failures of domestic consumer demand, supported the level of production and ensured acceptable profitability of business activities. In general, Spanish companies, despite periodic crises, have benefited greatly from the process of globalization, have been able to adapt themselves to the in-*

ternational trade and economic order that prevailed at the beginning of the 21st century and have obtained profits from the existing rules of the game. Therefore, the factors of destabilization of the world economy and deglobalization were an unpleasant surprise for Spanish transnational corporations. First of all, we have in mind the turbulent processes in international markets, the UK's exit from the European Union, the protectionist foreign economic course of the Trump administration, and, of course, the negative consequences of the coronavirus pandemic.

KEY WORDS: Spain, economic modernization, transnational business, construction corporations, military-industrial complex, coronacrisis effects

References

ACS. Líder global en infraestructuras. Available at: <https://www.grupoacs.com/conozca-acs/nuestra-historia/>, accessed 24.09.2020.

AIIB. Non-Regional Members. Available at: <https://www.aiib.org/en/about-aiib/governance/members-of-bank/index.html>, accessed 29.09.2020.

Ayora A. (2020) Las multinacionales españolas cambian de estrategia en América Latina. *El Economista*, Mayo 29, 2020. Available at: <https://www.eleconomista.es/especial-america/noticias/10567152/05/20/Las-multinacionales-espanolas-cambian-de-estrategia-en-America-Latina-.html>, accessed 30.11.2020.

Bueno S. (2020) Técnicas Reunidas. primera ingeniería española y 15º a nivel mundial por facturación en el exterior. *El Economista*, Mayo 29, 2020. Available at: <https://www.eleconomista.es/especial-america/noticias/10569208/05/20/Tecnicas-Reunidas-primera-ingenieria-espanola-y-15-a-nivel-mundial-por-facturacion-en-el-exterior.html>, accessed 30.11.2020.

ECDP (2020). European Centre for Disease Prevention and Control. COVID-19 Situation Dashboard. Available at: <https://qap.ecdc.europa.eu/public/extensions/COVID-19/COVID-19.html#country-comparison-tab>, accessed 01.10.2020.

El "AVE del desierto" hace su primera peregrinación a la Meca (2019). *República*, Agosto 9, 2019. Available at: <https://www.republica.com/2019/08/09/ave-del-desierto-peregrinacion-meca/>, accessed 14.09.2020.

El Gobierno aprueba el Fondo COVID-19 de 16.000 millones de euros para las comunidades autónomas (2020). *El Gobierno de España*, Junio 16, 2020. Available at: <https://www.lamoncloa.gob.es/consejodeministros/resumenes/Paginas/2020/160620-cministros.aspx>, accessed 10.09.2020.

Ennore Terminal. *Adani Corporate House*. Available at: <https://www.adaniports.com/Ports-and-Terminals/Ennore-Terminal>, accessed 18.10.2020.

ENR's 2020 Top 250 International Contractors (2020). *Engineering News-Re-*

cord. Available at: <https://www.enr.com/toplists/2020-Top-250-International-Contractors-Preview>, accessed 30.11.2020.

Esp500 (2019). Ranking: Las empresas más importantes de España, Madrid.

Estadísticas españolas de exportación de material de defensa y de doble uso 2017 (2018), Madrid: Secretaría de Estado de Comercio.

European Commission (2020). European Economic Forecast. Summer 2020 (Interim), Luxemburg: Publications Office of the European Union.

García C.S. (1) (2020) El sector de la salud nunca tuvo tanto peso en la bolsa española. *El Economista*, Septiembre 12, 2020. Available at: <https://www.eleconomista.es/mercados-cotizaciones/noticias/10765365/09/20/El-sector-de-la-salud-nunca-tuvo-tanto-peso-en-la-bolsa-espanola.html>, accessed 10.09.2020.

García N. (2) (2020) OHL. Más de 40 años construyendo infraestructuras al otro lado del Atlántico. *El Economista*, Mayo 29, 2020. Available at: <https://www.eleconomista.es/especial-america/noticias/10566681/05/20/OHL-mas-de-40-anos-construyendo-infraestructuras-al-otro-lado-del-Atlantico.html>, accessed 30.11.2020.

González M. (2010) Madrid y París compiten para vender su primer buque de Guerra a Rusia. *El País*, Marzo 1, 2010. Available at: https://elpais.com/diario/2010/03/01/espana/1267398015_850215.html, accessed 30.11.2020.

Grifols (2020). Available at: <https://www.grifols.com/es/history>, accessed 27.09.2020.

ICEX (2020). Directorio de empresas españolas establecidas en Rusia. Available at: <https://www.icex.es/icex/es/n>, accessed 19.10.2020.

Inditex 1Q20 Sales Drop Limited to 44% Despite up to 88% of Stores Closed (2020). *Inditex*, June 10, 2020. Available at: <https://www.inditex.com/en/article?articleId=648065&title=Inditex+1Q20+sales+drop+limited+to+44%25+de->

spite+up+to+88%25+of+stores+closed, accessed 30.11.2020.

Inditex muestra el camino para la era posterior al coronavirus (2020). *Cinco Días*, Junio 11, 2020. Available at: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2020/06/10/opinion/1591807990_516167.html, accessed 30.11.2020.

INE (2018). Estadística de filiales de empresas españolas en el exterior. Available at: https://ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736162975&menu=ultiDatos&idp=1254735576550, accessed 28.09.2020.

Kuznetsov A.V. (2018) The Phenomenon of Spanish Direct Investment Abroad. *Contemporary Spain: Problems and Solutions* (ed. Kuznetsov A.V.), Moscow: IMEMORAN, pp. 21–27 (in Russian).

La industria de Defensa. un sector estratégico a la espera de un pacto de Estado que no llega (2020). *El Economista*, Abril 28, 2020. Available at: <https://www.eleconomista.es/defensa/noticias/10501996/04/20/La-industria-de-Defensa-un-sector-estrategico-a-la-espera-de-un-pacto-de-Estado-que-no-llega.html>, accessed 30.11.2020.

Mesones J. (1) (2020) Argentina rescinde a la gallega Copasa dos contratos de carreteras de 2.100 millones. *El Economista*, Septiembre 29, 2020. Available at: <https://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/10796116/09/20/Argentina-rescinde-a-la-gallega-Copasa-dos-contratos-de-carreteras-de-2100-millones.html>, accessed 30.11.2020.

Mesones J. (2) (2020) Las constructoras españolas ya copan un tercio del negocio en América. *El Economista*, Septiembre 4, 2020. Available at: <https://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/10753243/09/20/Las-constructoras-espanolas-ya-copan-un-tercio-del-negocio-en-America.html>, accessed 30.11.2020.

Ministerio de defensa. *Estadística de personal militar de carrera* (2019), Madrid: Publicaciones de defensa.

Nikulin K.A. (2020) Trade and Economic Partnership between Spain and Latin America. *Contemporary Europe*, no 3, pp. 170–180 (in Russian). DOI: 10.15211/soveurope32020170180

OHL (2020). Available at: <https://www.ohl.es/informacion-corporativa/plus100-annos-construyendo-historia/>, accessed 12.09.2020.

Qué grandes empresas españolas están presentes en China? (2019). *El Diario*, Junio 7, 2019. Available at: https://www.eldiario.es/economia/grandes-empresas-espanolas-presentes-china_1_1520683.html, accessed 30.11.2020.

Segovia C. (2020) EEUU descarta a Navantia y elige a la italiana Fincantieri para su contrato de diez fragatas por 5.000 millones. *El Mundo*, Mayo 1, 2020. Available at: <https://www.elmundo.es/economia/2020/05/01/5eac6956fc6c83ba158b4597.html>, accessed 30.11.2020.

SIPRI Fact Sheet (2020). Trends in International Arms Transfers, 2019. March 2020. Available at: https://sipri.org/sites/default/files/2020-03/fs_2003_at_2019.pdf, accessed 24.08.2020.

TEDAE. Asociación Española de Tecnologías de Defensa, Aeronáutica y Espacio. Available at: <http://www.tedae.org>, accessed 13.08.2020.

Todos juntos contra el COVID-19 (2020). *Revista Española de Defensa*. Abril 2020. Número 371, pp. 6–9. Available at: <https://www.defensa.gob.es/Galerias/gabinete/red/2020/04/RED-371.pdf>, accessed 30.11.2020.

Últimas noticias de la Industria Farmacéutica. *El Economista*. Available at: <https://empresite.eleconomista.es/Actividad/INDUSTRIA-FARMACEUTICA/>, accessed 30.11.2020.

UNCTAD (2011). World Investment Report 2011, New York-Geneva: United Nations.

UNCTAD (2020). World Investment Report 2020, Geneva: United Nations.

Urdiales G. (2020) Grupo Sanjosé: referente internacional en la construcción de grandes hospitales y proyectos singulares. *El Economista*, Mayo 29, 2020. Available at: <https://www.eleconomista.es/especial-america/noticias/10569163/05/20/Sanjose-referente-internacional-en-la-construccion-de-grandes-hospitales-y-proyectos-singulares.html>, accessed 30.11.2020.

Vélez A., Piñeiro M. (2020) El AVE a La Meca. la obra emblemática de la Marca España que ha llevado al rey emérito ante la Fiscalía del Supremo. *El Diario*, Junio 13, 2020. Available at: https://www.eldiario.es/economia/ave-marca-espana-fiscalia-supremo_1_6016305.html, accessed 20.07.2020.

Yakovlev P.P. (2011) Spanish Foreign Policy and the Formation of a Multipolar World. *Latinskaya Amerika*, no 10, pp. 17–33. Available at: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_16897749_66632821.pdf, accessed 30.11.2020 (in Russian).

Yakovlev P.P. (2016) Ibero-American Community of Nations in the Emerging World Order. *Latinskaya Amerika*, no 8, pp. 43–57. Available at: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_26623506_65703103.pdf, accessed 30.11.2020 (in Russian).

Yakovlev P.P. (2018) Spain in the Global Economy: External Factors of Internal Transformations. *Contemporary Spain: Problems and Solutions* (ed. Kuznetsov A.V.), Moscow: IMEMO RAN, pp. 13–15 (in Russian).

Yákovlev P.P. (2020) Rusia – España: las relaciones económico-comerciales. *Iberoamérica*, no 3, pp. 194–215. DOI: 10.37656/s20768400-2020-3-09

Yakovlev P.P. (2020) Spain Is in the “Red Zone”. Political Reset in the Face of a Pandemic. *Svobodnaya mysl'*, no 4, pp. 89–104. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispaniya-v-krasnoy-zone-politicheskaya-perezagruzka-v-usloviyah-pandemii/viewer>, accessed 30.11.2020 (in Russian).

В национальном разрезе

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-9

Долговой рынок стран Латинской Америки: источники рисков

Алексей Владимирович КУЗНЕЦОВдоктор экономических наук, старший научный сотрудник, профессор,
Департамент мировых финансовФинансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 125993,
ГСП-3, Ленинградский проспект, д. 49, Москва, Российская Федерация

E-mail: kuznetsov0572@mail.ru

ORCID: 0000-0003-3669-0667

Сергей Александрович МОРОЗОВ

студент, Факультет международных экономических отношений

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 125993,
ГСП-3, Ленинградский проспект, д. 49, Москва, Российская Федерация;ведущий специалист-эксперт, Департамент государственного долга и
государственных финансовых активовМинистерство финансов Российской Федерации, 109097, ул. Ильинка, д. 9,
Москва, Российская Федерация

E-mail: tisefohero@gmail.com

ORCID: 0000-0003-0644-3307

ЦИТИРОВАНИЕ: Кузнецов А.В., Морозов С.А. (2020) Долговой рынок стран Латинской Америки: источники рисков // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. Т. 13. № 6. С. 161–180. DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-9

Статья поступила в редакцию 18.08.2020.

АННОТАЦИЯ. Исторически бесконтрольно растущие долговые обязательства стран Латинской Америки являются источником риска возникновения глобальных кризисных явлений. Учитывая стратегическую важность ряда латиноамериканских стран как поставщиков ключевых сырьевых товаров на мировой рынок, вопрос долговой устойчивости региона приобретает особое значение в международных экономических отношениях. Цель статьи заключается в раскрытии уровня и природы долговых рисков латиноамериканских государств на основе рассмотре-

ния современных тенденций их развития. Раскрыта взаимосвязь между высоким уровнем государственного долга и низкими темпами экономического роста как фактора недоверия инвесторов к долговым обязательствам региона, что негативно отображается на стоимости привлечения заемного капитала. Обобщены факторы экономической и политической нестабильности в странах Латинской Америки, включая предпосылки формирования нового долгового кризиса в связи с ежегодным увеличением объемов привлекаемых заемных ресурсов преимуществен-

но для покрытия хронически растущих дефицитов бюджетов латиноамериканских стран, что на фоне масштабных системных шоков делает их экономики все более уязвимыми. Обосновано, что подверженность долговому риску негативно отражается на эффективном функционировании государственных аппаратов стран Латинской Америки из-за тенденций многократного увеличения бюджетных расходов на обслуживание и погашение государственного долга. Рассмотрена практика ряда стран Латинской Америки по компенсации роста расходов на обслуживание долговых обязательств за счет средств, предусмотренных на социальное обеспечение граждан, что провоцирует обострение конфликтов в регионе. Обсуждаются перспективы экономической стабилизации в регионе в контексте изменения действующей модели формирования доходов, ориентированной на экспорт сырья.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: *долговой кризис, региональные шоки, эффективность государственных расходов, Латинская Америка, суверенные риски, рынок капиталов, политическая и экономическая нестабильность, кредитные рейтинги, бюджетно-налоговая политика*

Введение

Экономики стран Латинской Америки являются традиционным очагом долговых рисков, ставящим под угрозу эффективное функционирование международного финансового рынка. Не-

смотря на относительно высокую экономическую динамику после глобального финансового кризиса [Guillén 2011], падение цен на биржевые товары в 2014 г. и, как результат, замедление экономической активности поставили под сомнение перспективы стремительного роста региона¹. В 2015 г. страны Латинской Америки пережили один из самых серьезных экономических спадов, который характеризовался сокращением номинального ВВП региона на 13% и значительным падением объема экспорта, обусловившими возросшую потребность в заемных средствах². Не успев полностью оправиться от последствий рецессии, в 2020 г. сформировались новые предпосылки к снижению долговой устойчивости в регионе, усугубляемые коронакризисом COVID-19.

Помимо последствий пандемии COVID-19 в качестве исторических факторов, оказывающих исключительно негативное влияние на долговую устойчивость региона, можно выделить игнорирование законов рынка некоторыми странами Латинской Америки, а также колоссальную экономическую зависимость от мировых цен на сырье, ограниченные институциональные механизмы для обеспечения должной дисциплины государственных расходов, злоупотребление командно-административными методами [Pranko 2019, р. 286], частые коррупционные прецеденты в регионе, геополитическое давление на латиноамериканские рынки, непрекращающиеся скандалы среди ветвей власти и рост социальной напряженности [Шевцова 2017, с. 126–128]. При этом неоправданно широкое привлечение заемного капитала при

1 Латинская Америка. В поисках основы (2015) // Международный валютный фонд // <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2015/09/pdf/fd0915r.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

2 Приемлемость внешней задолженности и развитие. Доклад Генерального секретаря (2016) // Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций. 2 августа 2016 // https://unctad.org/system/files/official-document/a71d276_ru.pdf, дата обращения 30.11.2020.

низкой эффективности его использования лишь отодвигает платежный кризис и поддерживает неэффективные модели развития.

Вышеуказанные риски в совокупности с нестабильностью латиноамериканских рынков постоянно повышают стоимость заемного капитала. Отказ латиноамериканских стран-реципиентов обслуживать свои долги может привести к значительному сокращению поступления заемных финансовых ресурсов [Дмитриев 2006, с. 11] и стать причиной региональных дефолтов, дестабилизирующих социально-экономическое развитие. Для формирования концепции урегулирования государственной задолженности и минимизации негативных последствий чрезмерной долговой нагрузки в будущем необходимо проведение анализа как современного функционирования финансовых рынков, так и состояния общественных финансов в латиноамериканском регионе в целом.

Политические аспекты долговых рисков на латиноамериканских рынках

В 2004–2011 гг. рост экономик стран Латинской Америки в среднем составлял более 4% в год. Такой эффект был во многом обусловлен высокими ценами на экспортируемое сырье. Однако начиная с 2012 г. ситуация изменилась. Резкое падение цен на нефть стало при-

чиной падения темпов роста экономик региона, что, наряду с конфликтами между ветвями власти, привело к обострению политического кризиса и социальным беспорядкам³.

Одним из факторов экономической нестабильности в странах Латинской Америки является внешняя политика США. Так, нынешний президент Венесуэлы Н. Мадуро даже обвинил Белый дом в попытках устроить военный переворот⁴. Военного вторжения не последовало, однако против Венесуэлы были введены санкции, которые усилились с требованием отставки президента⁵. Указ Президента США № 13835 от 21 мая 2018 г. «О запрещении некоторых дополнительных транзакций в отношении Венесуэлы» сделал невозможным проведение операций, связанных с покупкой венесуэльских долгов, включая дебиторскую задолженность, а также операций с любыми долгами перед Венесуэлой, заложенными в качестве обеспечения, что перекрыло доступ страны к международным кредитным ресурсам [Яковлев 2019, с. 53]⁶.

Следует отметить, что исторически внешняя политика США по отношению к латиноамериканским рынкам продиктована различными аспектами, среди которых можно отметить следующие:

- продвижение коммерческих интересов американского бизнеса;
- обеспечение доступа к природным ресурсам латиноамериканских стран;

3 Sheridan M.B. (2019) Why Political Turmoil Is Erupting across Latin America // The Washington Post, October 11, 2019 // https://www.washingtonpost.com/world/the_americas/why-political-turmoil-is-erupting-across-latin-america/2019/10/10/a459cc96-eab9-11e9-a329-7378fbfa1b63_story.html, дата обращения 30.11.2020.

4 McLaughlin E.C., Sanchez R. (2019) Maduro Says a US-led 'Coup' Is behind the Political Upheaval in Venezuela // CNN, January 28, 2019 // <https://edition.cnn.com/2019/01/27/americas/venezuela-maduro-us-coup-accusation/index.html>, дата обращения 30.11.2020.

5 Macias A., Imbert F. (2020) Trump Administration Increases Pressure on Maduro Regime with New Sanctions // CNBS, January 21, 2020 // <https://www.cnbc.com/2020/01/21/trump-administration-increases-pressure-on-maduro-regime-with-new-sanctions.html>, дата обращения 30.11.2020.

6 Venezuela: Overview of U.S. Sanctions (2020) // Congressional Research Service, October 30, 2020 // <https://fas.org/sgp/crs/row/IF10715.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

- вопросы американской национальной безопасности;
- защиту интересов американских инвесторов, которым принадлежит значительная доля долгов стран Латинской Америки.

В качестве примера продвижения коммерческих интересов США можно привести двойные стандарты при реализации проекта ФТАА (Free Trade Area of Americas). Это часть стратегии США по формированию зон свободной торговли (ЗСТ) между Северной и Южной Америкой, которая подразумевала устранение или уменьшение барьеров между сторонами соглашения (за исключением Кубы). Формирование ЗСТ было раскритиковано ведущими странами Латинской Америки, поскольку, наряду с максимально возможным открытием латиноамериканских рынков, в проведении собственной внешнеэкономической политики США пытались сохранить элементы протекционизма [Атаев 2012, с. 180; Костюнина, Пронина 2008, с. 12–13]. Другими словами, темпы роста в странах Латинской Америки не в последнюю очередь зависят и от прецедентов искусственно создаваемых торговых барьеров со стороны Соединенных Штатов.

В последнее десятилетие в связи с появлением нового игрока в лице Китая США постепенно утрачивают доминирующие позиции в регионе. Расширению влияния КНР в регионе способствует значительный объем китай-

ских инвестиций и кредитных ресурсов, влекущих за собой переориентацию региональной политики и экономики на Азиатско-Тихоокеанский регион [Яковлев 2015, с. 21–22; Саркисянц 2000, с. 59]. В 2005–2019 гг. общий объем кредитных ресурсов, предоставленных КНР странам Латинской Америки, составил около 137 млрд долл. США⁷. Не исключается дальнейшее увеличение китайских кредитов для обеспечения финансирования текущих антикризисных мер в латиноамериканских странах⁸.

Также следует отметить, что экономическое развитие стран Латинской Америки, помимо геополитического давления, затрудняется внутривнутриполитическими и социальными аспектами. В Гондурасе имел место крупный коррупционный скандал в связи с обвинением президента Х. Эрнандеса в получении взятки⁹. Аналогичным образом свержением правительства угрожали массовые демонстрации в Гаити из-за сокращения социальных программ¹⁰. Текущее положение значительно усугубилось влиянием пандемии COVID-19. Так, например, волна протестов прошла в Коста-Рике после обращения властей за антикризисным кредитом к МВФ на сумму 1,75 млрд долл. с погашением через 3 года. Предполагаемый способ погашения этого кредита за счет введения новых налогов для физических лиц без увеличения налогообложения корпоративного сектора вызвал социальные волнения в стране¹¹. Соци-

7 China-Latin America Finance Database (2020) // The Dialogue // https://www.thedialogue.org/map_list/, дата обращения 30.11.2020.

8 China Offers Latin America Countries US\$10 Billion Line of Credit (2012) // China Briefing, June 27, 2012 // <https://www.china-briefing.com/news/china-offers-latin-american-countries-us10-billion-line-of-credit/>, дата обращения 30.11.2020.

9 Prosecutors Allege El Chapo Gave \$1m in Bribes to Honduran President's Brother (2019) // The Guardian, October 19, 2019 // <https://www.theguardian.com/world/2019/oct/03/el-chapo-bribe-honduran-presidents-brother>, дата обращения 30.11.2020.

10 Paultre A. (2019) Explainer: What's behind Haiti's Deadly Protests, and Possible Outcomes // Reuters, October 11, 2019 // <https://www.reuters.com/article/us-haiti-protests-explainer/explainer-whats-behind-haitis-deadly-protests-and-possible-outcomes-idUSKBN1WQ22P>, дата обращения 30.11.2020.

11 Costa Rica's Protest Movement (2020) // Latin America Risk Report, October 13, 2020 // <https://boz.substack.com/p/costa-ri-cas-protest-movement>, дата обращения 30.11.2020.

альные протесты также проходят в Чили – одной из самых экономически стабильных стран региона. Причинами демонстраций в Чили, начавшихся еще в 2019 г., являются социальное неравенство и требование о принятии новой Конституции с целью введения прогрессивного налогообложения и повышения минимального уровня зарплат¹². Конец 2020 г. ознаменовался беспорядками в Гватемале на фоне сокращения финансирования образовательных и других социальных программ¹³. Уличные протесты проходили и в Перу¹⁴, где в течение недели избрали третьего президента.

По мнению президента аналитического центра Inter-American Dialogue М. Шифтера, экономическая хаотичность на латиноамериканских рынках обусловлена текущим уровнем и глубиной политических кризисов¹⁵. Продолжающиеся политические конфликты создают для кредиторов значительные риски [Salamanca, Johnson, Duhamel 2016, р. 210], среди которых выделяют экспроприацию, угрозу конфискации и национализации капиталов, уровень преступности, а также новые пакеты санкций, что в итоге усугубляет положение латиноамериканских стран как эффективных заемщиков финансовых ресурсов на международном долговом рынке.

Долговая устойчивость стран Латинской Америки

По утверждению бывшего министра иностранных дел Мексики Х. Кастанеда, с 2014 г. серьезный спад темпов экономического роста наблюдается по всей Латинской Америке¹⁶ при одновременном увеличении долговых обязательств. На рис. 1 приведены данные сопоставления совокупного ВВП и государственного долга стран Латинской Америки¹⁷ с 2008 по 2020 г.

Согласно оценкам МВФ, по итогам 2020 г. ВВП (в текущих ценах) стран Латинской Америки вернется к показателям 2008 г., в то время как показатель государственного долга за рассматриваемый период увеличится приблизительно на 60%. Таким образом, долговая устойчивость латиноамериканского региона стремительно ухудшается. На начало 2009 г. показатель государственного долга к ВВП рассматриваемых латиноамериканских стран составлял 46,4% ВВП, а к концу 2020 г., по оценке МВФ, данный показатель может приблизиться к 80% ВВП, что является индикатором значительного ухудшения региональной долговой устойчивости, результатом чего является потенциальная неспособность противостояния латиноамериканского региона новым экономическим шокам [Cottarelli,

12 Chile Protest Turn Violent on Anniversary (2020) // BBC News, October 19, 2020 // <https://www.bbc.com/news/world-latin-america-54594707>, дата обращения 30.11.2020.

13 Guatemala Protesters Set Congress on Fire during Budget Protests (2020) // The Guardian, November 22, 2020 // <https://www.theguardian.com/world/2020/nov/22/guatemala-protesters-set-congress-on-fire-during-budget-protests>, дата обращения 30.11.2020.

14 Taylor A. (2020) Peru Had Three Presidents in One Week. Now It Has Four Months to Fix the System // Washington Post, November 0, 2020 // <https://www.washingtonpost.com/world/2020/11/20/peru-third-president-francisco-sagasti/>, дата обращения 30.11.2020.

15 Sheridan M.B. (2019) Why Political Turmoil Is Erupting across Latin America // The Washington Post, October 11, 2019 // https://www.washingtonpost.com/world/the_americas/why-political-turmoil-is-erupting-across-latin-america/2019/10/10/a459cc96-eab9-11e9-a329-7378fbfa1b63_story.html, дата обращения 30.11.2020.

16 Latin America in Crisis as Political Turmoil Spreads (2019) // Head Topics, October 11, 2019 // <https://headtopics.com/au/latin-america-in-crisis-as-political-turmoil-spreads-8872464>, дата обращения 30.11.2020.

17 Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Колумбия, Коста-Рика, Эквадор, Сальвадор, Гватемала, Гаити, Гондурас, Мексика, Никарагуа, Панама, Парагвай, Перу, Доминиканская Республика, Уругвай / Argentina, Bolivia, Brazil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haiti, Honduras, Mexico, Nicaragua, Panama, Paraguay, Peru, Dominican Republic, Uruguay

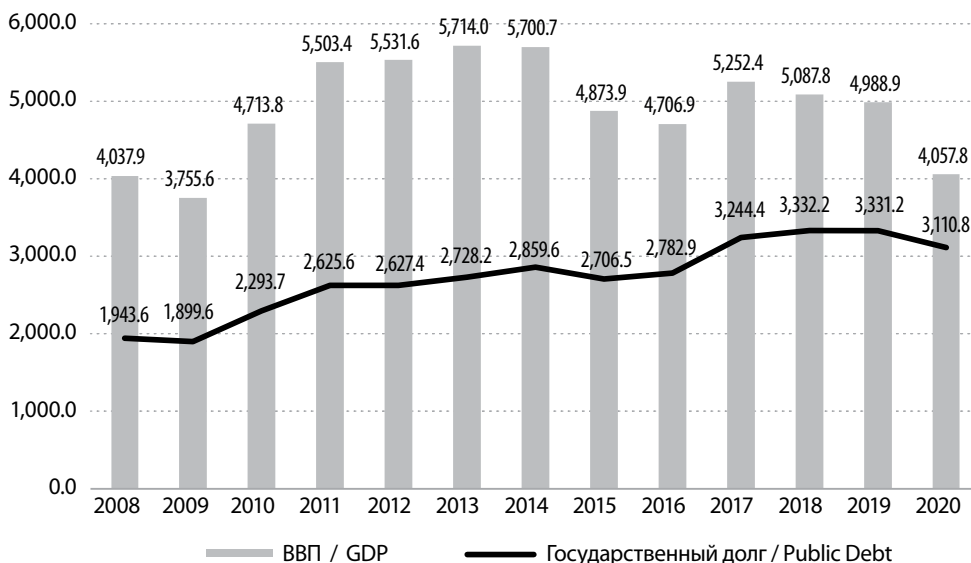
Presbitero, Bassanetti 2016, p. 17], которые могут последовать после коронакризиса 2020 г. Примечательно, что практически для всех стран Европейского Союза в настоящее время характерно превышение порогового значения государственного долга в размере 60% ВВП, установленного Маастрихтским договором. Однако, в отличие от государств – членов ЕС, латиноамериканские страны в качестве экстренных мер по управлению задолженностью не могут беспрепятственно финансировать свой бюджетный дефицит за счет денежной эмиссии, не провоцируя при этом рост цен. Во многом это обусловлено тем, что валюты латиноамериканских стран не являются резервными.

По крайне оптимистичному сценарию МВФ (сценарий А, рис. 2), до 2025 г. совокупный экономический

рост по странам Латинской Америки будет составлять около 6%, а рост государственного долга – 5,75%. Главным аспектом данного сценария является поэтапный процесс экономического восстановления вместе с пропорциональным ростом объема государственных обязательств. Однако представляется сомнительным достижение таких темпов роста начиная с 2021 г. в связи с существующей экономической неопределенностью, вызванной последствиями пандемии. Пессимистичный сценарий (сценарий Б, рис. 3), рассчитанный авторами, предполагает возможное возникновение обременительных факторов, препятствующих поэтапному экономическому восстановлению. В данном сценарии при идентичных сценарию А показателях роста объема государственного долга долговые рис-

Рисунок 1. Сопоставление совокупного ВВП (в текущих ценах) и государственного долга стран Латинской Америки с 2008 по 2020*г., млрд долл. США

Figure 1. Comparison of aggregate GDP (in current prices) and public debt of Latin American countries from 2008 to 2020*, billions of US dollars



* Оценка МВФ, актуальная на 23.11.2020 / IMF Estimation for 23.11.2020.

Источник / Source: IMF World Economic Outlook (October 2020), дата обращения 23.11.2020.

ки региона, как объекта для инвестирования, значительно возрастают. Сокращение темпов экономического роста по итогу может отразиться на возможностях латиноамериканского региона эффективно обслуживать и погашать принятые долговые обязательства без экономического ущерба для других отраслей, таких, например, как социальная политика или национальная безопасность.

Такие высокие уровни государственного долга в совокупности с низкими темпами экономического роста ряда латиноамериканских стран, например Аргентины, Бразилии, Эквадора, Гаити и Никарагуа, (табл. 1) вызывают все

большую обеспокоенность среди инвесторов, что негативно отражается на стоимости привлечения заемного капитала и обуславливает нахождение стран Латинской Америки в неустойчивом цикле постоянно растущих платежей по выплате основной суммы долга и процентов [Greenidge et al. 2012]. При этом важно понимать, что экономика региона сейчас крайне уязвима к новым экономическим потрясениям.

Следует отметить, что и до пандемии, начиная с 2014 г., как отмечалось выше, ряд латиноамериканских стран характеризовался слабыми реальными темпами экономического роста¹⁸, не характерными для динамично раз-

Рисунок 2, рисунок 3. Сценарии динамики ВВП (в текущих ценах) и государственного долга стран Латинской Америки с 2020 по 2025 г., млрд долл. США
Figure 2, Figure 3. Scenarios for the further development of trends in GDP (in current prices) and public debt of Latin American countries from 2020 to 2025, in billion US dollars

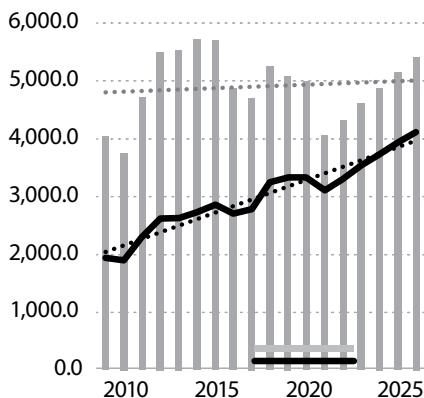


Рисунок 2. Сценарий А
Figure 2. Scenario A

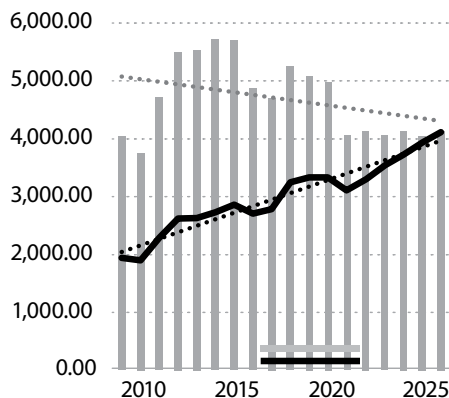


Рисунок 3. Сценарий Б
Figure 3. Scenario B

■ ВВП / GDP — Государственный долг / Public Debt
 линейная (ВВП / GDP) линейная (Государственный долг / Public Debt)

Источник / Source: IMF World Economic Outlook (October 2020), дата обращения 10.11.2020; & authors' calculations.

¹⁸ The 2014–2020 Period Will Mark the Lowest Growth in the Last Seven Decades for Latin American and Caribbean Economies: ECLAC (2019) // CEPAL, December 12, 2019 // <https://www.cepal.org/en/pressreleases/2014-2020-period-will-mark-lowest-growth-last-seven-decades-latin-american-and>, дата обращения 30.11.2020.

вивающихся стран, а также исторически низкими уровнями налоговых поступлений и чрезмерной зависимостью от экспорта сырьевых товаров [Cavallo, Fernández-Arias 2013, pp. 9–10], что по итогу и сформировало основу для хронических дефицитов бюджетных систем. По данным МВФ (рис. 4), следует отметить, что масштаб бюджетных дефицитов латиноамериканских стран с 2020 г. значительно увеличился по сравнению с показателями рецессии 2014 г. При этом необходимо подчеркнуть, что начиная с 2014 г. практически все страны Латинской Америки исполняют свои годовые бюджеты с дефици-

том, который в ряде латиноамериканских стран ежегодно растет.

По итогам 2020 г. ожидается беспрецедентный рост бюджетных дефицитов в регионе. Так, например, дефицит Бразилии, по оценкам МВФ, составит 16,8% ВВП. Итогом является возросшая потребность в дополнительных заемных источниках покрытия дефицита, что ежегодно усугубляет состояние общественных финансов региона и провоцирует рост принимаемых долговых обязательств, требующих последующего обслуживания.

Вызывает сомнение прогнозируемое МВФ ежегодное снижение показателей

Таблица 1. Реальный экономический рост стран Латинской Америки с 2014 по 2025 г.*, % от ВВП

Table 1. Real economic growth in Latin America from 2014 to 2025*, % of GDP

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Аргентина / Argentina	–2,5	2,7	–2,1	2,8	–2,6	–2,1	–11,8	4,9	2,5	2,3	2,1	1,7
Боливия / Bolivia	5,5	4,9	4,3	4,2	4,2	2,2	–7,9	5,6	4,3	4	3,7	3,7
Бразилия / Brazil	0,5	–3,5	–3,3	1,3	1,3	1,1	–5,8	2,8	2,3	2,2	2,2	2,2
Чили / Chile	1,8	2,3	1,7	1,2	4	1,1	–6	4,5	3,2	2,9	2,7	2,5
Колумбия / Colombia	4,5	3	2,1	1,4	2,5	3,3	–8,2	4	3,6	3,8	3,8	3,7
Коста-Рика / Costa Rica	3,5	3,6	4,2	3,9	2,7	2,1	–5,5	2,3	3,4	3	3,1	3,2
Доминиканская Республика / Dominican Republic	7,1	6,9	6,7	4,7	7	5,1	–6	4	5	5	5	5
Эквадор / Ecuador	3,8	0,1	–1,2	2,4	1,3	0,1	–11	4,8	1,3	1,7	2	2,3
Сальвадор / El Salvador	1,7	2,4	2,5	2,3	2,4	2,4	–9	4	3,2	2,8	2,5	2,2
Гватемала / Guatemala	4,4	4,1	2,7	3	3,2	3,8	–2	4	3,8	3,5	3,3	3,3
Гаити / Haiti	2,8	1,2	1,5	1,2	1,5	–1,2	–4	1,2	1	1,1	1,2	1,4
Гондурас / Honduras	3,1	3,8	3,9	4,8	3,7	2,7	–6,6	4,9	3,3	3,5	3,6	3,7
Мексика / Mexico	2,8	3,3	2,6	2,1	2,2	–0,3	–9	3,5	2,3	2,2	2,1	2,1
Никарагуа / Nicaragua	4,8	4,8	4,6	4,6	–4	–3,9	–5,5	–0,5	2,7	2	1,8	2,1
Панама / Panama	5,1	5,7	5	5,6	3,7	3	–9	4	5	5	5	5
Парагвай / Paraguay	4,9	3,1	4,3	5	3,4	0	–4	5,5	5	4,2	4,1	4
Перу / Peru	2,4	3,3	4,1	2,5	4	2,2	–13,9	7,3	5	4,9	3,9	3,8
Уругвай / Uruguay	3,2	0,4	1,7	2,6	1,6	0,2	–4,5	4,3	2,5	2,8	2,6	2,4

* Оценка МВФ, актуальная на 23.11.2020 / IMF Estimation for 23.11.2020.

Источник / Source: IMF World Economic Outlook (October 2020), дата обращения 23.11.2020.

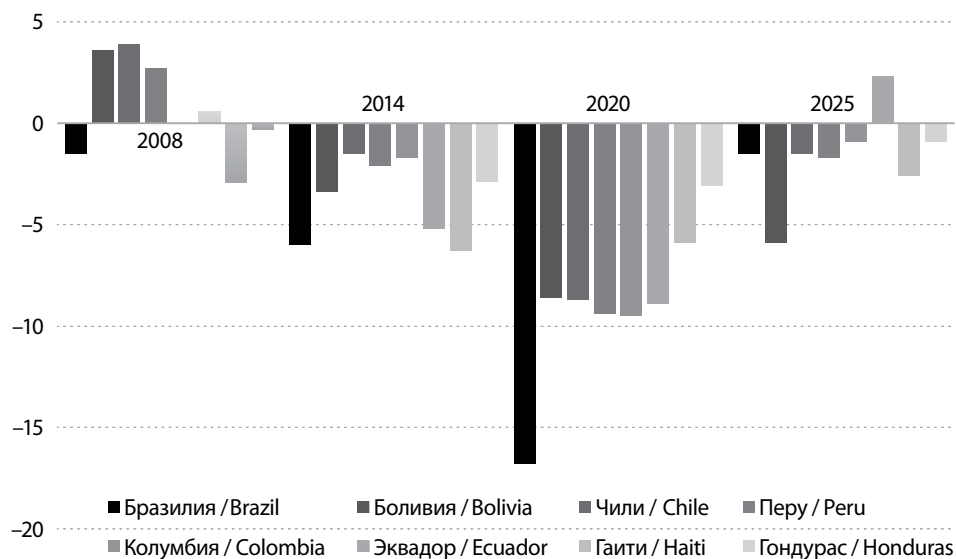
дефицита бюджета по всем странам латиноамериканского региона до 2025 г. Население стран Латинской Америки крайне чувствительно к сокращению государственных программ, что достаточно часто принимает форму протестов и демонстраций. К тому же прогноз столь стремительного роста бюджетных доходов, который позволит сократить показатель дефицита латиноамериканских стран в несколько раз за 5 лет, представляется чрезмерно оптимистичным, учитывая текущую экономическую неопределенность в мировом масштабе.

Исторически хронические дефициты латиноамериканских стран во мно-

гом обусловлены недостаточностью аккумулируемых налоговых доходов. Основная доля бюджетных доходов латиноамериканских стран (около 75%) формируются за счет налоговых поступлений, которых в регионе явно недостаточно для обслуживания и погашения всех принятых долговых обязательств и тем более для финансирования устойчивого развития¹⁹. До пандемии 2020 г. во многом данная проблема была обусловлена уклонением граждан и компаний от уплаты налогов. По данным CIAT²⁰, за 2018 г. бюджеты стран Латинской Америки недополучили в качестве налоговых доходов почти 335 млрд

Рисунок 4. Бюджетный дефицит / профицит ряда стран Латинской Америки в 2008, 2014, 2020* и 2025* гг., % от ВВП

Figure 4. Fiscal deficit / surplus of a number of Latin American countries in 2008, 2014, 2020* and 2025*, % of GDP



* Оценка МВФ, актуальная на 23.11.2020 / IMF Estimation for 23.11.2020.

Источник / Source: IMF World Economic Outlook (October 2020), дата обращения 23.11.2020.

19 Fiscal Panorama of Latin America and the Caribbean – Public Policy Challenges in the Framework of the 2030 Agenda (2018) // CEPAL // https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43406/7/S1800081_en.pdf, дата обращения 30.11.2020.

20 Collosa A. (2019) Tax Evasion in Latin America: An Urgent Call for Attention // The Inter-American Center of Tax Administrations, April 22, 2019 // <https://www.ciat.org/tax-evasion-in-latin-america-an-urgent-call-for-attention/?lang=en>, дата обращения 30.11.2020.

долл. США. В 2020 г. проблема недополученных налоговых поступлений была обострена резким спадом экономической активности в период карантинных мер. В связи с этим многие латиноамериканские страны, помимо компенсации недополученных доходов путем привлечения заемных средств, перешли на прогрессивные налоговые системы с целью повышения собираемости налогов в условиях чрезвычайной экономической ситуации²¹.

Во многом потребность в аккумуляции дополнительных доходов продиктована необходимостью в обеспечении платежей по обслуживанию и погашению принятых долговых обязательств и, как итог, недопущению дефолтов по займам. По данным CELAC²², в 2018 г. общая сумма платежей по обслуживанию государственных долгов в регионе составила в среднем более 30% от государственных доходов с тенденцией к последующему увеличению. В 2019 г. дороже всего обслуживание государственного долга обходилось Бразилии (6,1% ВВП в год) и Аргентине (3,9% ВВП в год). Но при этом необходимо отметить, что в связи с дефолтом в мае 2020 г. Аргентиной была проделана большая работа по очередной реструктуризации задолженности в части предоставления льготного периода по обслуживанию долга, выраженного в долларах США, и продления сроков погашения по государственным бумагам и кредитам с 2021–2023 гг. до 2023–2025 гг. По данным Министерства экономики Республики Аргентина, до проведенной летом 2020 г. процедуры реструктуризации в

2021–2023 гг. государство должно было обеспечить погашение 60% всей текущей задолженности.

Происходящая на протяжении последних 15 лет трансформация латиноамериканского региона, выражающаяся в ежегодно растущей потребности в заемных средствах для регулярного покрытия дефицита бюджета, противоречит концепции бюджетной устойчивости – способности правительств эффективно функционировать в пределах строгих лимитов бюджетных расходов [Sturzenegger, Zettelmeyer 2007, pp. 346–347] для формирования профицита бюджета и последующего покрытия накопленных долгов и процентных платежей [Baglioni, Cherubini 1993; Astudillo, Blancas, Corona 2017, p. 50]. Возможным следствием данной трансформации является череда масштабных дефолтов по ряду стран латиноамериканского региона, что угрожает вхождением региона в состояние долгосрочной стагнации.

Учитывая специфику текущих бюджетных проблем, правительствам стран Латинской Америки необходимо предпринять следующие меры:

1. Для недопущения ухудшения региональной экономической активности и поддержки экономического спроса следует повысить эффективность расходов, перенаправив их в наиболее приоритетные области, например, на государственную поддержку корпоративного сектора и расширение объемов социальных трансфертов²³ [Alvarez, St. Aubyn 2014]. Так, в 2016 г. подобное решение позво-

21 Economic Survey of Latin America and the Caribbean: Main Conditioning Factors of Fiscal and Monetary Policies in the post-COVID-19 Era (2020) // CEPAL // https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/46071/85/S2000370_en.pdf, дата обращения 30.11.2020.

22 Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean (2019) // CEPAL // https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44327/135/S1801218_en.pdf, дата обращения 30.11.2020.

23 Для каждой страны показатель приоритетности расходов индивидуален, в связи с чем выделять конкретные направления в данном случае нецелесообразно.

лило снизить дефицит Аргентины почти на 3% ВВП²⁴. Также одним из возможных способов повышения эффективности расходов является временное сокращение инвестирования в долгосрочные проекты, окупаемость которых сегодня не может быть гарантирована.

2. Проведение налоговой реформы в части улучшения показателя собираемости налогов и недопущения уклонения от их уплаты путем улучшения процедур налогового контроля. Учитывая, что надежная налоговая система и «здоровая» бизнес-среда имеют решающее значение для эффективного бесперебойного функционирования экономики [Easterly, Rebelo 1993, р. 418], в условиях текущего обострения социальных проблем повышение ставок налогов может вызвать социальное недовольство и спровоцировать новые волнения в латиноамериканском регионе²⁵.

Таким образом, от скорости восстановления экономик латиноамериканских стран зависит вопрос обеспечения долговой устойчивости региона. При этом главной задачей является недопущение дальнейшего ухудшения состояния экономики, залогом чего является сокращение объема принимаемых долговых обязательств, предназначенных для покрытия дефицита бюджета [Texocotitla, Hernandez M., Hernandez S. 2017, р. 66].

Конъюнктура долгового рынка стран Латинской Америки

Проведенный анализ дает основания утверждать, что условия функционирования долгового рынка стран Латинской Америки не являются благоприятными для инвестирования. Согласно данным отчета ECLAC²⁶, для латиноамериканского облигационного рынка характерно ежегодное значительное снижение показателя ликвидности государственных облигаций. Рост процентных ставок и укрепление доллара США существенно снизили привлекательность государственных облигаций развивающихся стран, деноминированных в американской валюте. Недоверие иностранных инвесторов к кредитоспособности ряда стран Латинской Америки усилилось после значительного роста волатильности спредов по государственным облигациям из-за потрясений на финансовых рынках, связанных с ростом процентных ставок и американо-китайскими торговыми спорами. Так, по данным Bloomberg и JPMorgan, в 2019 г. повышенная волатильность страновых облигаций, входящих в индекс EMBI Global, была зафиксирована у Аргентины. В III квартале 2019 г. был достигнут пиковый спред по облигациям, в связи с появлением новостей о возможной некредитоспособности страны, вплоть до 2 143 б.п. В IV квартале 2019 г. спред снизился до 1 744 б.п. Примечательно, что спреды по облигациям Аргентины в 2017 г. варьировали до 350 б.п. Меньшую, по сравнению с

24 Stabilising Argentina's Public Expenditure (2018) // OECD Development Matters // <https://oecd-development-matters.org/2018/03/26/stabilising-argentinas-public-expenditure/>, дата обращения 30.11.2020.

25 Doing Business 2020: Reforms to Improve Business Climate Made in 21 out of the 32 Economies in Latin America and the Caribbean (2019) // The World Bank, October 24, 2019 // <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2019/10/24/doing-business-2020-reforms-to-improve-business-climate-made-in-21-out-of-32-economies-in-latin-america-and-caribbean>, дата обращения 30.11.2020.

26 Capital Flows to Latin America and the Caribbean. 2018 Year-in-Review (2019) // Economic Commission for Latin America and the Caribbean Washington Office, February 11, 2019 // https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44460/1/S1900092_en.pdf, дата обращения 30.11.2020.

Аргентиной, волатильность продемонстрировали облигации Эквадора, увеличившись с начала 2019 г. на 592 б.п. – до 826 б.п. на конец того же года.

Среди других стран Латинской Америки (кроме Венесуэлы, чьи спреды по итогам 2019 г. составили 14 740 б.п.) на начало и конец 2019 г. небольшая волатильность отмечалась по облигациям Мексики – 308 и 292 б.п., Сальвадора – 447 и 394 б.п., а также Доминиканской Республики – 318 и 309 б.п. Самые низкие спреды по государственным облигациям среди латиноамериканских стран имели Чили – 133 и 135 б.п., Колумбия 184 и 161 б.п., Перу – 130 и 107 б.п. и Уругвай – 172 и 148 б.п. соответственно^{27, 28}.

По мере вхождения во II квартале 2020 г. экономик латиноамериканского региона в состояние экономического коллапса из-за последствий эпидемии спреды по государственным облигациям значительно увеличились у Аргентины (до 2 059 б.п., в связи с дефолтным состоянием) и Эквадора (до 4 553 б.п., из-за резкого падения стоимости нефти и высокого уровня государственных расходов). Низкие для региона спреды на июнь 2020 г. отмечаются только у Чили – 211 б.п., Перу – 182 б.п. и Уругвая – 215 б.п. Так, после первого полугодия 2020 г. средний показатель EMBIG по спредам государственных облигаций по всему региону составил 552 б.п. (по состоянию на

Рисунок 5. Доходность краткосрочных облигаций Республики Аргентина с января 2018 г. по сентябрь 2020 г., %

Figure 5. Yield on short-term bonds of the Republic of Argentina from January 2018 to September 2020, %



Источник / Source: Bloomberg, дата обращения 10.10.2020.

27 Guide to the Markets – Latin America (2019) // JPMorgan // <https://am.jpmorgan.com/gi/getdoc/1383407726516>, дата обращения 10.10.2020.

28 Bloomberg Terminal: World Bond Markets Data, дата обращения 08.10.2020.

март 2020 г. – 703 б.п.), что отражается на текущей нестабильности и непредсказуемости латиноамериканского долгового рынка²⁹. Например, на рис. 5 представлена динамика доходности по краткосрочным облигациям Республики Аргентина с 2018 г. по сентябрь 2020 г. Пик доходности облигаций пришелся именно на май 2020 г., когда был объявлен очередной дефолт.

Возрастающие страновые риски, риски дефолтов и риски потери ликвидности обуславливают не только волатильность государственных бумаг, но и ухудшают условия новых займов в виде повышения купонной доходности по облигациям или повышенной ставки по кредиту. По данным Bloomberg, за первое полугодие 2020 г. на благоприятных условиях были размещены еврооблигации Перу (купон 2,7%), Чили (купон 2,0%), Бразилии (купон 3,64%), Колумбии (купон 3,8%) и Уругвая (3,6%). Также, например, на менее благоприятных условиях Гондурас обеспечил эмиссию еврооблигаций под 5,6%, а Гватема-

ла – под 5,8%³⁰. Итогом накопленного валютного долга является колоссально дорогое обслуживание выпущенных еврооблигаций и зависимость от валютных курсов, что напрямую может негативно отразиться на долговой устойчивости ряда латиноамериканских стран в случае наступления чрезвычайной экономической ситуации.

Нестабильность латиноамериканских рынков подтверждают и кредитные рейтинги агентств Moody's, Fitch Ratings и Standard & Poor's, которые регулярно пересматривают свои оценки по отношению к региону. Начиная с 2016 г. данные агентства выражают свои опасения о недостаточной стабильности латиноамериканских рынков и рисках инвестирования. По данным Moody's, S&P и Fitch, особо нестабильными являются следующие страны (табл. 2).

Высокий уровень политической нестабильности, усугубляемый существующими экономическими и финансовыми проблемами, сокращает воз-

Таблица 2. Кредитные рейтинги наиболее высокорисковых стран Латинской Америки на 01.11.2020

Table 2. Credit ratings of Latin America's highest risk countries for 01.11.2020

	Moody'	S&P	Fitch
Аргентина / Argentina	Ca	CCC+	CCC
Боливия / Bolivia	B2	B+	B
Бразилия / Brazil	Ba2	BB-	BB-
Коста-Рика / Costa Rica	B2	B	B
Эквадор / Ecuador	Caа3	B-	B-
Никарагуа / Nicaragua	B3	B-	B-
Венесуэла / Venezuela	WR	SD	RD

Источник / Source: Bloomberg Terminal: Credit Ratings Data, дата обращения 15.10.2020.

29 Capital Flows to Latin America and the Caribbean. First Quarter 2020 in Times of COVID-19 (2020) // Economic Commission for Latin America and the Caribbean // https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45556/4/S2000348_en.pdf, дата обращения 30.11.2020.

30 Bloomberg Terminal: World Bond Markets Data, дата обращения 08.10.2020.

возможности суверенного кредитования в регионе³¹. По данным Bloomberg, на сегодняшний день среди суверенных государств Латинской Америки рейтинговые агентства составили положительный прогноз только относительно Чили и Перу³², но регулярные демонстрации в вышеуказанных странах могут подорвать экономическую стабильность, что создает предпосылки для возможного снижения кредитного рейтинга.

Таким образом, политические конфликты и экономические проблемы – главные причины политической неопределенности и социального недовольства в регионе, связанных с высоким неравенством в доходах и отсутствием эффективных действий государства по решению текущих проблем.

Перспективы региональной экономической стабилизации

Неопределенность во внутренней политике ряда стран Латинской Америки отражается на хаотичном состоянии долгового рынка, а текущие массовые беспорядки в регионе и последствия пандемии значительно затрудняют формирование оптимистичных прогнозов о возможной стабилизации ситуации в ближайшем будущем. Как результат, поток инвестиций в регион сокращается.

Согласно прогнозу Standard & Poor's Global Ratings, в ближайшие 3 года реальный экономический рост в странах Латинской Америки будет по-прежне-

му замедляться, составляя менее 2% в год³³. При этом важно отметить, что латиноамериканские страны обладают 20% мировых природных ресурсов, среди которых значительные запасы нефти, газа, руды, металлов, а также обширных плодородных площадей со значительными запасами воды (29% мировых запасов). Данный аспект говорит о потенциальных возможностях обеспечения самостоятельного роста [Астахов 2015, с. 6]. Однако для его достижения необходима стабилизация экономической и политической ситуации в регионе, а также проведение мер по минимизации долговой нагрузки в ряде латиноамериканских стран.

Одной из таких мер является пенсионная реформа, проведенная Федеральным сенатом Бразилии, цель которой заключается в снижении долговой нагрузки на федеральный бюджет за счет сокращения пенсионного обеспечения. По прогнозам Правительства Бразилии, данная мера может сэкономить почти 200 млрд долл. США, что позволит уменьшить налоговые ставки и обеспечить условия для дальнейшего экономического развития страны³⁴. Следует отметить, что пенсионная реформа не встретила одобрения среди граждан, поскольку она дестабилизирует систему социального обеспечения в Бразилии [Lobato, Costa, Rizzotto 2019, p. 13].

Особое внимание общественности привлекло решение Бразилии от 17 января 2020 г. о приостановлении своего участия в региональном объединении CELAC. Министр иностранных

31 Political Risk an Acute Issue for LatAm Sovereign Ratings (2019) // Fitch Ratings, November 19, 2019 // <https://www.fitchratings.com/site/pr/10102118>, дата обращения 30.11.2020.

32 Bloomberg Terminal: Rating Changes, дата обращения 30.11.2020.

33 Economic Research: Latin America in 2020: Low Growth, Low Interest Rates, High Risk (2019) // S&P Global Ratings, December 2, 2019, p. 2 // <https://www.spglobal.com/ratings/en/research/articles/191202-economic-research-latin-america-in-2020-low-growth-low-interest-rates-high-risk-11267228>, дата обращения 30.11.2020.

34 Adghirni S., Fagundes M. (2019) Brazil Passes Flagship Pension Reform to Shore up Finances // Bloomberg, October 23, 2019 // <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-10-23/brazil-passes-flagship-pension-reform-with-last-minute-change>, дата обращения 30.11.2020.

дел Бразилии Э. Араужо прокомментировал это отсутствием явных результатов деятельности организации по обеспечению демократии в регионе, сославшись на Венесуэлу, Кубу и Никарагуа, пропагандирующих авторитарные режимы³⁵. Такая позиция способствует дальнейшему политическому расколу среди стран Латинской Америки.

В свою очередь Венесуэла, являясь вместе с Бразилией и Мексикой одним из инициаторов CELAC, объединившего все страны Южной и Северной Америки (кроме США и Канады), а также будучи одним из инициаторов Союза южноамериканских наций³⁶, находится в экономическом тупике, а долговые обязательства страны на фоне масштабных санкций носят фатальный характер. Внешний государственный долг Венесуэлы, выраженный в долларах США, на начало 2019 г. составлял 168% ВВП [Moatti, Muci 2019, p. 13]. Но, независимо от ухудшающихся экономических показателей, Венесуэла обладает крупнейшими запасами нефти, что и обуславливает внимание к ней многих мировых лидеров. Казалось, что с принятием новых санкций США в отношении венесуэльской компании PDVSA и признанием Х. Гуайдо законным президентом, венесуэльский кризис будет смягчен. Однако последующее укрепление позиций Президента Венесуэлы Н. Мадуро при поддержке вооруженных сил вновь усиливает неопределенность относительно дальнейшего развития событий [Розенталь 2019]. При этом необходимо отметить, что будущее восстановление экономики страны напрямую зависит от развития нефтяной отрасли [Ивановский 2014, с. 525].

На данный момент особо тяжелая экономическая ситуация наблюдается также в Аргентине. 10 декабря 2019 г. А. Фернандес вступил в должность президента Аргентины и столкнулся с высоким и непрерывно растущим государственным долгом. Уже в мае 2020 г. Аргентина объявила дефолт, не обеспечив выплату в размере 500 млн долл. США по государственным облигациям. Государственные власти Аргентины слишком поздно осознали необходимость очередной процедуры реструктуризации.

В связи с вышеизложенным можно сделать вывод, что в настоящее время у ряда стран Латинской Америки не наблюдается достаточных оснований для скорого восстановления экономики. При этом специфические проблемы одной страны сказываются на всем регионе. Предвзятое отношение инвесторов и рейтинговых агентств к латиноамериканским рынкам символизируется словом «риск», что препятствует привлечению более значимых объемов финансовых ресурсов, необходимых странам Латинской Америки не только для обеспечения дальнейшего роста, но и для эффективного выполнения текущих финансовых обязательств.

Заключение

На фоне политической и экономической неопределенности, исторически характерной для стран Латинской Америки, происходит постоянное увеличение долговой нагрузки, что негативно влияет на приток инвестиций и замедляет темпы роста латиноамерикан-

35 Brazil Sits out Leftist Latin American Nations' Body on Anti-democracy Fears (2020) // Reuters, January 17, 2020 // <https://www.reuters.com/article/us-brazil-diplomacy-celac/brazil-sits-out-leftist-latin-american-nations-body-on-anti-democracy-fears-idUSKBN1ZF2U9>, дата обращения 30.11.2020.

36 Моисеев А. (2019) Битва за Венесуэлу: какое будущее ждет страну? Интервью П.П. Яковлева // Международная жизнь. 25 марта 2019 // <https://interaffairs.ru/news/show/22016>, дата обращения 30.11.2020.

ских экономик. Зависимость от цен на сырьевые ресурсы является наиболее уязвимым местом экономик, провоцирующим множество взаимосвязанных конфликтов внутри латиноамериканского общества. Таким образом, модель формирования доходов, основанная на экспорте природного сырья, показала свою неэффективность и недолговечность. Ее перестройка займет много времени и, учитывая присущие латиноамериканским странам регулярные шоки и долговые кризисы, пока не ясно, за счет каких источников она будет финансироваться.

Список литературы

- Астахов Е.М. (2015) Куда идет Латинская Америка // Ибероамериканские тетради. Т. 2. № 8. С. 6–9. DOI: 10.46272/2409-3416-2015-2-6-9
- Атаев М.Р. (2012) Латинская Америка в фокусе интересов ведущих мировых держав // Власть. № 4. С. 180–184 // https://www.elibrary.ru/download/elibrary_17686942_55882699.pdf, дата обращения 30.11.2020.
- Дмитриев В.А. (2006) О механизмах урегулирования суверенных внешних долговых обязательств // Вестник Финансового университета. № 4. С. 11–25 // <https://cyberleninka.ru/article/n/o-mehanizmah-uregulirovaniya-suverennyh-vneshnih-dolgovyh-obyazatelstv/viewer>, дата обращения 30.11.2020.
- Ивановский З.В. (2014) Венесуэла после У. Чавеса: тенденции и перспективы политического развития // Вестник Московского государственного лингвистического университета. № 24. С. 525–540 // https://www.elibrary.ru/download/elibrary_39189042_85121438.pdf, дата обращения 30.11.2020.
- Костюнина Г.М., Пронина Н.К. (2008) Эволюция концепции формирования общерегиональной зоны свободной торговли в Латинской Америке // Российский внешнеэкономический вестник. № 7. С. 11–20 // [http://www.rfej.ru/rvv/id/3F0E04/\\$file/11-20.pdf](http://www.rfej.ru/rvv/id/3F0E04/$file/11-20.pdf), дата обращения 30.11.2020.
- Розенталь Д.М. (2019) Анатомия политического кризиса в Венесуэле // Пути к миру и безопасности. № 1(56). С. 22–33. DOI: 10.20542/2307-1494-2019-1-22-33
- Саркисянц А.Р. (2000) Геополитика мирового долга // Финансы и кредит. Т. 67. № 7. С. 59–69 // <https://cyberleninka.ru/article/n/geopolitika-mirovogo-dolga-1/viewer>, дата обращения 30.11.2020.
- Шевцова А.С. (2017) Изменение экономики Латинской Америки на фоне политической нестабильности // Вестник Института экономики Российской академии наук. № 3. С. 126–136 // https://www.elibrary.ru/download/elibrary_29344499_45970284.pdf, дата обращения 30.11.2020.
- Яковлев П.П. (2015) Латинская Америка на мировой геополитической карте // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Международные отношения. Т. 15. № 4. С. 20–28 // https://www.elibrary.ru/download/elibrary_25501190_14300820.pdf, дата обращения 30.11.2020.
- Яковлев П.П. (2019) США и КНР в Латинской Америке: контуры конкуренции // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Международные отношения Т. 19. № 1. С. 47–58. DOI: 10.22363/2313-0660-2019-19-1-47-58
- Alvarez F., St. Aubyn M. (2014) Government Spending Efficiency in Latin America: A Frontier Approach // CAF Development Bank. Working Paper. No 9, pp. 1–42.
- Astudillo M., Blancas B., Corona F.J.F. (2017) The Transparency of Subnational Debt as Mechanism to Limit Its Growth // Revista Problemas del Desarrollo, vol. 188, no 48, pp. 29–54.
- Baglioni A., Cherubini U. (1993) Intertemporal Budget Constraint and Pub-

lic Debt Sustainability: The Case of Italy // *Applied Economic*, vol. 2, no 25, pp. 275–283. DOI: 10.1080/000368493000000033

Cavallo E.A., Fernández-Arias E. (2013) Coping with Financial Crises: Latin American Answers to European Questions // *International Development Policy*, vol. 4, no 2, pp. 7–28. DOI: 10.4000/poldev.1252

Cottarelli C., Presbitero A.F., Bassanetti A. (2016) Lost and Found: Market Access and Public Debt Dynamics // *International Monetary Fund. Working Paper*. No 16/253 // <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/Lost-and-Found-Market-Access-and-Public-Debt-Dynamics-44498>, дата обращения 15.07.2020.

Easterly W., Rebelo S. (1993) Fiscal Policy and Economic Growth // *Journal of Monetary Economics*, vol. 3, no 32, pp. 417–458. DOI: 10.1016/0304-3932(93)90025-B

Greenidge K., Craigwell R., Thomas C., Drakes L. (2012) Threshold Effects of Sovereign Debt: Evidence from the Caribbean // *International Monetary Fund. IMF Working Papers*. No 12/157 // <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12157.pdf>, дата обращения 15.07.2020.

Guillén A.R. (2011) The Effects of the Global Economic Crisis in Latin America // *Brazilian Journal of Political Economy*, vol. 31, no 2, pp. 187–202. DOI: 10.1590/S0101-31572011000200001

Lobato L.V.C., Costa A.M., Rizzotto M.L.F. (2019) Pension Reform: The Fa-

tal Blow to Brazilian Social Security // *Saúde Debate*, vol. 43, no 120, pp. 5–14. DOI: 10.1590/0103-1104201912000

Moatti T., Muci F. (2019) An Economic Framework for Venezuela's Debt Restructuring // *Second Year Policy Analysis*, pp. 1–77 // <https://www.hks.harvard.edu/sites/default/files/degree%20programs/MPAID/files/Moatti%2C%20Thomas%20and%20Muci%2C%20Frank%20SYPA.pdf>, дата обращения 15.07.2020.

Ocampo J.A. (2014) The Latin American Debt Crisis in Historical Perspective // *Life after Debt* (eds. Stiglitz J.E., Heymann D.), London: Palgrave Macmillan, pp. 87–115.

Pranko F. (2019) The Global Financial Crisis and Latin America // *Latin America Research Review*, vol. 51, no 1, pp. 286–293. DOI: 10.25222/larr.873

Salamanca E., Johnson R.L., Duhamel F.B. (2016) Political Risk Traps In Latin America // *European Scientific Journal*, vol. 12, no 5, pp. 205–225. DOI: 10.19044/esj.2016.v12n5p205

Sturzenegger F., Zettelmeyer J. (2007) Creditors' Losses versus Debt Relief: Results from a Decade of Sovereign Debt Crises // *Journal of the European Economic Association*, vol. 5, no 2, pp. 343–351. DOI: 10.1162/jeea.2007.5.2-3.343

Texocotitla M.A., Hernandez M.D.A., Hernandez S.A. (2017) Public Debt, Economic Growth and Politics // *Polis*, vol. 13, no 2, pp. 41–71 // <http://www.scielo.org.mx/pdf/polis/v13n2/1870-2333-polis-13-02-41.pdf>, дата обращения 15.07.2020.

National Peculiarities

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-9

Latin America Debt Market: Sources of Risks

Aleksei V. KUZNETSOV

DSc in Economics, Senior Researcher, Professor, Department of World Finance
Financial University under the Government of the Russian Federation, 125993,
Leningradsky Av., 49, Moscow, Russian Federation

E-mail: kuznetsov0572@mail.ru

ORCID: 0000-0003-3669-0667

Sergey A. MOROZOV

Student, Faculty of International Economic Relations
Financial University under the Government of the Russian Federation, 125993,

Leningradsky Av., 49, Moscow, Russian Federation;
Leading Specialist-expert, Department of National Debt and State-Owned Financial

Assets
Ministry of Finance of the Russian Federation, 109097, Ilyinka St., 9, Moscow, Russian

Federation
E-mail: tisefohero@gmail.com

ORCID: 0000-0003-0644-3307

CITATION: Kuznetsov A.V., Morozov S.A. (2020) Latin America Debt Market: Sources of Risks. *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*, vol. 13, no 6, pp. 161–180 (in Russian). DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-9

Received: 18.08.2020.

ABSTRACT. *Historically uncontrollably growing debt obligations of Latin American countries were the source of the risk of global crisis. Given the strategic importance of a number of Latin American countries as suppliers of key commodities to the global market, the issue of the region's debt sustainability is of particular importance in international economic relations. The purpose of the article is to reveal the level and nature of debt risks of Latin American states based on an examination of trends of their development. The relationship between a high level of public debt and low rates of economic growth as a factor of investor distrust in the region's debt obligations was revealed, which negatively affects the cost of raising borrowed capital. The factors of economic*

and political instability in Latin American countries were generalized, including the prerequisites for the formation of a new debt crisis due to the annual increase in the volume of borrowed funds, mainly to cover the chronically growing budget deficits of Latin American countries, which, against the background of large-scale systemic shocks, makes their economies increasingly vulnerable. It has been substantiated that exposure to debt risk negatively affects the effective functioning of the state apparatus of Latin American countries due to the tendencies of a multiple increase in budgetary expenditures for servicing and repaying public debt. The authors analyze practice of a number of Latin American countries to compensate for the increase in the cost of servicing debt

obligations at the expense of funds provided for social security of citizens, which provokes an aggravation of conflicts in the region. The prospects of economic stabilization in the region were discussed in the context of changes in the current model of income generation, oriented to the export of raw materials.

KEY WORDS: *debt crisis, regional shocks, public spending efficiency, Latin America, sovereign risks, capital markets, political and economic instability, credit ratings, fiscal policy*

References

- Alvarez F., St. Aubyn M. (2014) Government Spending Efficiency in Latin America: A Frontier Approach. *CAF Development Bank*. Working Paper. No 9, pp. 1–42.
- Astakhov E.M. (2015) Where Is Latin America Going. *Cuadernos Iberoamericanos*, vol. 2, no 8, pp. 6–9 (in Russian). DOI: 10.46272/2409-3416-2015-2-6-9
- Astudillo M., Blancas B., Corona F.J.F. (2017) The Transparency of Subnational Debt as Mechanism to Limit Its Growth. *Revista Problemas del Desarrollo*, vol. 188, no 48, pp. 29–54.
- Ataev M.R. (2012) Latin America in the Focus of Interests of Leading World Powers. *Vlast'*, no 4, pp. 180–184. Available at: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_17686942_55882699.pdf, accessed 30.11.2020 (in Russian).
- Baglioni A., Cherubini U. (1993) Intertemporal Budget Constraint and Public Debt Sustainability: The Case of Italy. *Applied Economic*, vol. 2, no 25, pp. 275–283. DOI: 10.1080/00036849300000033
- Cavallo E.A., Fernández-Arias E. (2013) Coping with Financial Crises: Latin American Answers to European Questions. *International Development Policy*, vol. 4, no 2, pp. 7–28. DOI: 10.4000/poldev.1252
- Cottarelli C., Presbitero A.F., Basanetti A. (2016) Lost and Found: Market Access and Public Debt Dynamics. *International Monetary Fund*. Working Paper. No 16/253. Available at: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/Lost-and-Found-Market-Access-and-Public-Debt-Dynamics-44498>, accessed 15.07.2020.
- Dmiriev V.A. (2006) On Mechanisms for Resolving Sovereign External Debt Obligations. *Bulletin of the Financial University*, no 4, pp. 11–25. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-mehanizmah-uregulirovaniya-suverennyh-vneshnih-dolgovyh-obyazatelstv/viewer>, accessed 30.11.2020 (in Russian).
- Easterly W., Rebelo S. (1993) Fiscal Policy and Economic Growth. *Journal of Monetary Economics*, vol. 3, no 32, pp. 417–458. DOI: 10.1016/0304-3932(93)90025-B
- Greenidge K., Craigwell R., Thomas C., Drakes L. (2012) Threshold Effects of Sovereign Debt: Evidence from the Caribbean. *International Monetary Fund*. IMF Working Papers. No 12/157. Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12157.pdf>, accessed 15.07.2020.
- Guillén A.R. (2011) The Effects of the Global Economic Crisis in Latin America. *Brazilian Journal of Political Economy*, vol. 31, no 2, pp. 187–202. DOI: 10.1590/S0101-31572011000200001
- Ivanovskij Z.V. (2014) Venezuela after Hugo Chavez: Trends and Prospects of Political Development. *Vestnik of Moscow State Linguistic University*, no 24, pp. 525–540. Available at: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_39189042_85121438.pdf, accessed 30.11.2020 (in Russian).
- Kostyunina G.M., Pronina N.K. (2008) Evolution of the Concept of Formation of a Regional Free Trade Area in Latin America. *Russian Foreign Economic Journal*, no 7, pp. 11–20. Available at: [http://www.rfej.ru/rvv/id/3F0E04/\\$file/11-20.pdf](http://www.rfej.ru/rvv/id/3F0E04/$file/11-20.pdf), accessed 30.11.2020 (in Russian).

Lobato L.V.C., Costa A.M., Rizzotto M.L.F. (2019) Pension Reform: The Fatal Blow to Brazilian Social Security. *Saúde Debate*, vol. 43, no 120, pp. 5–14. DOI: 10.1590/0103-1104201912000

Moatti T., Muci F. (2019) An Economic Framework for Venezuela's Debt Restructuring. *Second Year Policy Analysis*, pp. 1–77. Available at: <https://www.hks.harvard.edu/sites/default/files/degree%20programs/MPAID/files/Moatti%2C%20Thomas%20and%20Muci%2C%20Frank%20SYPA.pdf>, accessed 15.07.2020.

Ocampo J.A. (2014) The Latin American Debt Crisis in Historical Perspective. *Life after Debt* (eds. Stiglitz J.E., Heymann D.), London: Palgrave Macmillan, pp. 87–115.

Pranko F. (2019) The Global Financial Crisis and Latin America. *Latin America Research Review*, vol. 51, no 1, pp. 286–293. DOI: 10.25222/larr.873

Rozental' D.M. (2019) Anatomy of the Political Crisis in Venezuela. Pathways to Peace and Security, no 1(56), pp. 22–33 (in Russian). DOI: 10.20542/2307-1494-2019-1-22-33

Salamanca E., Johnson R.L., Duhamel F.B. (2016) Political Risk Traps In Latin America. *European Scientific Journal*, vol. 12, no 5, pp. 205–225. DOI: 10.19044/esj.2016.v12n5p205

Sarkisjanc A.R. (2000) Geopolitics of World Debt. *Finance and Credit*, vol. 67, no 7, pp. 59–69. Available at: [https://cyberleninka.ru/article/n/geopolitika-mirovo-](https://cyberleninka.ru/article/n/geopolitika-mirovo-go-dolga-1/viewer)

[go-dolga-1/viewer](https://cyberleninka.ru/article/n/geopolitika-mirovo-go-dolga-1/viewer), accessed 30.11.2020 (in Russian).

Shevcova A.S. (2017) Changing Latin American Economy Amid Political Instability. *The Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences*, no 3, pp. 126–136. Available at: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_29344499_45970284.pdf, accessed 30.11.2020 (in Russian).

Sturzenegger F., Zettelmeyer J. (2007) Creditors' Losses versus Debt Relief: Results from a Decade of Sovereign Debt Crises. *Journal of the European Economic Association*, vol. 5, no 2, pp. 343–351. DOI: 10.1162/jeea.2007.5.2-3.343

Texocotitla M.A., Hernandez M.D.A., Hernandez S.A. (2017) Public Debt, Economic Growth and Politics. *Polis*, vol. 13, no 2, pp. 41–71. Available at: <http://www.scielo.org.mx/pdf/polis/v13n2/1870-2333-polis-13-02-41.pdf>, accessed 15.07.2020.

Yakovlev P.P. (2015) Latin American Role in International Geopolitics. *Vestnik RUDN. International Relations*, vol. 15, no 4, pp. 20–28. Available at: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_25501190_14300820.pdf, accessed 30.11.2020 (in Russian).

Yakovlev P.P. (2019) USA and China in Latin America: Contours of Competition. *Vestnik RUDN. International Relations*, vol. 19, no 1, pp. 47–58 (in Russian). DOI: 10.22363/2313-0660-2019-19-1-47-58

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-10

Инвестиции в электроэнергетику Африки и их роль в преодолении энергетической отсталости континента

Анна Юрьевна ШАРОВА

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Институт Африки РАН, 123001, ул. Спиридоновка, д. 30/1, Москва, Российская Федерация

E-mail: sharova.inafr@gmail.com

ORCID: 0000-0003-4439-9028

ЦИТИРОВАНИЕ: Шарова А.Ю. (2020) Инвестиции в электроэнергетику Африки и их роль в преодолении энергетической отсталости континента // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. Т. 13. № 6. С. 181–197. DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-10

Статья поступила в редакцию 19.09.2020.

АННОТАЦИЯ. Целью представленного исследования является анализ объемов и источников инвестиций в электроэнергетический сектор африканских государств, а также определение их роли и достаточности для преодоления проблемы энергетической отсталости континента. Автор приходит к выводу, что внешние источники финансирования играют ключевую роль в развитии электроэнергетики Африки и достигнутых успехах в деле электрификации. На Китай, международные организации, страны ЕС и США приходится более 80% капиталовложений в эту важнейшую отрасль хозяйства. На перспективные рынки Африки выходят крупные энергетические компании и банки, между которыми усиливается конкуренция.

Тем не менее оценка количественных данных о расширении доступа африканского населения к электроэнергии, проведенная автором, позволяет констатировать наличие существенного разрыва в объемах вложенных и необходимых инвестиций в отрасль. Пандемия новой коро-

навирусной инфекции, объявленная в марте 2020 года, безусловно, скажется на мировых финансовых потоках и с большой долей вероятности приведет к углублению указанного разрыва, что ставит под еще большую угрозу достижение седьмой цели в области устойчивого развития, а именно обеспечение всеобщего доступа к электроэнергии. Таким образом, по мнению автора, в среднесрочной перспективе проблема нехватки электроэнергии на Африканском континенте полностью не разрешится, а, возможно, будет иметь тенденцию к усугублению.

В заключении автор утверждает, что, учитывая объем необходимых инвестиций и глубину проблемы энергодефицита в Африке, электроэнергетическая отрасль не закрыта от входа новых игроков, и «места хватит всем». Таким образом, Россия, обладая современными технологиями и опытом в реализации энергетических проектов за рубежом, могла бы стать полноправным и значимым игроком на перспективных электроэнергетических рынках Африки.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: *электроэнергетика, инвестиции, геоэкономическое соперничество, Африка*

Начиная с 2000-х гг. электроэнергетический сектор Африки демонстрирует достаточно быстрые и стабильные темпы роста и развития. С начала XXI в. были достигнуты ощутимые успехи в деле электрификации наименее электрифицированного континента мира. Так, доля населения, имеющего доступ к электроэнергии, возросла с 26% в 2000 г. до 48% в 2018 г. За этот период более 200 млн африканцев получили доступ к современной и наиболее удобной форме энергии – электроэнергии¹. Ее суммарная выработка увеличилась почти в 2 раза: с 440 млрд кВт·ч в 2000 г. до 850 млрд кВт·ч в 2018 г., потребление – на 60%. В период с 2010 по 2018 г. суммарная установленная мощность электростанций в Африке увеличилась с примерно 155 до 245 тыс. МВт². С 2000 г. 68 млн человек в Тропической Африке получили доступ к чистым и экологически безопасным источникам топлива для приготовления пищи (clean cooking access) [Energy Access Outlook 2017].

Увеличение объемов инвестиций – ключевой фактор в развитии электроэнергетики Африки

Ключевым фактором в достижении указанных успехов в электроэнергетике Африки и одновременно сдерживающим фактором ее дальнейшего развития является финансирование. Ме-

ждународные институты, такие как международные организации, многосторонние банки развития, национальные агентства развития, отдельные государства, а также частные иностранные инвестиции играют решающую роль в финансировании и повышении электрификации государств Африки южнее Сахары (АЮС) [Eberhard et al. 2017; Bazilian, Moss 2018]. Учитывая серьезность сложившейся ситуации и объем необходимых инвестиций, международное сообщество признало необходимость совместных действий по вопросу электрификации африканского континента. В настоящее время функционирует не менее 60 международных инициатив, направленных на развитие его энергетического сектора [Tagliapietra, Bazilian 2019].

Объем вложенных инвестиций в энергетический сектор³ Африки в 2018 г. достиг 43,8 млрд долл. США, что является самым большим показателем в истории и на 67% больше усредненного показателя за 2015–2017 гг. Среди всех отраслей инфраструктуры энергетика привлекла наибольший объем капиталовложений – 44% суммарного показателя, обогнав транспорт (обычно указанные два сектора делят между собой первые два места). Рост рассматриваемого показателя почти в 2 раза по сравнению с предыдущим годом (24,7 млрд долл. в 2017 г.) произошел за счет резкого увеличения инвестиций из Китая (18,3 и 9 млрд долл. соответственно). В 2018 г. Китай стал крупнейшим инвестором в энергетический сектор Африки, его доля составила почти 42%. Далее следовали чле-

1 Open Data // The World Bank // <https://data.worldbank.org/>, дата обращения 18.08.2020.

2 Рассчитано автором по: Database // Africa Energy Portal (AEP) // <https://africa-energy-portal.org/database>, дата обращения 18.08.2020.

3 В приводимых статистических данных под энергетическим сектором понимается производство, передача и распределение электрической энергии и газа, однако газовая отрасль привлекает не более 10% суммарного показателя, поэтому с небольшой долей условности показатели по энергетическому сектору можно приравнять к показателям по электроэнергетике.

ны международного Инфраструктурного консорциума для Африки, ИКА (Infrastructure Consortium for Africa) – 23% (10,1 млрд долл.), африканские национальные правительства – 17,5% (7,7 млрд долл.), частные инвесторы – 14,3% (6,3 млрд долл.), прочие дву- и многосторонние соглашения – 3,2% (1,4 млрд долл.). Динамика объемов инвестиций в энергетический сектор Африки за 2013–2018 гг. представлена на рис. 1.

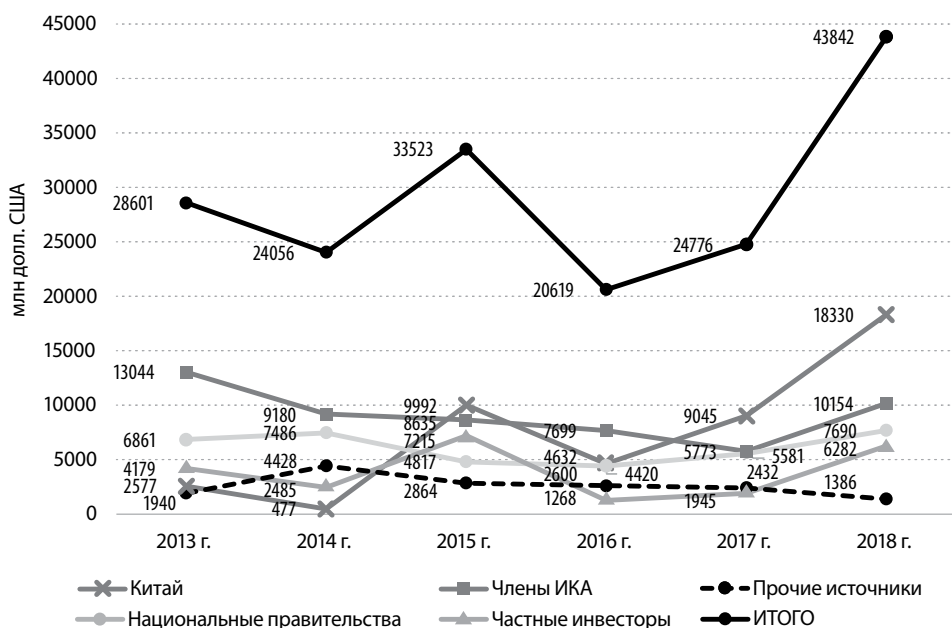
Нестрогое сравнение представленных на рис. 1 данных с аналогичными за 1990–2013 гг. [Streatfeild 2018] позволяет сделать ряд важных выводов: 1) смена основных источников инвестиций – в предыдущем периоде важнейшим инвестором в энергетический сектор Африки выступали националь-

ные правительства (до 50%); 2) частный капитал играл более значительную роль в развитии энергетической инфраструктуры (до четверти всех инвестиций); 3) колоссальный рост китайских инвестиций с 2001 г. В 2018 г. все основные инвесторы в энергетический сектор Африки, за исключением прочих источников финансирования, увеличили объем капиталовложений по сравнению с предыдущим годом: частные инвесторы – в 3 раза, Китай и члены ИКА – в 2 раза, национальные правительства – почти на 40%.

Со стороны Китая реализацией инфраструктурных проектов в Африке занимается корпорация China Overseas Infrastructure Development and Investment Corporation (COIDIC), созданная в 2016 г. Китайско-африкан-

Рисунок 1. Объем ежегодных инвестиций в энергетический сектор Африки (по источникам), 2013–2018 гг., млн долл. США

Figure 1. Annual investment in the African energy sector (by source), 2013–2018, US \$ million



Источник / Source: Составлено по: [Infrastructure Financing Trends in Africa 2018].

ским фондом развития (China-Africa Development Fund, CADF) в кооперации с крупными китайскими промышленными корпорациями и с первоначальной капитализацией в размере 500 млн долл. США. Основными целями COIDIC являются расширение сотрудничества между Китаем и Африкой в области инфраструктуры, улучшение возможностей для устойчивого развития Африки, преобразование и обновление китайских машиностроительных предприятий, обеспечение «глобального выхода» китайским технологиям, стандартам и оборудованию. Большие объемы китайского финансирования инфраструктурных проектов в Африке осуществляются в рамках инициативы «Один пояс – один путь», призванной объединить Азию, Африку и Европу [Дейч 2018]. Согласно оценкам, инвестиции по этой линии возросли в 3 раза за 2016–2017 гг. с 3 до 8,8 млрд долл., и эта тенденция продолжится и в дальнейшем.

В 2014–2018 гг. китайские банки являлись активными кредиторами инфраструктурных проектов в 19 африканских странах. Основными реципиентами стали Нигерия (5 млрд долл. США за рассматриваемый период), Кения (4,8 млрд долл.), ЮАР (2,2 млрд долл.), Эфиопия (1,8 млрд долл.), Мозамбик (1,6 млрд долл.), Замбия (1,5 млрд долл.), Зимбабве (1,3 млрд долл.). Являясь одним из крупнейших торговых партнеров ЮАР, Китай играет важную роль в развитии инфраструктуры этого государства. На Энергетическом саммите БРИКС в 2018 г. Китай обязался инвестировать 14,7 млрд долл. в инфраструктуру ЮАР и предоставить кредиты государственным предприятиям Eskom и Transnet, испытывающим финансовые трудности.

Крупнейшими проектами Китая в 2018 г. в Африке в области электро-

энергетики стали строительство гидроэлектростанции (ГЭС) «Мамбила» (Mambila) в Нигерии мощностью 3 050 МВт, финансируемое за счет кредита КНР в размере 5,8 млрд долл., и угольной теплоэлектростанции (ТЭС) «Хамравейн» (Hamrawein) в Египте мощностью 6 600 МВт и стоимостью 4,4 млрд долл. После сдачи в эксплуатацию эта электростанция станет второй в мире угольной станцией по мощности (после ТЭС «Тогто» (Tuoketuo) в Китае мощностью 6 700 МВт). Помимо ценовой политики, китайские электроэнергетические компании передают в распоряжение африканцам свои промышленные предприятия, трудозатратные технологии, что способствует росту производства, увеличению количества рабочих мест и повышению оплаты труда африканских рабочих и служащих. Их также отличает высокая квалификация и организованность управленческого персонала, строгая дисциплина и обязательность в ходе реализации проектов [Дейч 2020].

Среди членов ИКА основными инвесторами в энергетический сектор Африки являются: группа Всемирного банка (ВБ) – в 2018 г. ее капиталовложения достигли почти 4,7 млрд долл., или 10,7% суммарного показателя; Африканский банк развития (АБР) – 1,4 млрд долл., или 3,2%; Франция и Германия – по 1 млрд долл., или 2,3%, Европейский инвестиционный банк (ЕИБ) – 904 млн долл., или 2%. В этой группе можно также выделить ЮАР, Японию и США. Главными получателями капитала членов ИКТ в 2018 г. стали Нигерия (1,3 млрд долл.), ЮАР (1,1 млрд долл.), Камерун (963 млн долл.) и Марокко (872 млн долл.). Большая часть инвестиций членов ИКА была предоставлена в виде займов, не более 7–8% суммарных инвестиций были направлены в так называемую мягкую инфраструк-

туру, а именно в отраслевые исследования, анализ государственной политики и мер поддержки сектора, проектную подготовку и др.

В числе наиболее заметных электроэнергетических проектов, финансируемых членами ИКА, можно назвать строительство ГЭС «Рузизи III» (Ruzizi III) в ДРК, Бурунди и Руанде, солнечной электростанции (СЭС) «Рэдстоун» (The Redstone Concentrating Solar Power Plant) в ЮАР, ГЭС «Начтигал» (Nachtigal hydropower project) в Камеруне.

В 2018 г. было достигнуто финансовое соглашение о строительстве ГЭС «Рузизи III» мощностью 145 МВт на одноименной реке, протекающей по территории трех государств: ДРК, Бурунди и Руанды. Проект будет реализован по схеме BOOT («строительство – владение – эксплуатация – передача») на основе государственно-частного партнерства (ГЧП) между тремя странами и консорциумом, состоящим из компаний Industrial Promotion Services и норвежской SN Power. Государства будут иметь равные доли в проекте в размере 10% через дочернюю компанию Energie des Grands Lacs (EGL), консорциуму будет принадлежать 70% акций. Планируется, что проект будет закончен к 2026 г., а инвестиции в него составят от 650 до 700 млн долл. США. Международные финансовые институты, такие как Всемирный банк, ЕС, Европейский инвестиционный банк, Африканский банк развития, немецкий государственный банк Kreditanstalt Für Wiederaufbau и Французское агентство развития, профинансируют 60% стоимости проекта.

Еще одним заметным энергетическим проектом в Африке, по которому было подписано соглашение в 2018 г., стало строительство СЭС концентрирующего типа «Рэдстоун» мощ-

ностью 100 МВт в ЮАР. Проект реализуется по схеме BOOT на основе ГЧП саудовской энергетической компанией ACWA Power (35%), Государственной инвестиционной корпорацией ЮАР (13,5%), южноафриканской Old Mutual Life Assurance Company (10%), американской Solar Reserve (10%). Ожидается, что СЭС будет введена в эксплуатацию в 2022 г., стоимость проекта составит более 715 млн долл., из которых 221 млн долл. – займ Африканского банка развития.

В ноябре 2018 г. было подписано соглашение о строительстве ГЭС «Начтигал» мощностью 420 МВт на реке Санага в Камеруне. Проект реализуется на основе ГЧП по схеме BOT («строительство – владение – передача») специально созданной компанией Nachtigal Hydro Power Company (NHPC), доли в которой принадлежат Республике Камерун – 30%, Международной финансовой корпорации (МФК), входящей в структуру ВБ, – 30% и французской Electricité de France (EDF) – 40%. Стоимость проекта оценивается в 1,4 млрд долл. и финансируется МФК, Международным банком реконструкции и развития (МБРР), Многосторонним агентством по инвестиционным гарантиям (МИГА), входящим в структуру ВБ, а также группой из 11 коммерческих банков. Подрядные контракты в проекте были заключены с компаниями из различных стран мира: французскими NGE Contracting и Artelia, бельгийскими NV Besix и Tractebel, марокканской Société Générale des Travaux du Maroc (SGTM), французским подразделением американской General Electric – GE Hydro France и др.

Другие проекты, финансируемые членами Инфраструктурного консорциума для Африки, а также объемы капиталовложений представлены в таблице 1.

Расходы национальных бюджетов стран Африки на развитие энергетического сектора достигли в 2018 г. почти 7,7 млрд долл., что на 38% больше, чем в предыдущем году (2,1 млрд долл.). Указанное увеличение произошло за счет роста вложений государств Восточной (на 1,9 млрд долл.) и Северной (на 823 млн долл.) Африки. Наибольший прирост был зафиксирован в Нигерии и Анголе. Доля расходов на энергетику в суммарных расходах националь-

ных бюджетов на развитие всей инфраструктуры также увеличилась: с 16% в 2017 г. до 20% в 2018 г. ЮАР, Египет, Ангола, Танзания и Нигерия – страны с наибольшим объемом расходов на развитие инфраструктуры: в 2018 г. рассматриваемый показатель достиг 6,75; 3,9; 3,6; 3,35 и 2,6 млрд долл. соответственно. Что касается доли расходов на инфраструктуру в ВВП стран, то в первую пятерку вошли Экваториальная Гвинея (6,91%), Лесото (6,23%), Танза-

Таблица 1. Объем капиталовложений в энергетический сектор Африки в 2018 г. и основные проекты, финансируемые членами ИКА (выборочно)

Table 1. Investments in the African energy sector in 2018 and major projects funded by ICA members

Член ИКА	Объем инвестиций в 2018 г., млн долл. США	Название проекта
ВБ	4698	ГЭС «Рузизи III» (ДРК, Бурунди, Руанда) ГЭС «Начтигал» (Камерун) Строительство ЛЭП Гвинея – Мали Проект Electricity Transmission Project (Нигерия) Строительство ЛЭП Танзания – Замбия
АБР	1425	ГЭС «Рузизи III» (ДРК, Бурунди, Руанда) СЭС «Рэдстоун» (ЮАР) Проект The Second Rwanda Scaling Up Energy Access project (Руанда) Проект The Eskom Transmission Improvement Project (ЮАР) Строительство ЛЭП Гвинея – Мали
Франция	1048	ГЭС «Рузизи III» (ДРК, Бурунди, Руанда) ГЭС «Начтигал» (Камерун) Строительство ЛЭП Танзания – Замбия
Германия	1047	ГЭС «Рузизи III» (ДРК, Бурунди, Руанда)
ЕИБ	904	ГЭС «Рузизи III» (ДРК, Бурунди, Руанда)
ЮАР	680	Ветряная электростанция (ВЭС) «Коппертон» (Copperton Wind Farm) мощностью 102 МВт (ЮАР)
Япония	255	Проект Kampala Metropolitan Transmission System Improvement Project (Уганда)
США	64	Модернизация ЛЭП Ганта – Гбарнга (Либерия)
ЕС-АИТФ*	20	Проект Niger Electricity Access II (Нигер)
Канада	12	н/д
ИТОГО	10153	

Составлено автором.

* Европейский союз – Африканский инвестиционный трастовый фонд (ЕС-АИТФ).

ния (5,79%), Мали (5,35%) и Того (4,8%) [Infrastructure Financing Trends in Africa 2018].

Прочие источники финансирования включают в себя различные международные организации, фонды и банки, такие как Арабская координационная группа (Arab Coordination Group), – ее инвестиции достигли 472 млн долл. США в 2018 г.; европейские организации развития, не входящие в ИКА (в т. ч. Европейский банк реконструкции и развития, Международный фонд сельскохозяйственного развития), – 509 млн долл.; двусторонние соглашения (в т. ч. с Нидерландами, Норвегией, Бельгией и Австрией) – 183 млн долл.; Новый банк развития БРИКС, инвестиционная платформа Africa 50, Западноафриканский банк развития (West African Development Bank). Основные сведения о проектах, финансируемых указанными выше инвесторами, приведены в табл. 2.

Объемы частных инвестиций в энергетический сектор Африки подвержены достаточно сильным годовым флуктуациям, однако с 2016 г. рассматриваемый показатель демонстрировал рост, достигнув в 2018 г. почти 6,3 млрд долл. США, что тем не менее меньше рекордного уровня 2015 г. (7,2 млрд долл.). Энергетический сектор привлекает 53% частных инвестиций, направленных на инфраструктурные проекты, но в целом частный сектор в Африке обеспечивает заметно меньшую долю объемов финансирования инфраструктурных проектов при сопоставлении с другими регионами мира. Серьезным, но далеко не единственным препятствием для частных инвестиций в Африке является отсутствие надежных гарантий со стороны правительства принимающей страны или международных организаций. Государственно-частное партнерство «как концепция сотрудничества государства и

Таблица 2. Электроэнергетические проекты, финансируемые зарубежными институтами развития в Африке (выборочно)

Table 2. Electricity projects funded by foreign development institutions in Africa

Институт	Название проекта	Оценочная стоимость проекта, млн долл.
Кувейтский фонд арабского экономического развития (Kuwait Fund for Arab Economic Development)	Строительство геотермальной электростанции в Джибути, 15 МВт	26
Арабский фонд экономического и социального развития (Arab Fund for Economic and Social Development)	Модернизация электрической сети, Египет	132
Исламский банк развития (Islamic Development Bank)	Проект Electricity Transmission System Project, Тунис	284
Западноафриканский банк развития (West African Development Bank)	Строительство дизельной электростанции в Гвинее-Бисау, 15 МВт	37
	Модернизация электрической сети, Буркина-Фасо	

Составлено автором.

частного сектора в общественно значимых областях», предоставляющее наряду с другими преимуществами такие гарантии, подтверждает свою высокую эффективность и в странах Африки, которые «проявляют растущий интерес к использованию механизма ГЧП с 2000-х гг.» [Пашкова и др. 2019].

По данным Всемирного банка, в 2018 г. в Африке был запущен 31 проект с участием частных инвесторов в области электроэнергетики с суммарной оценочной стоимостью 7,1 млрд долл., что несколько выше данных, приводимых ИКА (6,3 млрд долл.), и мощностью более 3 300 МВт. Наибольшее количество проектов – 21 – было начато в ЮАР. Самым дорогостоящим проектом стало строительство ГЭС «Начтигал» в Камеруне, о котором было сказано выше, – 1,4 млрд долл. Помимо указанных двух государств, Гвинея, Кения, Мали, Марокко, Намибия, Сенегал, Сьерра-Леоне, Замбия также привлекли частные инвестиции в электроэнергетические проекты в 2018 г. Все проекты – нового строительства (greenfield projects), будут реализованы в сфере генерации электроэнергии. Стоит отметить, что подавляющее большинство проектов относится к возобновляемой энергетике, преимущественно к ветровой (54,8% строящихся мощностей), солнечной (28,7%) и гидроэнергетике (12,6%)⁴. Два проекта небольшой мощности будут реализованы в области традиционной энергетики: электростанции «Те» (The Tè Project) в Гвинее мощностью 50 МВт и Western Area Power Generation Project в Сьерра-Леоне мощностью 57 МВт. Все проекты, запущенные в 2018 г. в Африке, имеют 100%-е доленое участие частных инвесторов, кроме трех: ГЭС «Начтигал» в

Камеруне, СЭС «Мариентал» (Mariental Solar plant) в Намибии и СЭС «Нгонье» (Ngonye Solar PV Plant) в Замбии.

География компаний, реализующих электроэнергетические проекты в Африке в 2018 г., представлена различными странами ЕС, а также ЮАР. Наибольшее количество проектов принадлежит итальянской Enel – 7, южноафриканским Old Mutual и BioTherm Energy – 5 и 4 соответственно, французской EDF – 2. По одному проекту имеют австралийская Endeavour Energy, французская Akuo Energy, испанские Alten Energías Renovables и Elewan Wind, ирландская Mainstream Renewable, британская Globeleq, южноафриканские Sappi и Pwawe Group, итальянская Building Energy, норвежская Scatec.

Наряду с Китаем и Европейским союзом значительная роль в деле электрификации Африки принадлежит США и их инициативе Power Africa, запущенной в 2013 г. и возглавляемой Агентством США по международному развитию (USAID). С точки зрения масштабов и объема финансовых вложений американская инициатива является одной из крупнейших инициатив подобного рода в Африке: она нацелена увеличить установленную мощность электростанций на 30 000 МВт и электрифицировать 60 млн потребителей в коммунально-бытовом и коммерческом секторах к 2030 г. Партнерами инициативы выступают более 170 субъектов государственного и частного секторов, однако основной упор сделан именно на частные инвестиции, на которые приходится приблизительно три четверти суммарных капиталовложений. План США характеризуется сильной ориентацией на рыночные механизмы, но также вовле-

4 Рассчитано автором по: Private Participation in Infrastructure Data Catalogue // The World Bank // <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/private-participation-infrastructure>, дата обращения 05.08.2020.

кает государственные учреждения, такие как Экспортно-импортный банк США (Export-Import Bank of the United States, ExIm), Корпорация частных зарубежных инвестиций (Overseas Private Investment Corporation, OPIC) и USAID. Подавляющая часть инвестиций американского государственного сектора представлена в форме экспортных кредитов и страхования рисков для американских компаний через ExIm и OPIC. Акцент на поддержку инвестиций со стороны американских энергетических компаний неслучаен, учитывая масштабы необходимых инвестиций и восприятие некоторыми американскими компаниями того, что они находятся в исторически невыгодном положении по сравнению с китайскими и европейскими фирмами, которые уже имеют прочные связи в Африке.

С 2013 по 2020 г. при поддержке Power Africa доступ к электроэнергии получили 16 млн бытовых и коммерческих потребителей в Африке южнее Сахары, или приблизительно 74 млн человек; 141 соглашение в области генерации электроэнергии достигло финансового закрытия оценочной стоимостью более 22 млрд долл. и суммарной мощностью более 11 000 МВт, из которых почти 47% – в области возобновляемой энергетики⁵.

Что касается России, то в настоящее время ее присутствие в электроэнергетике Африки незначительно. Наиболее крупным и масштабным проектом является строительство атомной электростанции (АЭС) «Эд-Дабба» в Египте российской ГК «Росатом» мощностью 4 800 МВт. После введения в эксплуатацию, запланированного на 2026 г., АЭС станет самой мощной в Африке, а Египет – единственной страной на континенте,

располагающей реакторами поколения 3+. Помимо Египта, госкорпорация подписала более 20 соглашений о взаимопонимании с африканскими странами и реализует проекты в Замбии, Намибии, Нигерии, Танзании и ЮАР. Африканские страны проявляют заметный интерес к российским ядерным разработкам, т. к. Россия обладает передовыми технологиями, отвечающими самым высоким требованиям безопасности, предлагает готовые комплексные решения и гибкие схемы финансирования, способствует обмену техническими знаниями и обучению местных специалистов. Немаловажным является память африканцев о помощи Советского Союза (однако этот фактор постепенно теряет свою значимость из-за смены поколений африканских политических элит, уже воспитанных странами Запада и Китаем), имеющийся положительный опыт взаимодействия и принцип «невмешательства» во внутренние дела, которым руководствуется Россия при ведении дел с африканскими странами и который так ценится ими.

Среди прочих проектов можно назвать строительство ГЭС «Капанда» на реке Кванза в Анголе компанией «Технопромэкспорт» в 2007 г., ее ремонт в 2013 г.; финансирование и строительство солнечной установки в ЮАР в 2014 г. компанией «Авелар», входящей в группу «Ренова»; создание СП по производству светильников для уличного освещения в Бурунди в 2016 г. компанией «Лисма»; поставка электроэнергетического оборудования компанией «Силовые машины» в Анголу и Египет в 2006 и 2004 г. соответственно и др. На Черном континенте существует спрос на тепловую и гидроэнергетику, тех-

5 Power Africa Fact Sheet (2020) // USAID // https://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/1860/PowerAfrica_Fact_Sheet06262020.pdf, дата обращения 08.08.2020.

нологии возобновляемой энергетики, распределенную генерацию, интеллектуальные сети, развитие и совершенствование электросетевого хозяйства.

Россия также заинтересована в реализации проектов в Африке, в частности проектов в электроэнергетике, в связи с задачей наращивания несырьевого экспорта и диверсификации партнеров по экономическому сотрудничеству, укреплением позиций на международной политической и экономической аренах. Российские энергетические компании, обладающие компетенциями в сфере электроэнергетики, в частности, «Силовые машины», «Технопромэкспорт», «ИНТЕР РАО Экспорт», «Хевел», Институт Гидропроект, могли бы участвовать в африканских проектах в сферах строительства новых, модернизации действующих объектов генерации, как тепло-, так и гидроэлектростанций, поставок электроэнергетического оборудования и продукции в области энергоэффективности и энергосбережения. На полях саммита «Россия – Африка», состоявшегося в Сочи 23–24 октября 2019 г., не раз было подчеркнуто, что сотрудничество в электроэнергетике представляется одним из наиболее перспективных и плодотворных направлений и что именно эта отрасль имеет основания стать флагманом российско-африканских экономических отношений.

И тем не менее Африка по-прежнему – наименее электрифицированный регион мира

Объем суммарных инвестиций в энергетику Африки демонстрирует устойчивый тренд к росту за последние 5 лет (см. рис. 1), и тем не менее вопрос о его достаточности для преодоления

энергетической отсталости континента остается открытым и дискуссионным.

По данным на 2017 г., более 600 млн человек в Африке, или 52% всего населения, не охвачены электроэнергией (для сравнения: в развивающихся странах Азии этот показатель достиг 91%, на Ближнем Востоке – 92%, в Центральной и Южной Америке – 96%). Более 80% неохваченных электроэнергией африканцев проживают в сельской местности, где электрифицировано только 36% населения, в то же время в городе этот показатель составляет 74%. В Тропической Африке эти показатели еще ниже: 28 и 67% соответственно [Energy Access Outlook 2017]. Безусловно, страны Африки и ее субрегионы достаточно сильно дифференцированы по рассматриваемому показателю. Наиболее благополучными являются страны Северной Африки, где обеспечен 100%-й доступ в городах, и 99%-й – в сельской местности. Аналогичные показатели в 2017 г. были зафиксированы на Маврикии и Сейшельских островах. Более 80% населения было электрифицировано в Экваториальной Гвинее, Габоне, Гане, Кабо-Верде, ЮАР, в то время как в остальных странах охват населения электроэнергией не превышал 50%. Наиболее сложная ситуация сложилась в Центральной Африканской Республике (ЦАР), Чаде, Южном Судане, Гвинее-Бисау, Либерии.

Несмотря на то, что с 2013 г. численность населения Африки, не имеющего доступа к электроэнергии, начала снижаться (в основном за счет достигнутых успехов в Кот-д'Ивуаре, Эфиопии, Гане, Кении, Судане и Танзании), темпы этого снижения недостаточные и приближены к темпам естественного прироста населения.

Отсутствие доступа к электроэнергии является не единственной проблемой в этой отрасли в Африке южнее Сахары. В то время как около двух тре-

тей населения не имеют доступа вообще, оставшаяся треть, получившая его, страдает от ненадежности энергоснабжения и его низкого качества: нередки случаи отключения электроэнергии и снабжения ею в строго определенные часы в течение суток. Более 30 африканских государств испытывают постоянные перебои с подачей электроэнергии, что вынуждает предприятия устанавливать дорогостоящие, зачастую неэффективные, дополнительные источники питания (см. табл. 3). Перебои также влекут за собой серьезные потери, связанные с повреждением оборудования, нарушением производственной деятельности, нерезализованной продукцией, оцениваемые в 6–16% годового оборота компаний, не имеющих резервного источника снабжения [Gratwick, Eberhard 2008]. Доступ к электроэнергии и ее качество, определяемое ря-

дом показателей, имеет важное значение не только для коммерческого и коммунально-бытового секторов, но и для промышленного развития стран и регионов мира [Haselip, Desgain, Mackenzie 2015]. Общие экономические издержки также велики: согласно подсчетам специалистов, отключения электроэнергии могут снижать ежегодные темпы роста подушевого ВВП на не более 4 процентных пункта [Oseni 2012].

По данным Всемирного банка, более 77% фирм в Африке южнее Сахары сталкивались с отключениями электроэнергии средней продолжительностью 5,7 часов. Общее количество отключений в месяц составляло 8,9. В табл. 3 представлены рассматриваемые показатели в сравнении с другими регионами мира.

В среднесрочной перспективе проблема нехватки электроэнергии на Аф-

Таблица 3. Показатели надежности энергоснабжения в отдельных регионах мира
Table 3. Energy supply reliability indicators in selected regions of the world

Регион	Доля фирм, сталкивающихся с отключениями, %	Количество отключений в месяц, раз	Средняя продолжительность отключений, ч	Потери вследствие отключений, % ежегодных продаж	Доля фирм, имеющих резервный источник питания, %	Доля электроэнергии, получаемой от резервного источника, %
Мир	57,6	7,1	4,8	5,1	34,6	20,4
Восточная Азия и Тихоокеанский регион	48	4,8	4,2	3	32,9	20,5
Европа и Центральная Азия	37,9	1,5	3,4	2,3	17,2	10,1
Латинская Америка и Карибский бассейн	59,2	1,8	2,9	1,7	20,7	11,1
Ближний Восток и Северная Африка	53,4	14,4	9,1	5,9	38,2	30,6
Южная Азия	66,2	25,4	5,3	10,9	45,4	24,4
Тропическая Африка	77,5	8,9	5,7	8,3	52,6	29,1

Составлено автором по: [Enterprise Surveys: Infrastructure 2008].

риканском континенте полностью не разрешится, а, возможно, будет иметь тенденцию к усугублению при существующих подходах. Это обусловлено тем, что два важнейших фактора, влияющих на увеличение спроса на электроэнергию, – рост населения и развитие экономики – продолжатся в ближайшем будущем. Согласно прогнозам специалистов ООН, темпы роста населения в Африке будут незначительно снижаться: с 2,5% в 2015–2020 гг. до 2,25% в 2025–2030 гг. и 2,04% в 2035–2040 гг.; численность населения достигнет 1,4 млрд человек в 2020 г., 1,7 млрд – в 2030 г., 2,1 млрд – в 2040 г. (исходя из среднего варианта прогноза) [World Population Prospects 2017]. Специалисты Международного валютного фонда (МВФ) прогнозируют рост совокупного ВВП Африки на уровне 3,8–4,1% в 2020–2024 гг. [World Economic Outlook 2019]. Служба экономических исследований при Министерстве сельского хозяйства США дает более скромный прогноз на долгосрочную перспективу: 3,6–3,7% ежегодно в период с 2019 по 2030 г.⁶

В пользу пессимистических оценок в преодолении африканским континентом энергодефицита свидетельствует и существующий разрыв в объеме осуществляемых и необходимых капиталовложений, который накапливается с каждым годом. Так, согласно оценкам специалистов Инфраструктурного консорциума для Африки, для обеспечения 100%-го доступа к электроэнергии в городах и 95%-го в сельской местности не хватает от 5 до 20 млрд долл. США инвестиций ежегодно [Infrastructure Financing Trends in Africa 2018]. По расчетам Международного энергетического агентства (МЭА),

разрыв в объеме вложенных в 2018 г. и необходимых инвестиций в генерацию электроэнергии в Африке составил не менее 30 млрд долл. [World Energy Investment 2019]. Представленные прогнозы и оценки ставят под серьезное сомнение достижение седьмой цели ООН в области устойчивого развития, а именно обеспечение всеобщего доступа к чистым источникам энергии⁷.

Последствия COVID-19 для развития электроэнергетики Африки

С высокой долей уверенности можно утверждать, что в 2020 г. указанный разрыв в инвестициях еще больше углубится, а мировое сообщество еще больше отдалится от достижения поставленных целей устойчивого развития. Пандемия коронавирусной инфекции COVID-19, объявленная в 2020 г., негативно скажется на мировых финансовых потоках и, следовательно, заметно отразится на развитии электроэнергетического сектора Африки, сильно зависящего от внешнего финансирования.

В период самоизоляции спрос на электроэнергию в мире в среднем сократился на 20% (и более в ряде стран), несмотря на его повышение в коммунально-бытовом секторе, являющемся основным потребителем электроэнергии в большинстве государств. Однако этот прирост был заметно меньше сокращения спроса со стороны вынужденных приостановить свою деятельность коммерческих и промышленных потребителей. В условиях падения спроса на электроэнергию в мире и из-за суммарной избыточности генерирующих мощ-

6 International Macroeconomic Data Set (2020) // United States Department of Agriculture, Economic Research Service // <https://www.ers.usda.gov/data-products/international-macroeconomic-data-set/>, дата обращения 06.03.2020.

7 Transforming Our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development A/RES/70/1 / UN General Assembly (2015) // United Nations // <http://www.refworld.org/docid/57b6e3e44.html>, дата обращения 06.03.2020.

ностей на многих мировых рынках сокращение инвестиций в отрасль становится естественным и даже необходимым ответом рынка. При этом влияние на объемы капиталовложений происходит по двум направлениям: снижение доходов и соответствующее снижение расходов; практическое нарушение инвестиционной деятельности, вызванное ограничениями на перемещение людей и товаров, сбоями в поставках оборудования и нарушениями производственных цепочек.

Скорость и масштабы падения инвестиционной активности в электроэнергетике в первой половине 2020 г. беспрецедентны. Согласно прогнозам, суммарный объем инвестиций в отрасли сократится примерно на 10%. В начале же года ожидалось, что рассматриваемый показатель увеличится на 2% и станет самым высоким с 2014 г. Инвестиции в проекты традиционной энергетики будут более уязвимыми и продемонстрируют большее падение, нежели проекты в возобновляемой энергетике. Вложения в угольные электростанции в 2020 г. сократятся на 11% (в основном за счет проектов в Азиатском регионе), в газовые – на 15%, в возобновляемую энергетiku – на 10%, в энергетические сети и системы – приблизительно на 9% по сравнению с предыдущим годом [World Energy Investment 2020].

Снижение инвестиций будет наиболее ощутимо в развивающихся странах, в т. ч. в государствах Африки, где электроэнергетика имеет в основном вертикально-интегрированную структуру, а предприятия отрасли находятся в государственной собственности и испытывали финансовые трудности уже до мировой пандемии (например, компания Eskom в ЮАР). Тем не менее спад инвестиционной активности, наблюдаемый уже в первой половине 2020 г., может оказаться не пропорциональным шоку спроса и будет иметь отложенный эф-

фект, связанный с долгосрочным характером осуществления энергетических проектов. Влияние сегодняшнего сокращения капиталовложений станет более ощутимо через несколько лет, когда мир достигнет стадии восстановления и столкнется с масштабной нехваткой генерирующих мощностей.

Выводы

В заключение хотелось бы сделать ряд важных, на наш взгляд, выводов, вытекающих из представленного исследования.

1. Электроэнергетический сектор Африки сильно зависит от внешних источников финансирования: они обеспечивают свыше 80% суммарных капиталовложений в эту важнейшую отрасль национального хозяйства. Крупнейшими инвесторами являются Китай, страны Европейского союза и США.
2. Конкуренция и количество заинтересованных участников на энергетических рынках Африки постоянно увеличивается, геополитическое и геоэкономическое соперничество на континенте возрастает, «схватка» за перспективные ресурсы набирает обороты.
3. Несмотря на достигнутые успехи в преодолении энергетической отсталости на африканском континенте, ситуация улучшается медленными темпами: на сегодняшний день около половины населения Африки не имеет доступа к электроэнергии.
4. Прогнозы относительно основных факторов, влияющих на развитие ситуации, а именно увеличение населения, экономический рост, разрыв в уровне осуществ-

ляемых и необходимых инвестиций, мировой кризис, вызванный пандемией COVID-19, свидетельствуют о том, что в среднесрочной перспективе проблема нехватки электроэнергии на Африканском континенте полностью не разрешится, а, возможно, будет иметь тенденцию к усугублению.

5. Учитывая объем необходимых инвестиций и глубину проблемы энергодефицита в Африке, можно утверждать, что электроэнергетическая отрасль не закрыта от входа новых игроков и что «места хватит всем». Таким образом, Россия могла бы стать полноправным и значимым игроком на перспективном электроэнергетическом рынке Африки.

Список литературы

Дейч Т.Л. (2018) Китай в Африке: «неоколониализм» или «win-win» стратегия? // *Контурсы глобальных трансформаций: политика, экономика, право*. Т. 11. № 5. С. 119–141. DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-5-119-141

Дейч Т.Л. (2020) Место Африки в инициативе Китая «Один пояс, один путь» // *Мировая экономика и международные отношения*. Т. 64. № 2. С. 118–127. DOI: 10.20542/0131-2227-2020-64-2-118-127

Пашкова Е.В., Морозенская Е.В., Тамбо Талла Робер Херве, Калиниченко Л.Н. (2019) Возможности решения социальных проблем стран Африки на основе государственно-частного партнерства // *Вестник РУДН. Серия: Социология*. Т. 19. № 2. С. 244–260. DOI: 10.22363/2313-2272-2019-19-2-244-260

Bazilian M., Moss T. (2018) Signaling, Governance, and Goals: Reorienting the United States Power Africa Initiative // *Energy Research & Social Science*, vol. 39, pp. 74–77. DOI: 10.1016/j.erss.2017.11.001

Eberhard A., Gratwick K., Morello E., Antmann P. (2017) Accelerating Investments in Power in sub-Saharan Africa // *Nature Energy*, no 2, 17005. DOI: 10.1038/nenergy.2017.5

Energy Access Outlook 2017: From Poverty to Prosperity (2017), Paris: IEA Publications.

Enterprise Surveys: Infrastructure (2008) // *The World Bank* // <http://www.enterprisesurveys.org/data/exploretopics/infrastructure#--1>, дата обращения 18.04.2020.

Gratwick K., Eberhard A. (2008) An Analysis of Independent Power Projects in Africa: Understanding Development and Investment Outcomes // *Development Policy Review*, vol. 26, no 3, pp. 309–338. DOI: 10.1111/j.1467-7679.2008.00412.x

Haselip J., Desgain D., Mackenzie G. (2015) Non-financial Constraints to Scaling-up Small and Medium-sized Energy Enterprises: Findings from Field Research in Ghana, Senegal, Tanzania and Zambia // *Energy Research and Social Science*, vol. 5, pp. 78–89. DOI: 10.1016/j.erss.2014.12.016

Infrastructure Financing Trends in Africa (2018), Abidjan: The Infrastructure Consortium for Africa.

Oseni M.O. (2012) Households' Access to Electricity and Energy Consumption Pattern in Nigeria // *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, vol. 16, no 1, pp. 990–995. DOI: 10.1016/j.rser.2011.09.021

Streatfeild J. (2018) Electricity Investment in Sub-Saharan Africa: A Historical Overview and a Way Forward // *Journal of International Commerce and Economics*. June 2018 // https://www.usitc.gov/publications/332/journals/electricity_investment_in_ssa-final.pdf, дата обращения 06.08.2020.

Tagliapietra S., Bazilian M. (2019) The Role of International Institutions in Fostering Sub-Saharan Africa's Electrification // *The Electricity Journal*, vol. 32, no 2, pp. 13–20. DOI: 10.1016/j.tej.2019.01.016

World Economic Outlook (2019) // International Monetary Fund (IMF) // https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/OEMDC/AD-VEC/WEOWORLD/AFQ, дата обращения 06.03.2020.

World Energy Investment (2019) // International Energy Agency (IEA) // <https://www.iea.org/reports/world-energy-investment-2019/power-sector#abstract>, дата обращения 27.07.2020.

World Energy Investment (2020) // International Energy Agency (IEA) // <https://www.iea.org/reports/world-energy-investment-2020>, дата обращения 27.07.2020.

World Population Prospects (2017) // The United Nations // <https://population.un.org/wpp/Download/Standard/Population/>, дата обращения 06.03.2020.

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-10

Investment in the Electricity Sector of Africa and Its Role in Overcoming the Continent's Energy Poverty

Anna Yu. SHAROVA

PhD in Economics, Senior Researcher

Institute of African Studies of the Russian Academy of Sciences, 125001, Spiridonovka St., 30/1, Moscow, Russian Federation

E-mail: sharova.inafr@gmail.com

ORCID: 0000-0003-4439-9028

CITATION: Sharova A.Yu. (2020) Investment in the Electricity Sector of Africa and Its Role in Overcoming the Continent's Energy Poverty. *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*, vol. 13, no 6, pp. 181–197 (in Russian). DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-10

Received: 19.09.2020.

ABSTRACT. *The aim of the presented study is to analyze the investment in the electricity sector of African states, its volumes and sources, as well as to determine its role and the level of sufficiency to overcome the problem of the continent's energy poverty. The author concludes that external sources of finance play a key role in the development of Africa's electricity sector and in the achieved success in electrification. China, international organizations, EU countries and the United States account for more than 80% of capital investments to this important sector of the*

economy. Large energy companies and banks are entering the promising African markets together with capital, and competition between them is increasing.

Nevertheless, the author's assessment of quantitative data on the expansion of the African population's access to electricity allows us to state that there is a significant gap in the volume of investments made and required to the industry. The pandemic of the new coronavirus infection, announced in March 2020, will certainly affect global financial flows and is likely to deepen this

gap, which poses an even greater threat to the achievement of the seventh Sustainable Development Goal, namely, ensuring universal access to electricity.

Thus, according to the author, in the medium term, the problem of the lack of electricity on the African continent will not be completely resolved and may tend to worsen.

In conclusion, the author argues that, given the amount of investment required and the depth of the problem of energy shortages in Africa, the electricity industry is not closed from the entrance of new players and “there is enough room for everyone”. Thus, Russia, possessing modern technologies and experience in the implementation of energy projects abroad, could become a full-fledged and significant player in the promising electricity markets in Africa.

KEY WORDS: electricity sector, investment, geoeconomic rivalry, Africa

References

- Bazilian M., Moss T. (2018) Signaling, Governance, and Goals: Reorienting the United States Power Africa Initiative. *Energy Research & Social Science*, vol. 39, pp. 74–77. DOI: 10.1016/j.erss.2017.11.001
- Deych T.L. (2018) China in Africa: Neo-Colonial Power or “Win-Win” Strategy? *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*, vol. 11, no 5, pp. 119–141 (in Russian). DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-5-119-141
- Deich T.L. (2020) Africa’s Place in the Chinese Initiative “One Belt, One Road”. *World Economy and International Relations*, vol. 64, no 2, pp. 118–127 (in Russian). DOI: 10.20542/0131-2227-2020-64-2-118-127
- Eberhard A., Gratwick K., Morello E., Antmann P. (2017) Accelerating Investments in Power in sub-Saharan Africa. *Nature Energy*, no 2, 17005. DOI: 10.1038/nenergy.2017.5
- Energy Access Outlook 2017: From Poverty to Prosperity (2017), Paris: IEA Publications.
- Enterprise Surveys: Infrastructure (2008). The World Bank. Available at: <http://www.enterprisesurveys.org/data/exploretopics/infrastructure#--1>, accessed 18.04.2020.
- Gratwick K., Eberhard A. (2008) An Analysis of Independent Power Projects in Africa: Understanding Development and Investment Outcomes. *Development Policy Review*, vol. 26, no 3, pp. 309–338. DOI: 10.1111/j.1467-7679.2008.00412.x
- Haselip J., Desgain D., Mackenzie G. (2015) Non-financial Constraints to Scaling-up Small and Medium-sized Energy Enterprises: Findings from Field Research in Ghana, Senegal, Tanzania and Zambia. *Energy Research and Social Science*, vol. 5, pp. 78–89. DOI: 10.1016/j.erss.2014.12.016
- Infrastructure Financing Trends in Africa (2018), Abidjan: The Infrastructure Consortium for Africa.
- Oseni M.O. (2012) Households’ Access to Electricity and Energy Consumption Pattern in Nigeria. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, vol. 16, no 1, pp. 990–995. DOI: 10.1016/j.rser.2011.09.021
- Pashkova E.V., Morozenskaya E.V., Tambo Talla Rober Herve, Kalinichenko L.N. (2019) Possibilities of Solving Social Problems of African Countries by Means of Public-Private Partnership. *RUDN Journal of Sociology*, vol. 19, no 2, pp. 244–260 (in Russian). DOI: 10.22363/2313-2272-2019-19-2-244-260
- Streatfeild J. (2018) Electricity Investment in Sub-Saharan Africa: A Historical Overview and a Way Forward. *Journal of International Commerce and Economics*. June 2018. Available at: https://www.usitc.gov/publications/332/journals/electricity_investment_in_ssa-final.pdf, accessed 06.08.2020.
- Tagliapietra S., Bazilian M. (2019) The Role of International Institutions in Fostering Sub-Saharan Africa’s Electrifica-

tion. *The Electricity Journal*, vol. 32, no 2, pp. 13–20. DOI: 10.1016/j.tej.2019.01.016

World Economic Outlook (2019). *International Monetary Fund* (IMF). Available at: https://www.imf.org/external/data-mapper/NGDP_RPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD/AFQ, accessed 06.03.2020.

World Energy Investment (2019). *International Energy Agency* (IEA). Available at: <https://www.iea.org/reports/world-en->

[ergy-investment-2019/power-sector#abstract](https://www.iea.org/reports/world-en-ergy-investment-2019/power-sector#abstract), accessed 27.07.2020.

World Energy Investment (2020). *International Energy Agency* (IEA). Available at: <https://www.iea.org/reports/world-energy-investment-2020>, accessed 27.07.2020.

World Population Prospects (2017). *The United Nations*. Available at: <https://population.un.org/wpp/Download/Standard/Population/>, accessed 06.03.2020.

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-11

Трансформация социально-экономической модели Китая в условиях пандемии

Сергей Александрович ЛУКОНИН

кандидат экономических наук, заведующий сектором экономики и политики Китая Центра азиатско-тихоокеанских исследований
Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова РАН,
117997, ул. Профсоюзная, д. 23, Москва, Российская Федерация
E-mail: sergeylukonin@mail.ru
ORCID: 0000-0002-8120-0420

Екатерина Олеговна ЗАКЛЯЗЬМИНСКАЯ

кандидат экономических наук, научный сотрудник, сектор экономики и политики Китая Центра азиатско-тихоокеанских исследований
Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова РАН,
117997, ул. Профсоюзная, д. 23, Москва, Российская Федерация
E-mail: ekaterina.zakl@gmail.com
ORCID: 0000-0003-2777-4973

ЦИТИРОВАНИЕ: Луконин С.А., Заклязьминская Е.О. (2020) Трансформация социально-экономической модели Китая в условиях пандемии // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. Т. 13. № 6. С. 198–216. DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-11

Статья поступила в редакцию 02.11.2020.

ФИНАНСИРОВАНИЕ: Статья опубликована в рамках проекта «Посткризисное мироустройство: вызовы и технологии, конкуренция и сотрудничество» по гранту Министерства науки и высшего образования РФ на проведение крупных научных проектов по приоритетным направлениям научно-технологического развития (Соглашение № 075-15-2020-783).

АННОТАЦИЯ. В статье исследовано влияние пандемии и последовавшего за ней карантина на экономику Китая и его привлекательность для иностранных инвесторов. По итогам I квартала 2020 года наблюдалось резкое снижение практически всех китайских социально-экономических показателей. Особенно драматичным выглядело сокра-

щение объемов ВВП, розничных продаж и экспорта на 6,8, 19 и 11,4% соответственно в годовом исчислении. На фоне негатива встал вопрос, во-первых, о срочном запуске программы стимулирования экономики и, во-вторых, о необходимости разработки и реализации новой модели экономического развития КНР.

После незначительного промедления китайские власти запустили целый ряд налогово-бюджетных и монетарных мер, направленных на поддержку национальной экономики, включая сокращение или отмену различных выплат в бюджет (налоги, взносы в фонды социального страхования и др.), снижение ставок по кредитам, коэффициента резервных требований, прямые и косвенные выплаты гражданам и др.

Благодаря государственным мерам поддержки основные социально-экономические показатели по итогам III квартала 2020 года продемонстрировали рост, хотя и меньший, чем хотелось бы Пекину. Основной проблемой остается недостаточный объем частного потребления китайскими домохозяйствами.

Реализуя меры поддержки, китайские власти обнародовали новую стратегию экономического развития – «двойную циркуляцию», которая направлена на стимулирование внутреннего частного потребления.

Авторы приходят к выводам: во-первых, несмотря на внешние и внутренние вызовы, Китаю в целом удастся достичь индикативных показателей, заложенных в 13-м пятилетнем плане социально-экономического развития КНР на 2016–2020 годы; во-вторых, будут успешно решены задачи полной ликвидации бедности в стране и реализованы планы по строительству общества «малого благоденствия»; в-третьих, Китай в краткосрочной и среднесрочной перспективе сохранит свою привлекательность для иностранных инвестиций, но уже не в рамках схемы «инвестиции в производство товаров на экспорт», а в рамках «инвестиции в производство товаров для внутреннего потребления».

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: Китай, экономика, коронавирус, пандемия, карантин, экономический рост, внутреннее

потребление, внешняя торговля, стратегия двойной циркуляции, прямые иностранные инвестиции

Общая оценка ситуации

Коронавирус в начале 2020 г. стал главной темой в жизни Китая: в политике, экономике, сфере безопасности и отношений с другими странами. На момент поступления первых официальных сообщений о случаях заражения на рынке в г. Ухань в конце декабря 2019 г. трудно было предположить, что эпидемия превратится в пандемию и приобретет глобальный масштаб, а ее разрушительная сила повергнет в глубокий кризис мировую экономику. В итоге практически весь мир погрузился в изоляцию, а коронавирус стал новой «точкой отсчета», в т. ч. и для Китая.

Коронавирус распространялся стремительно. Уже через чуть более чем два месяца Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) объявила о начале пандемии [ВОЗ объявила о начале пандемии COVID-19 2020], и по состоянию на 7 июня 2020 г. в мире было официально зарегистрировано более 7,1 млн подтвержденных случаев заболевания и 406 тыс. смертей [Карта коронавируса 2020]. Из них на Китай же пришлось всего 1,2% от общего количества заболевших (84,5 тыс. случаев) и 1,1% смертельных случаев (4,6 тыс. человек) [Статистика эпидемиологической обстановки в реальном времени 2020].

Китайская модель борьбы с коронавирусом показала себя преимущественно с положительной стороны: всего около месяца потребовалось Пекину с запрета на перемещения по стране и блокады основного очага заражения в г. Ухань до выхода на плато по приросту заболевших и умерших. Когда так называемая вторая волна пандемии вновь охватывает некоторые

страны, Китай продолжает восстанавливать производство, граждане активно путешествуют в пределах страны, ношение масок перестает быть обязательным, дети возвращаются в школы и детские сады, а жизнь входит в привычное русло.

Однако COVID-19 поставил перед Китаем несколько серьезных вопросов: каковы социально-экономические последствия карантина в Китае; эффективны ли меры по поддержке национальной экономики, принятые китайским правительством; по-прежнему ли так успешна китайская модель экономического развития и сможет ли она обеспечить средне-быстрые темпы прироста ВВП в посткоронавирусный период и, соответственно, останется ли Китай привлекательным для иностранных инвестиций? Необходимо отметить, что последние три вопроса обсуждались в Пекине и ранее, на протяжении последних примерно десяти лет, но американо-китайская торговая война и пандемия заставили китайские власти активизировать поиски новой экономической модели развития.

В данной работе авторы сосредоточили свое внимание на исследовании изменений, которые были вызваны пандемией, в китайской стратегии экономического развития, а также на прогнозировании их вероятных последствий. В целом проблематика трансформации китайской модели социально-экономического развития достаточно хорошо изучена в трудах А.В. Островского [Островский 2007], А.И. Салицкого [Салицкий 2018], В.Г. Гельбраса [Гельбрас 2010], А.В. Ломанова [Ломанов, Борох 2020], Я.М. Бергера [Бергер 2015], Д.Б. Калашникова [Калашников 2019] и др. Вместе с тем постковидные нюансы в китайской экономике требуют нового осмысления.

Вступительная часть статьи содержит общую оценку социально-эко-

номической ситуации в Китае с начала пандемии. В основной части проведен детальный анализ негативных социально-экономических последствий вспышки коронавируса и карантинных мер, а также мер поддержки экономики. В частности, подробно изучены налогово-бюджетные и монетарные меры, принятые китайским правительством для поддержки экономического развития. В заключении авторами дана оценка эффективности указанных мер, определены и исследованы вероятные изменения в стратегии экономического развития Китая в новых условиях, проанализирована формально новая стратегия «двойного циркулирования», а также представлен краткий прогноз экономического развития Китая.

В работе авторы использовали сравнительно-аналитические методы, методы группировки и классификации, а также общенаучные методы системного подхода к изучению экономических явлений.

Социально-экономические последствия карантина в КНР

Первичные оценки влияния пандемии на китайскую экономику выглядели неутешительно и тревожно. Экономика Китая не испытывала таких «шоков» с 1992 г., когда страна «приходила в себя» после событий на площади Тяньаньмэнь в июне 1989 г., и была в процессе выбора: продолжать ли рыночные реформы в принципе или все-таки сойти «с рыночных рельс» и вернуться к плановому хозяйству [Островский (2)].

По итогам I квартала 2020 г. ВВП Китая показал падение на 6,8% [Государственное статистическое управление КНР]. По трем секторам экономики это падение распределялось неравномерно: наибольший негатив был от-

мечен в промышленном производстве и строительстве – падение на 9,6%; сфера услуг сократилась на 5,2%; а первичный сектор пострадал менее всего – на 3,2%.

Прибыль промышленных предприятий сократилась на 36,7% по сравнению с аналогичным периодом 2019 г. Из них прибыль государственных акционерных предприятий уменьшилась на 45,5%, акционерных предприятий – на 33%, предприятий с иностранным капиталом, а также капиталом из Сян-гана, Макао и Аомэня – на 46,9%, частных предприятий – на 29,5%.

Наибольшее сокращение прибыли наблюдалось в нефтяной, каменноугольной и топливopеперерабатывающей промышленности – на 187,9% (здесь нужно учесть, что основной вклад в сокращение прибыли внесло мировое падение цен на энергоносители), в автомобилестроении – на 80,2%, в химической промышленности – на 56,5%, в прокате и выплавке черных металлов – на 55,7%, в производстве машин и оборудования – на 47%.

Предсказуемо наблюдалось сокращение объемов валовой добавленной стоимости (ВДС). Среди наиболее пострадавших отраслей следует назвать в первую очередь гостиничный и ресторанный бизнес – здесь НДС сократилась на 35,3 п.п., строительную отрасль – на 17,5 п.п. и оптовую и розничную торговлю – на 17,5 п.п.

Росла дебиторская задолженность крупных промышленных предприятий: к концу марта 2020 г. она увеличилась на 7,3% по сравнению с аналогичным периодом 2019 г. На 14,9% выросли объемы нереализованного товара на складах, оборачиваемость складских запасов увеличилась на 5,5 дней (до 23,1 дня), а оборачиваемость дебиторской задолженности – на 14,3 дня (с 48,8 до 63,1 дня) [Государственное статистическое управление КНР].

На фоне фактической блокады некоторых внутрикитайских территорий, которая привела к затруднениям в поставках в первую очередь сельскохозяйственных товаров, индекс потребительских цен вырос на 4,9% в годовом выражении, рост цен в сельской местности (+5,2%) обогнал рост цен в городах (+4,6%), что объясняется сложностями во внутренней логистике. Сельскохозяйственная продукция в целом по стране подорожала на 39%. На 133% выросли цены на свинину (правда, здесь нужно учитывать фактор эпидемии африканской чумы в 2019 г.), на 17,5% – на говядину, на 10,7% – на баранину, на 9,4% – на овощи; вместе с тем стоимость фруктов за аналогичный период упала на 6%.

Сокращение объема розничных продаж по итогам I квартала 2020 г. составило «драматические» 19% в годовом выражении [China's Retail Sales down 19% in Q1 2020].

Объем инвестиций в основные средства в I квартале 2020 г. сократился на 16,1% по сравнению с аналогичным периодом 2019 г. В частности, сокращение инвестиций в обрабатывающую промышленность, транспортное сообщение, логистику и почтовые услуги составило 25,2 и 20,7% соответственно. Объем инвестиций в основные средства в первичном секторе экономики сократился на 13,8%, во вторичном – на 21,9%, в третичном – на 13,5% [В январе–марте 2020 г. инвестиции в основные фонды в Китае 2020]. Инвестиции в промышленность упали на одну пятую часть из-за приостановки работы заводов, причем более всего пострадали текстильная промышленность (–37,1%), машиностроение (–32,1%), обработка металлов (–31,3%) и пищевая промышленность (–32,8%). При этом инвестиции в основной капитал в электро-, тепло-, газо- и водоснабжении выросли на 2%.

Интересно, что располагаемые доходы населения за январь–март 2020 г. сократились всего на 3,9% по отношению к такому же периоду 2019 г., а расходы – на целых 12,5%. Это косвенно говорит о том, что граждане отдавали предпочтение сокращению потребления (пусть и вынужденному) и накоплению средств, а власти страны получили «откат» в политике стимулирования внутреннего потребления, которая была нацелена на снижение нормы накопления в ВВП.

Существеннее всего китайцы сократили расходы на образование, культуру и развлечения (-36%)¹, потому что объекты данной инфраструктуры были преимущественно закрыты, действовал режим чрезвычайной ситуации и люди оставались дома.

Вырос уровень безработицы: в январе 2020 г. соответствующий показатель составил 5,3%, в феврале – 6,2%, в марте – 5,9%, в апреле – 6%. Основное беспокойство властей в отношении безработицы было связано с рекордным выпуском студентов. Ожидается, что их количество по итогам 2020 г. составит 8,74 млн человек [8,74 млн студентов 2019], поэтому в приоритетных задачах правительства на 2020 г. – создание 9 млн рабочих мест и удержание безработицы примерно на 6%-м уровне [Стенограмма доклада о работе правительства 2020].

Объем внешнеторгового оборота КНР в I квартале 2020 г. сократился на 6,4% по сравнению с аналогичным периодом 2019 г., причем экспорт снизился на 11,4%, а импорт – всего на 0,7%.

Доходы центрального бюджета в I квартале 2020 г. сократились на 14,3%. Сокращение произошло по основным доходным статьям: объем уплаченного

НДС сократился на 23,6%, подоходного налога с предприятий – на 12,8%.

В целом по итогам I квартала 2020 г. в Китае наблюдалось ухудшение ситуации практически по всем основным макроэкономическим показателям: уровень инфляции вырос выше планируемых Народным банком Китая (НБК) 3%, рост официальной безработицы в феврале превысил психологическую отметку в 6%, внешнеторговый оборот сократился, как и объемы розничных продаж и инвестиций в основной капитал.

Позитив стоит отметить только в пищевой и табачной промышленности, которые увеличили свою прибыль по итогам I квартала 2020 г. на 28,5 и 11,5% соответственно, а также в телекоммуникациях: прибыль так называемой китайской Большой тройки поставщиков услуг связи (*China Mobile*, *China Telecom* и *China Unicom*) выросла на 0,8; 2,2 и 13,9 п.п. соответственно [Коронавирус не смог лишить прибыли «Большую тройку» 2020]. В целом в период карантина в стране более 1 млрд человек (около 70% населения) пользовались мобильными телефонами для выхода в Интернет.

Однако, несмотря на падение китайских основных социально-экономических показателей из-за пандемии и последовавшего карантина, главный негатив видится в другом. Во-первых, поставлена под сомнение текущая модель экономического развития, которая руководствовалась идеями «трех колесниц» (*сань цзя мачэ*) [Бергер 2015]: масштабными инвестициями в основные средства (преимущественно в инфраструктуру и недвижимость), существенными объемами внешней торговли и емким внутренним рын-

¹ Рассчитано авторами по: [Государственное статистическое управление КНР].

ком. Во-вторых, начала формироваться другая стратегическая проблема. Для повышения устойчивости китайской экономики и финансовой сферы китайские власти изначально не планировали новых масштабных стимулирующих программ на 2020 г., а предполагали сосредоточиться на повышении эффективности уже запущенных в 2018–2019 гг. стимулирующих механизмов. Теперь масштабные программы вынужденно запущены, что приведет к регрессу в решении проблем повышения низкой эффективности отдельных компаний («компаний-зомби»), высокой корпоративной долговой нагрузки, избыточных производственных мощностей в ряде отраслей и т. д.

Решительные действия китайского правительства, направленные на расчистку экономики для ее модернизации и выхода на более высокий технологический уровень, вероятно, будут отложены на один-два года. Это может привести к сужению окна возможностей для Китая по выходу на новый технологический уровень, что особенно опасно в ситуации обострения соперничества с США, в т. ч. по инновационному вектору.

Борьба с последствиями коронавируса

Предвидя серьезный масштаб негативных социально-экономических последствий от пандемии и карантина, Пекин, правда, после некоторого промедления, начал действовать. В I квартале 2020 г. китайскими властями было принято более 90 мер поддержки в 8 областях [Стенограмма доклада о работе правительства 2020]. Первоначально они реализовывались в «ручном режиме» в г. Ухань в феврале-марте, а далее их действие было продлено

до конца года и расширено практически на весь Китай.

Общий объем программы поддержки китайской экономики на 2020 г. оценивается примерно в 6% ВВП страны [Стенограмма доклада о работе правительства 2020]. Более 70% всех выделенных средств направляются на расширение внутреннего потребления, поддержку занятости и доходов населения. Озвученные властями меры поддержки можно условно разделить на две группы.

Налогово-бюджетные меры

Основными налогово-бюджетными мерами поддержки китайских компаний, пострадавших от карантина как внутри Китая, так и за его пределами, стали освобождение от уплаты НДС, подоходного налога, отдельных выплат в социальные фонды и увеличение размера возврата НДС для экспортеров.

С 20 февраля 2020 г. все предприятия, зарегистрированные в провинции Хубэй, независимо от их размера были освобождены от уплаты отдельных выплат в социальные фонды (пенсионное страхование, страхование от безработицы, страхование от производственных травм). Позже данная мера распространилась на все китайские средние, малые и микропредприятия.

Малые и микропредприятия, а также индивидуальные предприниматели получили возможность оформить отсрочку по уплате подоходного налога на три месяца. Для получения отсрочки необходимо было доказать, что из-за убытков, вызванных карантином, имеющихся денежных средств (после вычета заработной платы и уплаты взносов в социальные фонды) недостаточно для оплаты налогов. Данная мера оказалась достаточно популярной: с

февраля по апрель 2020 г. ею воспользовались более 50 тыс. китайских компаний [Государственный совет продлил временные лимиты 2020].

От уплаты НДС были освобождены так называемые малые налогоплательщики, ежемесячный объем продаж которых не превышает 100 тыс. юаней [Официальное извещение по вопросам политики освобождения от НДС 2019]. Полностью освобождены от уплаты НДС предприятия, предоставляющие транспортные услуги, услуги в сфере культуры, спорта, образования, медицины, туризма, развлечений, общественного питания и доставки товаров. Им также может быть предоставлена отсрочка по выплатам основного долга и процентов по полученным кредитам [Государственный совет продлил временные лимиты 2020]. В мае 2020 г. в этот перечень была включена и серьезно пострадавшая киноиндустрия.

Для компаний-экспортеров с 20 марта 2020 г. увеличен размер возмещения НДС: на 1 464 вида экспортных позиций – до 13%; для 380 позиций – до 9%. Фактически это означает, что НДС возмещается полностью, т. к. стандартные ставки этого налога в Китае составляют 13 и 9% для льготных групп товаров.

Дополнительно региональные власти получили право снижать или отменять отдельные виды налогов и платежей, если это позволяет снижать стоимость аренды земли или недвижимости, а в отдельных случаях полностью отменять арендную плату. Например, власти г. Шэньчжэнь освободили компании, зарегистрированные в городе, от арендной платы на два месяца за использование городского имущества (производственные, торговые, складские и офисные помещения).

Среди менее масштабных налогово-бюджетных мер поддержки стоит

отметить полную или частичную отмену уплаты взносов в фонды развития гражданской авиации и портовых сборов, снижение цен на продукцию естественных монополий (газ и электричество), а также на услуги доступа в Интернет.

Некоторые предприятия и физические лица были освобождены от платы за проезд по автомагистралям. В целом населению КНР удалось сэкономить по данной статье расходов более 140 млрд юаней. Выплаты по безработице охватили около 84 млн человек (общее количество рабочей силы в Китае составляет примерно 800 млн человек) [Официальное извещение по вопросам политики освобождения от НДС 2019]. Были выплачены пособия малообеспеченным гражданам и всем принимавшим участие в борьбе с пандемией.

Китайские власти не испугались и «вертолетных денег» – прямых выплат населению. В отдельных провинциях физическим лицам предоставлялись виртуальные купоны для обмена на услуги в магазинах, кафе, ресторанах, спортивных залах и т. д. Купоны разыгрывались в лотереях и предоставлялись бесплатно с помощью цифровых приложений, установленных на мобильном телефоне (например, *WeChat*). Общая стоимость таких купонов на конец октября 2020 г. составила около 19 млрд юаней [12,2 млрд юаней потребительских ваучеров 2020]. Например, в марте 2020 г. власти Нанкина выдали купонов примерно на 300 млн юаней, Макао – на 1,8 млрд юаней, Нинбо – более 90 млн, Цзинаня – около 19 млн, Пекина – более 12 млрд юаней.

В качестве антикризисных мер власти также практиковали снятие ограничений на покупку автомобилей и жилой недвижимости. На национальном уровне запущены программы сти-

мулирования покупки электромобилей, а также выкупа у населения устаревших цифровых устройств в зачет приобретаемых новых следующего поколения (5G).

Монетарные меры

НБК на протяжении почти всего 2020 г. предпринимал меры, направленные на стимулирование экономики: снижал коэффициент резервных требований, понижал ставки по кредитам для первоклассных заемщиков, расширял квоты на целевые облигации для местных органов власти, реализовывал политику рефинансирования задолженности (в т. ч. в форме выкупа невозвратных долгов малых и средних предприятий), т. е. увеличивал ликвидность в экономике.

В I квартале 2020 г. финансовые власти в очередной раз снизили для банков коэффициент резервных требований, что позволило увеличить объем выданных кредитов на 1,75 трлн юаней. Были адресно снижены учетные ставки в отношении кредитов, которые могли получить как крупные, так и малые и средние предприятия. Была установлена специальная ставка рефинансирования задолженности для малых и средних предприятий, которая составила 2,5%. Объем средств, выделенных властями на рефинансирование, оценивается примерно в 280 млрд юаней, а на снижение ставки кредитования – почти в 470 млрд юаней.

Пекин увеличил квоты на целевые облигации для местных органов власти с 2,15 трлн юаней в 2019 г. до 3,75 трлн в 2020 г. Была также установлена квота для специальных гособлигаций в размере 1 трлн юаней. Эти средства были направлены региональными властями на борьбу с безработицей и поддержку малых и средних предприятий.

НБК рассматривает возможность консолидации малых и средних банков, по которым был нанесен ощутимый удар, поскольку ухудшение их финансового положения – риски для финансовой стабильности.

В течение 2020 г. НБК несколько раз снижал базисную ставку, которая рассчитывается с 2013 г. для первоклассных заемщиков. Например, в феврале она была снижена с 4,15 до 4,05%, а в апреле – с 4,05 до 3,85% соответственно [New Laws & Rules 2020].

В мае НБК пошел на беспрецедентное с февраля 2008 г. снижение стоимости национальной валюты – до 7,13 юаня за один доллар. Эта мера призвана стимулировать экспорт, поскольку доля чистого экспорта в ВВП в 2019 г. составила 11% [Руководитель ГСУ КНР ответил на вопросы 2019].

В целом механизмы НБК по стимулированию роста экономики на кризисный 2020 г. свелись к следующему: увеличение ликвидности; снижение процентной ставки и коэффициента резервных требований; стимулирование расширения кредитования, особенно для МСП; консолидация «плохих» долгов.

Предсказуемо, что антикризисная политика Пекина не обошлась без негатива, который, однако, не носит критичного характера. Для финансирования мер по поддержке экономики Китая осознанно пошел на расширение бюджетного дефицита с планируемых на 2020 г. 3% до 3,6 и сокращение отдельных статей бюджета [Стенограмма доклада о работе правительства 2020]. Пекин планирует сократить расходы центрального бюджета за счет отказа от несрочных и необязательных мер. Все сверхплановые и сэкономленные средства пойдут в распоряжение местных властей на борьбу с последствиями пандемии.

Предварительные результаты борьбы с пандемией

Вспышка коронавируса в Китае и последовавший за ней карантин, который привел к замедлению темпов развития китайской экономики, запустили очередную волну экспертных оценок на тему «а сможет ли Китай?». Алармистские прогнозы разнятся от умеренно негативных, в соответствии с которыми темпы прироста китайского ВВП по итогам 2020 г. снизятся до 1–2,5% (прогнозы МВФ и Всемирного банка), до негативно-катастрофических: соответствующий показатель по итогам года будет отрицательным, а во II–IV кварталах 2020 г. в Китае обострится проблема долговой нагрузки и произойдет массовый дефолт предприятий [Кендердайн 2020]. Например, Азиатский банк развития (АБР) прогнозирует темпы прироста китайского ВВП по итогам 2020 г. на уровне 2,3% (интересно, что в соответствии с этим же прогнозом в 2021 г. соответствующий показатель составит уже 7,3%, т. е. больше, чем в 2019 г. – 6,1% [GDP Growth Forecasts 2020]). АБР также считает, что в Китае под угрозой неплатежей находится около 20% всех малых и средних предприятий.

Однако уже сейчас можно говорить как минимум о затухании пандемии в Китае, а как максимум – об отсутствии так называемой второй волны. Например, по состоянию на 18 октября 2020 г. на всю страну было зарегистрировано всего 13 новых заболевших. Справедливости ради необходимо отметить, что Тайвань, Сянган, Сингапур и Южная Корея справились с пандемией ничуть не хуже и без использования жестких мер [Edward Luttwak on the Political Repercussions of the Pandemic 2020]. Однако здесь необходимо сделать поправку на численность населения и размеры этих стран.

Основные социально-экономические показатели Китая также продолжают восстановление, хотя с меньшими, чем хотелось бы, темпами. В основном это связано с невысокими темпами прироста частного потребления китайских домохозяйств и медленным восстановлением основных экспортных рынков для китайской продукции – США и ЕС.

Темпы прироста китайского ВВП в III квартале 2020 г. составили, по предварительным расчетам, 4,9% [Салицкий 2020]. Темпы прироста ВДС промышленных предприятий прибавили 1,2% в годовом исчислении (непрерывный рост в течение последних шести месяцев); ВДС третичного сектора – 4,3% (на 2,4 п.п. выше, чем во II квартале 2020 г.); инвестиции в основные средства – 0,8%; общий объем продаж потребительских товаров вырос на 0,9% (все же на 7,2% меньше, чем за аналогичный период 2019 г., но с тенденцией к росту).

Внешнеторговый оборот увеличился на 0,7% в годовом исчислении и на 7,5% в квартальном. Экспорт прибавил 1,8%, а импорт потерял 0,6% в годовом исчислении. Потребительские цены выросли на 3,3% в годовом исчислении и потеряли 0,5 п.п. по сравнению с первой половиной 2020 г.

За три квартала в городах было создано 8,98 млн новых рабочих мест – это более 99% всех планируемых к созданию рабочих мест по итогам 2020 г. За этот же период средний располагаемый доход на душу населения вырос на 3,9% в годовом исчислении (этот показатель вышел из негативной зоны, во II квартале он сократился на 1,3%).

Несмотря на средние, по меркам самого Китая, темпы восстановления экономики, они выглядят достаточно высокими для других стран. Это находит отражение и в объеме привлеченных прямых иностранных инвестиций

(ПИИ). Например, в августе 2020 г. соответствующий показатель увеличился на 18,7% в годовом исчислении. По сообщениям Министерства коммерции КНР, объем ПИИ в Китай по состоянию на август 2020 г. уже превысил соответствующий показатель 2019 г. и составил более 90 млрд долларов [Devonshire-Ellis 2020]. Чемпион по привлечению ПИИ – сектор высокотехнологичных услуг с ростом в 28,2% за первые восемь месяцев 2020 г.

Более того, если говорить о достижении Китаем социально-экономических целей в рамках пятилетнего планирования, то ситуация не представляется катастрофической. Например, индикативные показатели по объему ВВП в 13-м плане социально-экономического развития КНР на 2016–2020 гг. составляют 92,7 трлн юаней [Государственная программа социально-экономического развития народного хозяйства 2016], а по итогам 2019 г. объем ВВП Китая уже достиг 99,086 трлн юаней [Государственное статистическое управление КНР].

С ликвидацией нищеты в сельской местности также не должно возникнуть проблем. Черта бедности в Китае определена как заработок на одного человека в год менее 3,4 тыс. юаней. Сейчас таковых насчитывается примерно 5,5 млн человек. Учитывая, что в среднем с 2012 по 2019 г. в год из нищеты выводили по 14 млн человек, 5,5 млн – это «подъемная цифра».

В целом можно утверждать, что Китай уже «смог»: т. е. достиг целей, закрепленных в 13-м пятилетнем плане, и медленно, но все же восстанавливается от негативных последствий пандемии. Отрицательные темпы прироста китайского ВВП по итогам 2020 г. крайне маловероятны.

Пока открытым остается вопрос, сохранит ли Китай свою привлекательность для иностранных инвестиций?

Высока доля вероятности, что да. Но уже не в рамках схемы «инвестиции в производство товаров на экспорт», а в рамках «инвестиции в производство товаров и услуг для внутреннего потребления» (в т. ч. высокотехнологичных и высшего ценового сегмента). Необходимо отметить, что указанное изменение характера иностранных ПИИ, привлеченных в Китай, постепенно происходит на протяжении последних 10–15 лет: значимость фактора дешевой рабочей силы снижается, а внутреннего спроса – растет.

Стратегия «двойной циркуляции»

В августе 2020 г. Политбюро ЦК КПК рассмотрело и утвердило стратегию так называемой двойной циркуляции, которая была представлена Си еще в мае 2020 г. [Си Цзиньпин председательствовал на сессии ПК Политбюро КПК 2020]. Эта стратегия предполагает, с одной стороны, снижение барьеров для иностранных инвесторов в Китае, заключение и расширение региональных торгово-экономических договоров, с другой – стимулирование внутреннего спроса. Причем внутренний спрос играет доминирующую роль.

Окончательного документа, описывающего «новую» стратегию, еще нет, однако ее основные положения были сведены Си к следующему: «В будущем мы должны рассматривать внутренний спрос как отправную точку и точку опоры, поскольку мы ускоряем построение полноценной системы внутреннего потребления и значительно продвигаем инновации в науке, технике и других областях» [Си Цзиньпин навестил членов ВК НПКСК 2020].

Само название стратегии – это отсылка к так называемой стратегии большой международной циркуляции

1990-х гг., которую Китай использовал для превращения в «мировую фабрику». Впервые эту экономическую модель представил в 1987 г. в своей статье китайский экономист Ван Цзянь [Ван Цзянь говорит о возможностях и требованиях 1987]. Вкратце опишем ее.

Для полноценного запуска экономического роста, основанного на доминировании экспорта, Китаю не хватало золотовалютных резервов, которые он не мог увеличить из-за недостаточного роста экспорта. Тогда в рамках политики открытости и с использованием фактора дешевой рабочей силы были созданы особые экономические зоны, в которых иностранные производители на свои деньги в форме прямых иностранных инвестиций организовывали производство. Соответственно китайские компании получили, хотя и в ограниченном масштабе, технологии, оборудование, промежуточные компоненты для конечных товаров и смогли встроиться в международные производственные цепи. Первая фаза цикла импорта промежуточных компонентов экспорта конечной продукции позволила увеличить золотовалютные резервы, за счет которых китайское правительство смогло стимулировать дальнейшее развитие экспортоориентированной модели экономического развития [Yu Yongding 2020].

В рамках «международной циркуляции» Китай ориентировался на экспорт и стал второй крупнейшей экономикой в мире. Широко используемая иллюстрация такой модели экономического развития такова: китайский рабочий идет на завод, расположенный в одной из восточных провинций Китая и принадлежащий, например, тайваньской

компании, собирает конечную продукцию для американского рынка из японских или южнокорейских компонентов. Стратегия оказалась особенно эффективной после 2001 г., когда Китай присоединился к ВТО. Однако сейчас, когда Пекин захотел улучшить свое место в производственных цепочках, стратегия перестала работать.

Сейчас 65-летний Ван Цзянь, глава Китайского макроэкономического общества, говорит, что от этой модели пора отходить, т. к. она могла быть эффективной только в ограниченный период времени. «Сложно оценить влияние пандемии коронавируса на международные цепочки поставок и внешний спрос, нам нужно расширять внутренний спрос, насколько это возможно. Это то, что мы можем контролировать», – говорит он [Tang (1) 2020].

Правда, стоит отметить, что «новая» стратегия не очень-то и новая. О необходимости расширения внутреннего спроса и о балансировке экспортоориентированной модели экономического развития в Китае начали активно говорить еще в начале 2010-х гг. Например, в 11-м плане социально-экономического развития КНР на 2006–2010 гг. говорилось: «Рост Китая должен основываться на внутреннем спросе, в особенности на потребительском спросе. Стимулы экономического роста должны быть смещены с роста инвестиций и экспорта на сбалансированный рост потребления и инвестиций, а также на сбалансированный рост внутреннего и внешнего спроса»². Бывший Председатель КНР Ху Цзиньтао в еще период мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. также неоднократно говорил о необходимости развивать внутрен-

2 Государственная программа социально-экономического развития народного хозяйства на одиннадцатый пятилетний план (2006–2010 гг.) // Государственный совет КНР // http://www.gov.cn/gongbao/content/2006/content_268766.htm, дата обращения 23.10.2020 (на китайском).

ний рынок: «Мы усердно работаем над улучшением потребительской среды...» [China Expands Domestic Demand 2009].

В принципе, такое смещение происходит уже достаточно давно: с 2009 г. доля чистого экспорта в ВВП сокращается; по итогам 2019 г. вклад потребительских расходов в китайский ВВП составил 56% [Tang (2) 2020]. Однако в связи с обострением международной экономической обстановки китайские власти хотят ускорить темпы расширения внутреннего потребительского спроса.

В целом «двойная циркуляция», скорее всего, и есть та самая новая модель экономического развития Китая, которую Пекин пытался сформулировать на протяжении примерно последних двух-трех лет, в т. ч. под влиянием американо-китайской торгово-экономической войны и пандемии коронавируса.

Одна из важных составляющих этой модели – это формула «производить для Китая в Китае», включающая удержание в стране иностранных компаний, что подразумевает создание новых свободных экономических зон, сокращение списка закрытых для иностранных инвестиций секторов китайской экономики, допуск иностранных компаний к процедурам госзакупок.

Связь между внутренним и внешним циркулированием может проявляться в следующем. Например, Пекин в рамках государственной программы улучшения экологии планирует стимулировать использование автомобилей на новых источниках энергии за счет производственных субсидий, субсидий на покупку и т. д., т. е. формирует внутренний спрос. Американская Tesla или другие аналогичные компании для удовлетворения потенциального спроса строят завод в регионе г. Шанхай (Шанхайская свободная экономическая зона) по производ-

ству компонентов для машин на новых источниках энергии. Шанхайская свободная экономическая зона предлагает льготные условия для инвесторов (отсутствие или низкие ставки некоторых видов налогов, свободное перемещение капитала и др.). Китайские компании постепенно интегрируются в цепочки поставок компонентов для заводов Tesla или других компаний, в частности, перенимают их технологии. Постепенно образовывается круг китайских инновационных компаний, чьи акции размещены на Шанхайской фондовой бирже. Иностранные инвесторы покупают акции таких компаний через механизм взаимодействия бирж Гонконга и Шанхая (Shanghai-Hong Kong Stock Connect). Китайские поставщики высокотехнологичных комплектующих выходят на внешние рынки. В итоге китайские компании производят автомобили на новых источниках энергии на первом этапе на базе имеющихся иностранных платформ, например, Tesla. Далее разрабатывают свои собственные.

Дополнительно Пекин разрабатывает новые стандарты, которые соответствуют международным, чтобы качество китайской высокотехнологичной продукции соответствовало лучшим мировым практикам и было востребовано в других странах.

Развитие фондового рынка, либерализация экспорта и импорта капиталов, расширение использования юаня и его будущая конвертируемость, улучшение защиты инвесторов также вписаны в стратегию двойной циркуляции.

Учитывая те возможности и механизмы, которыми располагает сегодня Пекин, а также находящиеся в его руках стратегические и управленческие ресурсы, с умеренным оптимизмом можно утверждать, что в краткосрочной и среднесрочной перспективе Китай останется страной с достаточно

высокими темпами развития экономики, а значит, сохранит свою привлекательность для иностранных инвесторов. Однако такая привлекательность будет заключаться уже не дешевой рабочей силе, а в силе внутренней рыночной.

Список литературы

8,74 млн студентов выпускаться из вузов Китая в 2020 году (2019) // Синьхуа. 1 ноября 2019 // <http://russian.people.com.cn/n3/2019/1101/c31517-9628552.html>, дата обращения 20.03.2020.

12,2 млрд юаней потребительских ваучеров! Совместная работа предприятий и правительства по продвижению повышения качества и освобождению скрытого потенциала потребления (2020) // Соху. 6 июня 2020 // https://m.sohu.com/a/400058998_115402/?pvid=000115_3w_a, дата обращения 07.06.2020 (на китайском).

Бергер Я.М. (2009) Экономическая стратегия Китая. М.: Форум.

Бергер Я.М. (2015) Китайская модель развития как «мягкая сила» // Ломанов А.В., Кобелев Е.В. (ред.) «Мягкая сила» в отношениях Китая с внешним миром. М.: ИДВ РАН. С. 112–145.

В январе-марте 2020 г. инвестиции в основные фонды в Китае (не включая крестьянские дворы) упали на 16,1% (2020) // Государственное статистическое управление КНР. 17 апреля 2020 // http://www.stats.gov.cn/tjsj/zxfb/202004/t20200417_1739329.html, дата обращения 30.04.2020 (на китайском).

Ван Цзянь говорит о возможностях и требованиях по выходу на международный уровень стратегии развития экономики замкнутого цикла (1987) // Дунтайцинъян. 1 ноября 1987 // <http://www.doc88.com/p-5856868801716.html>, дата обращения 01.11.2020 (на китайском).

ВОЗ объявила о начале пандемии COVID-19 (2020) // Всемирная организация здравоохранения. 12 марта 2020 // <https://www.euro.who.int/ru/health-topics/health-emergencies/coronavirus-covid-19/news/news/2020/3/who-announces-covid-19-outbreak-a-pandemic>, дата обращения 20.05.2020.

Гельбрас В.Г. (2010) Экономика Китайской Народной Республики. М.: Квадрига.

Государственная программа социально-экономического развития народного хозяйства на тринадцатый пятилетний план (2016–2020 гг.) (2016) // Государственный совет КНР. 17 марта 2016 // http://www.gov.cn/xinwen/2016-03/17/content_5054992.htm, дата обращения 29.05.2020 (на китайском).

Государственное статистическое управление КНР // <http://data.stats.gov.cn/easyquery.htm?cn=B01>, дата обращения 20.05.2020 (на китайском).

Государственный совет продлил временные лимиты политики снижения налогов, эти отрасли извлекли выгоду (2020) // Государственный совет КНР. 7 мая 2020 // http://www.gov.cn/zhengce/2020-05/07/content_5509425.htm, дата обращения 18.05.2020 (на китайском).

Калашников Д.Б. (2019) Роль ТНК Китая в решении задач модернизации национальной экономики. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М.: Московский государственный институт международных отношений.

Карта коронавируса (2020) // <https://coronavirus-monitor.ru/>, дата обращения 06.06.2020.

Кендердайн К. (2020) Коронавирус заставит Китай снизить инвестиции в «Пояс и путь» // Евразия-Эксперт. 10 марта 2020 // <https://eurasia.expert/koronavirus-zastavit-kitay-snizit-investitsii-v-poyas-i-put-ekspert/>, дата обращения 07.06.2020.

Коронавирус не смог лишить при- были «большую тройку» операторов связи Китая (2020) // РЕГНУМ. 28 апреля 2020 // <https://regnum.ru/news/society/2931140.html>, дата обращения 30.11.2020.

Ломанов А.В., Борох О.Н. (2020) Китайский путь реформ в условиях глобализации // Мировая экономика и международные отношения. № 6(64). С. 66–75. DOI: 10.20542/0131-2227-2020-64-6-66-75

Островский А.В. (2007) Китайская модель перехода к рыночной экономике. М.: Институт Дальнего Востока РАН.

Островский А.В. (1) (2019) Закон КНР об индивидуальном подоходном налоге // Проблемы Дальнего Востока. № 2. С. 72–79. DOI: 10.31857/S013128120004641-6

Островский А.В. (2) (2019) Социально-экономическое развитие КНР за 70 лет (1949–2019 гг.) // Проблемы Дальнего Востока. № 5(1). С. 55–72. DOI: 10.31857/S013128120007128-1

Островский А.В. (3) (2019) Экономика Китая после XIX съезда КПК: движение вверх (по материалам XIX съезда КПК и 1-й сессии ВСНП 13-го созыва) // Островский А.В. (ред.) Экономика КНР в свете решений XIX съезда КПК. М.: Институт Дальнего Востока РАН. С. 5–20.

Официальное извещение по вопросам политики освобождения от НДС малых налогоплательщиков (2019) // Главное налоговое управление КНР. 1 января 2019 // <http://www.chinatax.gov.cn/n810341/n810755/c4014975/content.html>, дата обращения 05.05.2020 (на китайском).

Руководитель ГСУ КНР ответил на вопросы репортеров о состоянии национальной экономики в 2019 г. (2019) // Государственное статистическое управление КНР. 16 января 2020 // http://www.stats.gov.cn/tjsj/sjjd/202001/t20200117_1723470.html, дата обращения 01.11.2020 (на китайском).

Салицкий А.И. (2018) Внешняя экспансия Китая – результат победившей модернизации // Вестник Российской академии наук. № 2(88). С. 171–178. DOI: 10.7868/S0869587318020081

Салицкий А.И. (2020) Экономика Китая выходит в плюс // ИМЭМО. 20 октября 2020 // <https://www.imemo.ru/publications/relevant-comments/text/ekonomika-kitaya-vihodit-v-plyus>, дата обращения 30.11.2020.

Си Цзиньпин навестил членов ВК НПКСК, представляющих экономические круги (2020) // Синьхуа. 23 мая 2020 // http://www.gov.cn/xinwen/2020-05/23/content_5514227.htm, дата обращения 22.10.2020 (на китайском).

Си Цзиньпин председательствовал на сессии ПК Политбюро КПК. Анализ обстановки по профилактике и контролю эпидемии COVID-19 в стране и за рубежом. Изучение планов по повышению эффективности мер по профилактике и контролю над эпидемией. Изучение повышения стабильности и конкурентоспособности производственных и снабженческих цепочек (2020) // Синьхуа. 14 мая 2020 // http://www.gov.cn/xinwen/2020-05/14/content_5511638.htm, дата обращения 20.10.2020 (на китайском).

Статистика эпидемиологической обстановки в реальном времени (2020) // Байду. 8 июня 2020 // <https://voice.baidu.com/act/newpneumonia/newpneumonia>, дата обращения 08.06.2020 (на китайском).

Стенограмма доклада о работе правительства (2020) // Синьхуа. 22 мая 2020 // http://www.xinhuanet.com/politics/2020lh/2020-05/22/c_1126018545.htm?baike, дата обращения 30.05.2020 (на китайском).

China Expands Domestic Demand to Counter Financial Crisis (2009) // Xinhua, November 13, 2009 // <http://www.china.org.cn/business/2009->

11/13/content_18884371.htm, дата обращения 11.11.2020.

China's Retail Sales Down 19% in Q1 (2020) // Xinhua, April 17, 2020 // http://english.www.gov.cn/archive/statistics/202004/17/content_WS5e9912c8c6d0b3f0e9495ae5.html, дата обращения 30.04.2020.

Devonshire-Ellis Ch. (2020) Foreign Investment Into China Increases By US\$90 Billion In 2020 YTD // Silk Road Briefing, September 23, 2020 // <https://www.silkroadbriefing.com/news/2020/09/18/foreign-investment-into-china-increases-by-us90-billion-in-2020-ytd/>, дата обращения 01.11.2020.

Edward Luttwak on the Political Repercussions of the Pandemic (2020) // The Economist, May 11, 2020 // <https://www.economist.com/by-invitation/2020/05/11/edward-luttwak-on-the-political-repercussions-of-the-pandemic>, дата обращения 06.06.2020.

GDP Growth Forecasts (2020) // Asian Development Bank, April 3, 2020 // <https://www.adb.org/news/prc-growth-fall-sharply-2020-due-covid-19-recover-2021>, дата обращения 07.06.2020.

New Laws & Rules: How China's LPR Interest Rate Reforms Has Helped the

Economy (2020) // CGTN's Global Business, May 21, 2020 // <https://news.cgtn.com/news/2020-05-21/How-China-s-LPR-interest-rate-reforms-has-helped-the-economy-QFDKmnpoOE/index.html>, дата обращения 01.06.2020.

Tang F. (1) (2020) China's Globalization Pioneer Says It Is Now Time to Look Closer to Home Amid US Decoupling Moves // South China Morning Post, June 8, 2020 // <https://www.scmp.com/economy/china-economy/article/3088060/chinas-globalisation-pioneer-says-it-now-time-look-closer>, дата обращения 01.11.2020.

Tang F. (2) (2020) Will Chinese Consumer Spending Catch up to Support a Broad Economic Recovery from Coronavirus? // South China Morning Post, October 1, 2020 // <https://www.scmp.com/economy/china-economy/article/3103733/will-chinese-consumer-spending-catch-support-broad-economic>, дата обращения 05.11.2020.

Yu Yongding (2020) Decoding China's "Dual Circulation" Strategy // Project Syndicate, September 29, 2020 // <https://www.project-syndicate.org/commentary/china-dual-circulation-economic-model-by-yu-yongding-2020-09>, дата обращения 01.11.2020.

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-11

Transformation of the Socio-economic Model of China in the Context of a Pandemic

Sergey A. LUKONIN

PhD in Economics, Head, Sector of Economy and Politics of China, Center for Asian and Pacific Studies

Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences, 117997, Profsoyuznaya St., 23, Moscow, Russian Federation

E-mail: sergeylukonin@mail.ru

ORCID: 0000-0002-8120-0420

Ekaterina O. ZAKLIAZMINSKAIA

PhD in Economics, Researcher, Sector of Economy and Politics of China, Center for Asian and Pacific Studies

Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences, 117997, Profsoyuznaya St., 23, Moscow, Russian Federation

E-mail: ekaterina.zakl@gmail.com

ORCID: 0000-0003-2777-4973

CITATION: Lukonin S.A., Zakliazminskaia E.O. (2020) Transformation of the Socio-economic Model of China in the Context of a Pandemic. *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*, vol. 13, no 6, pp. 198–216 (in Russian). DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-11

Received: 02.11.2020.

ACKNOWLEDGEMENTS: The article was prepared within the project “Post-crisis world order: challenges and technologies, competition and cooperation” supported by the grant from Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation program for research projects in priority areas of scientific and technological development (Agreement № 075-15-2020-783).

ABSTRACT. *The article explored the impact of the pandemic and the ensuing quarantine on the Chinese economy and its attractiveness to foreign investors. At the end of the first quarter of 2020, there was a sharp decline in almost all Chinese socio-economic indicators. The year to year decline in GDP, retail sales and exports by 6.8%, 19% and 11.4% respectively, looked especially dramatic. Against*

that negative background, the question arose, firstly, about the urgent launch of the program to stimulate the economy and, secondly, the need to develop and implement a new model of economic development for the PRC.

After a slight delay, the Chinese authorities launched a series of fiscal and monetary measures aimed at supporting the national economy, including: reducing or cancel-

ling various payments to the budget (taxes, social security contributions, etc.), reducing loan rates, the ratio of reserve requirements, direct and indirect payments to citizens, etc.

Thanks to government support measures, the main socio-economic indicators for the third quarter of 2020 showed growth, although less than Beijing would like. The lack of private consumption by Chinese households remains the main problem.

Implementing support measures, the Chinese authorities have unveiled a new strategy for economic development, called «dual circulation», which aims to stimulate domestic private consumption.

The authors come to the conclusion that, firstly, despite external and internal challenges, China, as a whole, will be able to achieve the indicative indicators laid down in the 13th five-year plan for the social and economic development of the PRC for 2016-2020. Secondly, the tasks of complete elimination of poverty in the country will be successfully solved and plans for the construction of a society of «moderately prosperous society» will be implemented. Thirdly, China in the short and medium term will retain its attractiveness for foreign investment, but not within the framework of the «investment in the production of goods for export» scheme, but within the framework of «investment in the production of goods for domestic consumption».

KEY WORDS: China, economy, coronavirus, pandemic, quarantine, economic growth, domestic consumption, foreign trade, dual circulation strategy, foreign direct investment

References

- 8.74 Million Students Will Graduate from Universities in China in 2020 (2019). *Xinhua*, November 1, 2019. Available at: <http://russian.people.com.cn/n3/2019/1101/c31517-9628552.html>, accessed 20.03.2020 (in Russian).
- 12.2 Billion Yuan Of Consumer Vouchers! Joint Work of Enterprises and Government in Promoting Quality Improvement and Unlocking Latent Consumption Potential (2020). *Sohu*, June 6, 2020. Available at: https://m.sohu.com/a/400058998_115402/?pvid=000115_3w_a, accessed 07.06.2020 (in Chinese).
- Berger Ya.M. (2009) *China's Economic Strategy*, Moscow: Forum (in Russian).
- Berger Ya.M. (2015) Chinese Development Model as “Soft Power”. “Soft Power” in *China's Relations with the Outside World* (eds. Lomanov A.V., Kobelev E.V.), Moscow: IFES RAS, pp. 112–145 (in Russian).
- China Expands Domestic Demand to Counter Financial Crisis (2009). *Xinhua*, November 13, 2009. Available at: http://www.china.org.cn/business/2009-11/13/content_18884371.htm, accessed 11.11.2020.
- China's Retail Sales Down 19% in Q1 (2020). *Xinhua*, April 17, 2020. Available at: http://english.www.gov.cn/archive/statistics/202004/17/content_WS5e9912c-8c6d0b3f0e9495ae5.html, accessed 30.04.2020.
- Coronavirus Could not Rob China's Top Three Telecom Operators (2020). *REGNUM*, April 28, 2020. Available at: <https://regnum.ru/news/society/2931140.html>, accessed 20.05.2020 (in Russian).
- Devonshire-Ellis Ch. (2020) Foreign Investment Into China Increases By US\$90 Billion in 2020 YTD. *Silk Road Briefing*, September 23, 2020. Available at: <https://www.silkroadbriefing.com/news/2020/09/18/foreign-investment-into-china-increases-by-us90-billion-in-2020-ytd/>, accessed 01.11.2020.
- Edward Luttwak on the Political Repercussions of the Pandemic (2020). *The Economist*, May 11, 2020. Available at: <https://www.economist.com/by-invitation/2020/05/11/edward-luttwak-on-the-political-repercussions-of-the-pandemic>, accessed 06.06.2020.

GDP Growth Forecasts (2020). *Asian Development Bank*, April 3, 2020. Available at: <https://www.adb.org/news/prc-growth-fall-sharply-2020-due-covid-19-recover-2021>, accessed 07.06.2020.

Gel'bras V.G. (2010) *Economy of the PRC*, Moscow: Kvadriga (in Russian).

In January–March 2020, Investment in Fixed Assets in China (Not Including Peasant Households) Fell by 16.1% (2020). *National Bureau of Statistics of China*, April 17, 2020. Available at: http://www.stats.gov.cn/tjsj/zxfb/202004/t20200417_1739329.html, accessed 30.04.2020 (in Chinese).

Kalashnikov D.B. (2019) *The Role of Chinese TNCs in Solving the Problems of Modernizing the National Economy*, Moscow: Moskovskij gosudarstvennyj institut mezhdunarodnykh otnoshenij (in Russian).

Kenderdine K. (2020) Coronavirus Will Force China to Reduce Investment in the “Belt and Road”. *Evrasiya-ekspert*, March 10, 2020. Available at: <https://eurasia.expert/koronavirus-zastavit-kitaj-snizit-investitsii-v-poyas-i-put-ekspert/>, accessed 07.06.2020 (in Russian).

Legal Notice of VAT Exemption Policy for Small Taxpayers (2019). *The State Taxation Administration*, January 1, 2019. Available at: <http://www.chinatax.gov.cn/n810341/n810755/c4014975/content.html>, accessed 05.05.2020 (in Chinese).

Lomanov A.V., Boroh O.N. (2020) China's Path of Reform in the Context of Globalization. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*, no 6(64), pp. 66–75 (in Russian). DOI: 10.20542/0131-2227-2020-64-6-66-75

Map of Coronavirus (2020). Available at: <https://coronavirus-monitor.ru/>, accessed 06.06.2020 (in Russian).

National Bureau of Statistics of China. Available at: <http://data.stats.gov.cn/easy-query.htm?cn=B01>, accessed 26.05.2020 (in Chinese).

New Laws & Rules: How China's LPR Interest Rate Reforms Has Helped the

Economy (2020). *CGTN's Global Business*, May 21, 2020. Available at: <https://news.cgtn.com/news/2020-05-21/How-China-s-LPR-interest-rate-reforms-has-helped-the-economy-QFDKmnppooE/index.html>, accessed 01.06.2020.

Ostrovskij A.V. (2007) *Chinese Model of Transition to a Market Economy*, Moscow: Institut Dal'nego Vostoka RAN (in Russian).

Ostrovskij A.V. (1) (2019) PRC Individual Income Tax Law. *Problemy Dal'nego Vostoka*, no 2, pp. 72–79 (in Russian). DOI: 10.31857/S013128120004641-6

Ostrovskij A.V. (2) (2019) Social and Economic Development of China over 70 Years (1949–2019)]. *Problemy Dal'nego Vostoka*, no 5(1), pp. 55–72 (in Russian). DOI: 10.31857/S013128120007128-1

Ostrovskij A.V. (3) (2019) Chinese Economy after the 19th Congress of the CPC: Moving up (Based on the Materials of the 19th Congress of the CPC and the 1st Session of the 13th NPC). *China's Economy in the Light of the Decisions of the XIX CPC Congress* (ed. Ostrovskij A.V.), Moscow: IFES RAS, pp. 5–20 (in Russian).

Real-time Epidemiological Statistics (2020). *Baidu*, June 8, 2020. Available at: <https://voice.baidu.com/act/newpneumonia/newpneumonia>, accessed 08.06.2020 (in Chinese).

Salickij A.I. (2018) China's External Expansion Is the Result of Successful Modernization. *Vestnik Rossijskoj akademii nauk*, no 2(88), pp. 171–178 (in Russian). DOI: 10.7868/S0869587318020081

Salickij A.I. (2020) China's Economy Is Gaining Ground. *IMEMO*, October 20, 2020. Available at: <https://www.imemo.ru/publications/relevant-comments/text/ekonomika-kitaya-vihodit-v-plyus>, accessed 31.10.2020 (in Russian).

Tang F. (1) (2020) China's Globalization Pioneer Says It Is Now Time to Look Closer to Home Amid US Decoupling Moves. *South China Morning Post*, June 8, 2020. Available at: <https://www.scmp.com/econ>

omy/china-economy/article/3088060/chinas-globalisation-pioneer-says-it-now-time-look-closer, accessed 01.11.2020.

Tang F. (2) (2020) Will Chinese Consumer Spending Catch up to Support a Broad Economic Recovery from Coronavirus? *South China Morning Post*, October 1, 2020. Available at: <https://www.scmp.com/economy/china-economy/article/3103733/will-chinese-consumer-spending-catch-support-broad-economic>, accessed 05.11.2020.

The 13th Five-Year Plan for Economic and Social Development of the People's Republic of China (2016–2020) (2016). *State Council of the PRC*, March 17, 2016. Available at: http://www.gov.cn/xinwen/2016-03/17/content_5054992.htm, accessed 29.05.2020 (in Chinese).

The Head of National Bureau of Statistics Answered Reporters' Questions about the State of the National Economy in 2019 (2019). *National Bureau of Statistics*, January 16, 2020. Available at: http://www.stats.gov.cn/tjsj/sjjd/202001/t20200117_1723470.html, accessed 01.11.2020 (in Chinese).

The State Council Has Extended the Temporary Limits of Tax Reduction Policies, These Industries Have Benefited (2020). *State Council of the PRC*, May 7, 2020. Available at: http://www.gov.cn/zhengce/2020-05/07/content_5509425.htm, accessed 18.05.2020 (in Chinese).

Transcript of Government Report (2020). *Xinhua*, May 22, 2020. Available at: http://www.xinhuanet.com/politics/2020lh/2020-05/22/c_1126018545.htm?baike, accessed 30.05.2020 (in Chinese).

Wan Jian Talks about Opportunities and Requirements for Internationalization of the Circular Economy Development Strategy (1987). *Dongtai Qingyang*, November 1, 1987. Available at: <http://www.doc88.com/p-5856868801716.html>, accessed 01.11.2020 (in Chinese).

WHO Announces COVID-19 Pandemic (2020). *WHO*, March 12, 2020. Available at: <https://www.euro.who.int/ru/health-topics/health-emergencies/coronavirus-covid-19/news/news/2020/3/who-announces-covid-19-outbreak-a-pandemic>, accessed 20.05.2020 (in Russian).

Xi Jinping Chaired the PC Session of the CCP Politburo. Analysis of the Situation for the Prevention and Control of the COVID-19 Epidemic in the Country and Abroad. Explore Plans to Improve the Effectiveness of Epidemic Prevention and Control Measures. Study of Improving the Stability and Competitiveness of Production and Supply Chains (2020). *Xinhua*, May 14, 2020. Available at: http://www.gov.cn/xinwen/2020-05/14/content_5511638.htm, accessed 20.10.2020 (in Chinese).

Xi Jinping Visits CPPCC Members from Economic Circles (2020). *Xinhua*, May 23, 2020. Available at: http://www.gov.cn/xinwen/2020-05/23/content_5514227.htm, accessed 22.10.2020 (in Chinese).

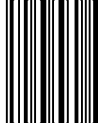
Yu Yongding (2020) Decoding China's "Dual Circulation" Strategy. *Project Syndicate*, September 29, 2020. Available at: <https://www.project-syndicate.org/commentary/china-dual-circulation-economic-model-by-yu-yongding-2020-09>, accessed 01.11.2020.

ISSN 2542-0240



9 772542 024004

20006



>