



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

# «МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА» № 8/2011

Журнал зарегистрирован  
Министерством Российской  
Федерации по делам печати,  
телерадиовещания  
и средств массовых  
коммуникаций  
Свидетельство о регистрации  
ПИ № 77–17847  
от 22.03.2004

## Главный редактор

В. С. Паньков,  
д-р экон. наук, профессор,  
зав. кафедрой международных  
экономических отношений  
факультета мировой экономики  
и мировой политики  
Государственного университета –  
Высшей школы экономики  
при Правительстве РФ  
v.pankov@hse.ru

## Выпускающий редактор

Д. Микляев  
Ответственный секретарь  
Г. Москаленко  
Корректор  
Л. Васильева  
Компьютерная верстка  
А. Бирюков

Подписано в печать:  
03.07.2011

Журнал распространяется  
через каталоги ОАО «Агентство  
“Роспечать”», «Пресса России»  
(индекс на 2-е полугодие – 84826)  
и «Почта России»  
(индекс на 2-е полугодие – 12383),  
а также путем прямой  
редакционной подписки.  
Тел./факс (495) 664-27-61

ИД «Панорама»  
Издательство  
«Политэкономиздат»  
www.politeconom.ru  
www.Политэкономиздат.РФ

Почтовый адрес редакции:  
125040, Москва, а/я 1  
© ИД «Панорама»  
Адрес электронной почты:  
omelserg@mail.ru

Отдел рекламы  
Тел.: (495) 664-27-96, 760-16-54  
agt@panor.ru



ГИЛЬДИЯ ИЗДАТЕЛЕЙ ПЕРИОДИЧЕСКОЙ ПЕЧАТИ

## СОДЕРЖАНИЕ

### РАЗВИТИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ – СТРАНЫ И РЕГИОНЫ

**В.Теперман. Бразилия – «восходящий гигант» мировой экономики ..... 4**  
В статье рассматривается эволюция экономического развития Бразилии на протяжении полувека с выделением наиболее важных этапов трансформации макроэкономической стратегии: в 1960-1970-х гг. при военном режиме, радикальных реформ 1990-х гг. и «левого поворота» 2000-х. Показаны достижения и перспективы развития некоторых отраслей хозяйства и внешнего сектора.

**Кузьмин Д. В. Фундаментальные основы плавающих валютных курсов..... 14**  
Данная статья посвящена анализу фундаментальных предпосылок золотодевизного стандарта, существовавшего в мировой валютной системе с начала 1970-х гг. (от Ямайских валютных соглашений) до конца 1980-х – начала 1990-х гг.

### ТНК В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

**С.Иванова. Транснациональные компании молочной промышленности: компаративный анализ ..... 22**  
Процесс транснационализации мировых рынков молока и молочной продукции неоднороден. Компаративный анализ позволил выявить особенности функционирования компаний «Нестле» и «Фонтерра».

**Д.Лобань. Инвестиции в нематериальные активы как элемент внешней среды знаний зарубежных ТНК ..... 26**  
В статье кратко рассмотрены основные теории развития общества, представлена инновационная стратегия знаний (экономика, общество и инфраструктура знаний), приведена новая в современной литературе трехмерная модель транснациональных корпораций, рассмотрены инвестиции в нематериальные активы как элемент внешней среды знаний современных зарубежных ТНК.

### ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

**А.Юргенс. Инвестиционное взаимодействие России и Белоруссии ..... 32**  
В статье рассматривается инвестиционное сотрудничество России и Белоруссии в свете их вступления в Таможенный союз в рамках ЕврАзЭС. Приводится характеристика инвестиционного климата двух государств.

**К.Зоидов, А.Медков. Россия и Молдавия: определенное «недоверие» и перспективы экономического сотрудничества ..... 39**  
В статье рассматриваются определенные проблемы и перспективы российско-молдавских политико-социально-экономических отношений. Обобщаются пути восстановления потенциала сотрудничества, основанного на принципах социально-экономического прагматизма и политической выгоды..

**М.Братерский. Финансовые интересы во внешнеполитической стратегии России ..... 50**  
С окончанием периода острого военного противостояния между Россией и экономически развитыми странами существенное место в системе национальных интересов России заняли вопросы, связанные с ее участием в мировой валютно-финансовой системе. Развертывание мировой кризиса 2008 г. привело политическое руководство России к выводу о том, что нынешнее устройство мировых финансов не отвечает интересам России, ограничивает ее суверенитет в денежной политике, подвергает внутреннюю финансовую систему страны дополнительным рискам.

**Е.Демакова. Политические аспекты газовой стратегии России ..... 55**  
Статья посвящена анализу политических аспектов газовой стратегии страны. Особое внимание уделяется анализу отношений между государством и ОАО «Газпром» с позиции теории агентств. Также автор проводит политико-экономический анализ перспектив внутренней и внешней газовой стратегии государства и Газпрома..

**А.Векшина. Предпосылки и проблемы создания системы страхования экспортных кредитов в России ..... 64**  
В данной статье основное внимание уделено одной из актуальных проблем российской экономики, а именно стимулированию и диверсификации российского экспорта за счет увеличения доли высокотехнологичной продукции и создания эффективной системы поддержки и страхования компаний-экспортеров. Эта проблема тесно связана с созданием специализированных государственных институтов.

**XIV ТОМСКИЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ФОРУМ INNOVUS ..... 71**

# CONTENTS

## THE DEVELOPMENT OF THE GLOBAL ECONOMY – COUNTRIES AND REGIONS

**V. Teperman. Brazil – an arising giant of the world economy** ..... 4

A trajectory of economic development of Brazil in half of the century is being analyzed in the article during the most important stages of transformation of macroeconomic strategy: military rule of the 1960-1970-th, cardinal reforms of the 1990-th and left shift of the 2000-th. The achievements and perspectives of some branches of Brazilian economy and its external sector had been evaluated.

**Kuzmin D.V. THE FUNDAMENTAL BASES OF FLOATING EXCHANGE RATES** ..... 14

Given article is devoted the analysis of fundamental preconditions of the floating rates of exchange dominating in modern world currency system. For this purpose the author applies the device of the analysis of national competitiveness to its two subjects – to the country-emitter of reserve currency and «other world».

## TNCS IN THE GLOBAL ECONOMY

**S. Ivanova TRANSNATIONAL COMPANIES dairy industry: Comparative analysis** .....22

The transnationalization of the world markets for milk and milk products is mixed. Comparative analysis of the companies identified particular «Nestle» and «Fonterra».

**D. Loban' Investments in intangible assets as part of the environment knowledge of foreign TNCs** .....26

The theories of the society development, Innovation Knowledge Strategy (knowledge – based economics, knowledge – based society and knowledge – based infrastructure) are described. A new for modern literature three – dimensional model of transnational corporation is presented, investment in intangible assets as an element of the external knowledge field of modern transnational corporations are eliminated.

## FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

**A. Jurgens Investment interaction between Russia and Belarus** .....32

The article covers investment cooperation between Russia and Belarus in view of their entry into the EurAsEC Customs Union and characterizes their investment climate. It also describes basic constraining factors and measures undertaken to activate cooperation in the field of foreign direct investments and largest projects of Russian companies in Belarus.

**K. Zoidov, A. Medkov Russia and Moldova: a certain «mistrust» and the prospects for economic cooperation**.....39

The article deals with certain problems and prospects of Russian-Moldovan political and socio-economic relations. Summarizes the ways to restore the potential for cooperation based on principles of social and economic pragmatism and political expediency.

**M. Bratersky Financial interests in foreign policy strategy of Russia** .....50

With the end of the period of military confrontation with economically developed countries Russia has focused more on the matters concerning her place and role in the world financial system. World financial crisis of 2008 made Russian political leadership to conclude that the current architecture of world finances does not completely suit Russian national interests, limits Russian monetary sovereignty and exposes Russian internal financial system to risks.

**E. Demakova Political aspects of Russian gas strategy** .....55

The article focuses on the political aspects of Russian gas strategy. Particular attention is paid to the analysis of interrelation between the state and Gazprom. The author analyses political and economic perspective of internal and external energy strategy of the state and Gazprom.

**A. Vekshina Background and problems of the export credit insurance system establishment in Russia** .....64

The present article focuses on the one of the prominent issue of the Russian economy, notably on stimulating and diversifying Russian export through increase in high-tech products' share and creation of the effective support and insurance system for export companies. This issue is closely connected with the establishment of specialized government institutions.

**XIV TOMSK INNOVATION FORUM INNOVUS** .....71

## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ ЖУРНАЛА «МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА»

Председатель редакционного совета  
**Петраков Николай Яковлевич,**  
*д-р экон. наук, профессор, академик РАН,  
директор Института развития рынка РАН*

Председатель  
редакционной коллегии  
**Хасбулатов Руслан Имранович,**  
*д-р экон. наук, профессор, член-корреспондент РАН,  
заведующий кафедрой мировой экономики  
Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова*

Заместитель председателя редакционного совета  
**Панфилов Игорь Давыдович,**  
*д-р экон. наук, профессор, академик РАН, заместитель  
председателя правления Российского фонда мира*

Заместитель председателя редакционного совета  
**Смитиенко Борис Михайлович,**  
*д-р экон. наук, профессор, академик РАН, проректор,  
заведующий кафедрой Финансовой академии  
при Правительстве РФ*

## ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИОННОГО СОВЕТА

**Аганбегян Абел Гезевич,**  
*д-р экон. наук, профессор, академик РАН, зав. кафедрой  
АНХ при Правительстве РФ*

**Богомолов Олег Тимофеевич,**  
*д-р экон. наук, профессор, академик РАН, почетный  
директор Института международных экономических  
и политических исследований РАН, советник РАН*

**Чаплин Всеволод Анатольевич,**  
*протоиерей, заместитель председателя Отдела  
внешних церковных связей*

**Глазьев Сергей Юрьевич,**  
*д-р экон. наук, профессор, академик РАН, заместитель  
генерального секретаря ЕврАзЭС, ответственный  
секретарь комиссии Таможенного союза, руководитель  
Института новой экономики при Государственном  
университете управления, Национального  
института развития, председатель Ассоциации  
внешнеэкономических организаций России*

**Жуков Василий Иванович,**  
*д-р экон. наук, профессор, академик РАН, ректор –  
основатель Российского государственного социального  
университета, заслуженный деятель науки РФ*

**Ивантер Виктор Викторович,**  
*д-р экон. наук, профессор, академик РАН, директор  
Института народно-хозяйственного прогнозирования РАН*

**Клейнер Георгий Борисович,**  
*д-р экон. наук, профессор, член-корреспондент РАН,  
заместитель директора Центрального экономико-  
математического института РАН*

**Королев Иван Сергеевич,**  
*д-р экон. наук, профессор, член-корреспондент РАН,  
заместитель директора Института мировой  
экономики и международных отношений РАН,*

*заместитель председателя Экспертного совета  
ВАК по экономическим наукам, председатель  
Диссертационного совета ИМЭМО РАН, заведующий  
отделом глобальных экономических проблем  
и внешнеэкономической политики ИМЭМО РАН*

Главный редактор  
журнала «МЭ»  
**Паньков Владимир Степанович,**  
*д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой  
международных экономических отношений ГУ-ВШЭ*

**Панов Александр Николаевич,**  
*д-р полит. наук, профессор,  
Чрезвычайный и Полномочный Посол*

**Рогов Сергей Михайлович,**  
*д-р ист. наук, член-корреспондент РАН,  
директор Института США и Канады*

**Симония Нодари Александрович,**  
*д-р ист. наук, профессор, академик РАН,  
член Ученого совета Института мировой экономики  
и международных отношений РАН (ИМЭМО РАН),  
советник РАН*

**Титаренко Михаил Леонтьевич,**  
*д-р ист. наук, профессор, академик РАН,  
директор Института Дальнего Востока РАН*

**Фетисов Глеб Глебович,**  
*д-р экон. наук, профессор, член-корреспондент РАН,  
заведующий кафедрой макроэкономического  
регулирования и планирования экономического  
факультета МГУ им. М. В. Ломоносова*

**Шмелев Николай Петрович,**  
*д-р экон. наук, профессор, академик РАН,  
директор Института Европы РАН*

## ЧЛЕНЫ РЕДКОЛЛЕГИИ ЖУРНАЛА

**Карпов Сергей Анатольевич,**  
*д-р экон. наук, профессор, проректор Московского  
технологического института Всемирного технологического  
университета*

**Омельченко Сергей Михайлович,**  
*главный редактор издательства «Политэкономиздат»  
ИД «Панорама»*

# БРАЗИЛИЯ – «ВОСХОДЯЩИЙ ГИГАНТ» МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Теперман В. А., канд. экон. наук, руководитель Центра экономических исследований Института Латинской Америки РАН  
[v.teperman@ilaran.ru]

**Аннотация.** В статье рассматривается эволюция экономического развития Бразилии на протяжении полувека с выделением наиболее важных этапов трансформации макроэкономической стратегии: в 1960-1970-х гг. при военном режиме, радикальных реформ 1990-х гг. и «левого поворота» 2000-х. Показаны достижения и перспективы развития некоторых отраслей хозяйства и внешнего сектора.

**Ключевые слова:** Бразилия, Кардозу, Лула, экономический кризис, государственное вмешательство, ускоренное развитие, социальные программы, биотопливо, сырье, прямые иностранные инвестиции.

## BRAZIL – AN ARISING GIANT OF THE WORLD ECONOMY

**Annotation.** A trajectory of economic development of Brazil in half of the century is being analyzed in the article during the most important stages of transformation of macroeconomic strategy: military rule of the 1960-1970-th, cardinal reforms of the 1990-th and left shift of the 2000-th. The achievements and perspectives of some branches of Brazilian economy and its external sector had been evaluated.

**Keywords:** Brazil, Cardoso, Lula, economic crisis, state intervention, accelerated growth. Socials programs. biofuel, commodities, foreign direct investment.

Подавляющему большинству россиян Бразилия представляется интересной, экзотической и яркой, но недостаточно развитой страной. Поскольку суждения о ней формируются в основном по тем бразильским товарам, которые продаются в нашей розничной торговле, т.е. кофе и мясу, Бразилия воспринимается в первую очередь как аграрная страна. Между тем, облик Бразилии за последние полвека кардинально изменился. Она давно уже является не только одной из крупнейших стран мира с богатейшим природным потенциалом, но и реальным претендентом на превращение в один из полюсов развития XXI столетия. Эта страна по объему ВВП входит в десятку наиболее промышленно развитых стран. Она располагает всеми основными отраслями промышленности, включая высокотехнологичные производства, продукция которых экспортируется, в том числе в развитые страны. Превращение типичной развивающейся страны в одного из лидеров мировой экономики было достаточно трудным и продолжалось около полувека.

### ЭТАПЫ БОЛЬШОГО ПУТИ.

Начало превращения Бразилии в промышленную державу восходит к 1950-м гг., в течение 30 лет оно

осуществлялось в рамках модели импортозамещающей индустриализации, характеризовавшейся активным участием государства в хозяйственных процессах. Особое место в экономической истории страны занимает период, начавшийся с приходом к власти в 1964 г. военного режима, который внес серьезные изменения в макроэкономическую политику страны, сохранив в то же время курс на ускоренную индустриализацию. Пожалуй, наиболее важной из реформ, осуществленных военными, стала политика стимулирования иностранных инвестиций. Было приостановлено действие закона от 1962 г. «О переводе прибылей иностранных компаний», который ограничивал его 10 % вложенного капитала. Новый закон об иностранных капиталовложениях от 1964 г. предоставлял гарантии от национализации. По мнению бразильского исследователя Н. Вердека Содре: «Новый закон о переводе прибылей иностранными компаниями и закон о гарантии иностранных капвложений составили основу всей экономической ориентации»<sup>1</sup>. В результате либерализации и стимулирования доступа иностранного капитала объем прямых иностранных инвестиций к концу 1974 г. достиг 9 млрд. долл. США превысив в 2 раза уровень начала 1960-х гг.<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Н. Вердек Содре. Бразилия: анализ модели развития. М., 1976, с. 141.

<sup>2</sup> Banas, 1975, № 1098, p. 18.

Курс на модернизацию за счет более глубокой интеграции с экономикой ведущих развитых стран стал одним из главных направлений макроэкономической стратегии военного режима. Одновременно стала проводиться куда более активная, чем раньше политика по стимулированию экспортной деятельности. Как заявлял Э. Симонсен, занимавший пост министра финансов в конце 1960-х – начале 1970-х гг.: «Перед бразильской экономикой дилемма: либо расширение экспорта, либо стагнация»<sup>3</sup>. Объем экспорта увеличился с 1,4 млрд долл. США в 1964 г. до 8,7 млрд долл. США в 1975 г., или почти в 6 раз. Страна перестала быть моноэкспортером. Доля кофе, составлявшая во второй половине 1960-х гг. свыше 40 % совокупной стоимости, к началу 1970-х сократилась до менее ¼.

Усиление рыночных начал во многих сферах экономической жизни сочеталось с ростом государственного сектора. При военном режиме действовало более 560 государственных компаний. Государство являлось владельцем почти 1/3 промышленных и свыше половины финансовых активов, участвуя в капитале 85 из 200 крупнейших компаний Бразилии. В конце 1970-х гг. 50 государственных компаний обеспечивали 42,5 % всех продаж, тогда как 500 частных – лишь 28,9 %<sup>4</sup>. Доля только компаний, находившихся в федеральной собственности, в инвестициях в основной капитал за 1970-1980 гг. увеличилась с 15,1 до 37,3 %, а соотношение их капложений с ВВП – с 2,8 до 8,2 %<sup>5</sup>.

Одна из специфических черт экономического развития Бразилии особенно до второй половины 1970-х гг. определялась наличием в стране авторитарного военного режима, что сказывалось на характере трудовых отношений. «Наведение порядка», т.е. прекращение забастовок, демонстраций протеста и иных проявлений социального недовольства, потрясавших Бразилию в начале 1960-х гг., позволило достаточно быстро создать в стране климат социального доверия со стороны национальных и зарубежных инвесторов, а также внести вклад в подавление инфляции путем снижения платежеспособного спроса в условиях замораживания зарплаты. Началось быстрое развитие экономики в рамках традиционной модели развития, в которую были привнесены такие новые элементы как порядок в государственных финансах и навязанный диктатурой социальный мир<sup>6</sup>.

Среднегодовые темпы роста ВВП в 1968-1974 гг. составили 10 %, промышленного производства – 11 %<sup>7</sup>. Имен-

но в этот период возник термин «бразильское чудо». Достаточно быстро был завершён процесс индустриализации и начался стремительный рост экспорта промышленных изделий. Это дало повод выдвинуть в 1970 г. амбициозную задачу превращения Бразилии в великую индустриальную державу на протяжении жизни одного поколения, т.е. к 2000 году. Военные явно поторопились, нефтяной шок конца 1973 г., связанный с резким повышением цен на энергоносители, обусловил увеличение в следующем году затрат на импорт почти вдвое и закончил с экономическим чудом. Положительное в начале 1970-х гг. сальдо торгового баланса сменилось отрицательным, стала расти инфляция, ухудшилось состояние государственных финансов. К этим традиционным для страны проблемам добавилась новая – внешнего долга, вскоре ставшая одной из центральных. Внешний долг, составлявший на конец 1964 г. только 3,1 млрд долл. США, в 1975 г. увеличился до 21,2 млрд долл. США а в 1980 г. – до 58,3 млрд долл. США<sup>8</sup>

За счет «пожарных мер» удалось во второй половине 1970-х гг. стабилизировать темпы экономического развития на достаточно высоком уровне в 7 %. Однако инфляция и дефицит бюджета продолжали расти, с 1981 г. Бразилия вступила в длительную полосу кризиса.

Новый этап модернизации связан с масштабными макроэкономическими реформами, направленными на усиление роли рыночных начал и сокращение участия государства в хозяйственной жизни, к которым Бразилия приступила в 1990-х гг. Комплексный характер преобразования получили летом 1994 г. с вступлением в силу разработанного под руководством тогдашнего министра финансов, занимавшего 1995-2002 гг. пост президента, Энрики Кардозу, «Плана Реал», получившего одноименное название с новой национальной валютой. Новая денежная единица, жестко привязанная к доллару США, покончила с политикой индексации, проводившейся с 1964 года. Прежняя практика ежемесячного пересмотра всех цен, тарифов, контрактов, доходов и зарплаты в соответствии с индексом инфляции за прошедший период автоматически переносила прошлую инфляцию в будущее. Переход на реал позволил снизить месячные темпы инфляции с 40-45 % в первой половине 1994 г. до 2-3 % к концу года. Тенденция к сокращению уровня розничных цен обрела долгосрочный характер, свыше пятнадцати лет инфляция находится под контролем.

Успех «Плана Реал» способствовал завершению переговоров о реструктуризации внешнего долга. Програм-

<sup>3</sup> M. Simonsen. Brasil 2001. Rio de Janeiro, 1969, p. 174.

<sup>4</sup> Conjuntura econômica, 1980, № 10, Suplemento especial, p. 94.

<sup>5</sup> R. F. Werneck. Public Sector Adjustment to External Shocks and Domestic Pressure in Brazil. In The Public Sector and the Latin American Crisis. San Francisco, 1991, p. 70.

<sup>6</sup> A. F. Lowenthal, Partners in Conflict, The United States and America Latina, Baltimore, 1987, pp. 110-123,

<sup>7</sup> Т. Дос Сантос. Тупики бразильского «экономического чуда» // Латинская Америка, 1977, № 1, с. 81.

<sup>8</sup> Latin American Weekly Report, 1981, March 6, p. 8.

ма урегулирования задолженности Бразилии коммерческим банкам от 1994 г. по «плану Брейди» на сумму в 40,6 млрд долл. США стала самой масштабной в мире<sup>9</sup>. Подавление инфляции и решение долговой проблемы привели к оживлению экономики и активизировали проведение структурных преобразований.

В рамках общего курса на либерализацию экономики произошло открытие бразильского рынка для зарубежных инвесторов и сняты ограничения на деятельность иностранного капитала. Он был допущен на условиях концессии в добычу и переработку нефти, газоснабжение, эксплуатацию телевизионных и радиовещательных сетей, телекоммуникации, осуществление каботажных перевозок. Кроме того, иностранным инвесторам предоставлено право участвовать в разведке и эксплуатации минеральных ресурсов и строительстве ГЭС, а также осуществлять операции на местном фондовом рынке.

Бразильское правительство стало проводить последовательную политику укрепления кредитной системы. Были выполнены три программы, направленные на повышение надежности частных и федеральных государственных банков и перестройку институтов, принадлежавших властям отдельных штатов. Удалось заметно укрепить надежность банковской системы, выстоявшей под ударами как «азиатского» кризиса конца 1990-х гг., так и в ходе мирового финансово-экономического кризиса 2008-2010 гг.

Стержнем экономической трансформации стала приватизация. суммарные поступления от которой составили 87,5 млрд долл. США а с учетом передачи новым владельцам долга приватизированных предприятий – 105,6 млрд долл. США Только приватизация телефонной компании Telebras принесла в казну свыше 19 млрд долл. США, что явилось самым масштабным актом приватизации в Латинской Америке и третьим – в мире<sup>10</sup>.

В стране были полностью приватизированы черная металлургия, производство минеральных удобрений и нефтехимия, железнодорожный транспорт, все порты федерального подчинения, телефонная связь. Существенно укрепились позиции частного сектора в добывающей промышленности, электроэнергетике, машиностроении. Суммарный объем зарубежного капитала, вложенного в приватизированные объекты, достиг 40,9 млрд долл. США. Однако главным результатом политики приватизации стало качественное улучшение состояния многих отраслей экономики: черной металлургии, авиастроения, телефонной связи и других. Одна из основных причин успехов приватизации в Бразилии состоит в том, что этот процесс использовался как средство демонопо-

лизации экономики. Государственные холдинги, десятилетиями действовавшие в отдельных отраслях промышленности, были ликвидированы, крупнейшие государственные монополии перед приватизацией были расчленены. В частности, Telebras была продана в виде 12 структурных подразделений (4 проводной и 8 сотовой связи).

В течение первых четырех лет реализации структурных реформ существенно повысились темпы экономического роста страны. По итогам 1997 г. по размерам ВВП (805 млрд долл. США) Бразилия вышла на 8-е место в мире после шести стран «большой семерки» и Китая<sup>11</sup>.

### ПЕРЕД ЛИЦОМ ИСПЫТАНИЙ

Вместе с тем, в экономике страны нарастали негативные тенденции, препятствующие устойчивому экономическому развитию. Во-первых, потребительский бум, связанный с обузданием инфляции, в сочетании со снижением конкурентоспособности многих товаров бразильского экспорта из-за завышенного курса реала отразились на состоянии внешнеторгового баланса Бразилии. Отрицательное сальдо платежного баланса по текущим операциям достигло в 1998 г. 35,2 млрд долл. США, или 4,5 % ВВП. Во-вторых, в 1994-1998 гг. при годовом приросте ВВП на 3,2 % расходы федеральной и местной власти увеличивались на 5 %, что вело к нарастанию бюджетного дефицита и государственного долга. В 1997 г. сумма долговых обязательства федерального правительства, включая Центральный банк, и штатов и муниципалитетов превысила 320 млрд долл. США<sup>12</sup>. В этих условиях страна оказалась уязвима перед ударами мирового финансового кризиса конца 1990-х гг., получившего название «азиатского».

Правительство приняло пакет экстренных мер: для снижения государственных расходов, повышены некоторые виды налогов и сборов. Для предотвращения сокращения валютных резервов в январе 1999 г. отменен режим валютного коридора и осуществлен переход к плавающему курсу реала и тагетированию инфляции, что означало конец реализации плана, принятого в 1994 году.

С этого момента основные усилия руководства страны были направлены на восстановление нарушенного равновесия. С 1999 г. стабильно поддерживается первичный профицит бюджета. В 2000 г. был принят закон о фискальной ответственности, в котором предусмотрены суровые санкции за превышение установленных норм по выплатам заработной платы государственным служащим и превышению лимитов расходной части федерального и местных бюджетов: «отлучение» от гарантий по кредитам, ли-

<sup>9</sup> IMF. Private Market Financing for Developing Countries. Washington D. C., 1995, p. 57.

<sup>10</sup> Внешние и внутренние источники финансирования экономики; мировой опыт и российская действительность. М., 1999, с. 131-132.

<sup>11</sup> *Veja. São Paulo*, 1998, № 4, p. 23.

<sup>12</sup> *Conjuntura econômica*, 1998, № 2, p. 34.

шение возможности заимствований до приведения расходной части бюджетов в соответствие с законом.

Тем не менее, принятые меры не смогли ускорить темпов экономического роста. За 8 лет президентства Кардозу они выросли на 19,4 %, или всего на 6,9 % в расчете на душу населения<sup>13</sup>. При постоянном обесценении реала страна сдала свои позиции в мировой «табели о рангах», опустившись за 1997-2003 гг. с 8-го на 15-е место по абсолютному объему ВВП. Главная причина такого положения заключалась в том, что за годы неолиберальной трансформации не удалось повысить уровень инвестиций. Внутренние же сбережения длительное время снижались: если в 1986-1990 гг. они составляли 22,8 % ВВП, то в 1999-2001 гг. сократились до 16,3 %<sup>14</sup>.

Неолиберальные реформы не смогли решить и многих социальных проблем. Доля бедных семей к началу 2002 г. составила 29,9 %, или 37,5 % всего населения. В то же время на Бразилию приходилось около 30 % всех бедняков Латинской Америки (66 из 220 млн человек), в т.ч. 25 % – всех живущих в нищете на континенте (более 24 из 97 млн). Но при этом около 10 % населения не получали полноценного питания.<sup>15</sup> Выделялась Бразилия и по уровню социального неравенства: 10 % самых богатых семей в начале нынешнего века 46,8 % всех доходов страны, тогда как в среднем по Латинской Америке их доля в доходах составляла 36,1 %.<sup>16</sup>

Разочарование многих бразильцев результатами экономических реформ привело к власти в 2003 г. левоцентристское правительство во главе с Игнасио Лула да Сильва. Его главной задачей на первоначальном этапе деятельности стало восстановление доверия местных и иностранных инвесторов, многие из которых опасались непродуманных и излишне радикальных действий со стороны бывшего профсоюзного активиста. В этой связи возможности нового руководства по кардинальным изменениям макроэкономической политики были ограничены, и оно по многим направлениям продолжило предшествовавший экономический курс. В качестве более долгосрочной цели макроэкономической политики провозглашалось достижение устойчивого развития при одновременном улучшении ситуации в социальной сфере и распределении доходов. Для этого в первую очередь была поставлена задача повышения степени финансовой стабильности за счет снижения уровня ставок. Для возобновления в дальнейшем экономического роста и создания но-

вых рабочих мест предусматривалось проведение институциональных реформ, направленных на повышение инвестиционной составляющей в ВВП<sup>17</sup>.

В качестве основных направлений институциональных преобразований правительства Лулы можно выделить:

1. Перестройку государственных финансов, призванную прекратить наращивание внутреннего долга. При этом дальнейшее увеличение налоговых поступлений не предусматривалось, поскольку их соотношение с ВВП уже достигло 34 %. В результате принятых мер с 2004 г. бюджетный дефицит и соотношение долга с ВВП стали сокращаться.

2. Проведение реформы системы пенсионного обеспечения служащих государственного сектора, приносящей убытки с середины 1990-х гг.. За счет повышения пенсионного возраста, времени пребывания на государственной службе (с 5 до 20 лет) и сроков обязательных отчислений, введения их единой ставки (11 % от фонда зарплаты) и упорядочения системы выплат удалось снизить убыточность пенсионной системы с 2,7 % до 1,1 % ВВП<sup>18</sup>.

3. Объединение в 2004 г. четырех крупнейших социальных программ, управлявшихся различными министерствами, в одну программу Bolsa Família (в дословном переводе «семейный кошелек»), руководство которой возложено на министерство социального развития. Постоянное увеличение суммы отчислений на одну семью в рамках этой программы и рост охвата (до 12,8 млн семей) способствовали сокращению уровня бедности и социального неравенства. Доля бедных семей к концу Лулы (2010 г.) сократилась до 15,3 %, или на 45,7 %, тогда как численность среднего класса возросла на 25 млн человек<sup>19</sup>.

4. Принятие в 2007 г. «Программы ускорения роста», рассчитанной на 2007-2010 гг. и связанной в первую очередь с наращиванием инвестиций на развитие транспортной, энергетической и социальной инфраструктуры. Реализация программы сопровождается проведением 27 институциональных мероприятий: от мер по росту уровня конкуренции в национальной экономике и до увеличения отчислений на нужды муниципалитетов.

5. Принятие в 2004 г. закона о партнерстве государственного и частного сектора в развитии инфраструктуры, предусматривающего раздел рисков между государственными и частными участниками, обязательные гарантии, возмещение со стороны государственных адми-

<sup>13</sup> Рассчитано по: CEPAL. Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2003, p. 530-531.

<sup>14</sup> Política econômica e reformas institucionais. Brasília, 2003. p. 31.

<sup>15</sup> CEPAL. Panorama Social... 2002-2003, pp. 54, 85; Panorama Social... 2004, pp. 55, 59.

<sup>16</sup> CEPAL. Panorama Social... 2004, p. 88 y cuadro 25.

<sup>17</sup> Ministério da Fazenda. Roteiro para a nova agenda de Desenvolvimento Econômico. Brasília, 17.06.2003.

<sup>18</sup> по данным Центрального банка [www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)

<sup>19</sup> Brazilian Economic Outlook. Special Edition Year of 2010. Brasília, 2011, p. 34, 37.

нистраций в виде кредитов и иной форме (частным сектором должно быть обеспечено от 30 % от суммарного объема необходимых инвестиций)<sup>20</sup>. Аналогичные законы действуют в крупнейших штатах страны. В 2005 г. был создан специальный комитет для контроля реализации проектов в рамках государственно-частного партнерства с участием представителей администрации президента, министерств финансов и планирования, предпринимательских кругов и общественных организаций. Началась практическая реализация первых проектов транспортной инфраструктуры, важнейшим из которых стало строительство 4-й очереди метро в г. Сан-Паулу.

Эффективное стимулирование экономического роста позволило достаточно скоро повысить их динамику. Среднегодовые темпы прироста ВВП, составлявшие 1,6 % в 1998-2003 гг., возросли в 2004-2008 гг. до 4,7 %<sup>21</sup>. В целом сокращались темпы инфляции и уровень безработицы. С 2004 г. рентабельность 500 крупнейших бразильских акционерных обществ стабильно превосходила 10 %, чего не случалось с начала 1980-х гг.. При этом главным локомотивом развития стал спрос на внутреннем рынке, а не экспорт.

Курс на всемерное расширение внутреннего спроса путем поддержки как производителей, так и потребителей лег в основу антикризисных мер правительства в 2008-2010 гг. Первой мерой противодействия кризису стало обеспечение в сентябре со стороны ЦБ за счет операций репо 500 млн долл. США для кредитования экспортеров. Центральный банк страны получил право на предоставление долларовых кредитов финансовым учреждениям и на цели погашения корпоративной внешней задолженности. Для этого цели могли быть использованы как золотовалютные резервы, так и дополнительные средства в 30 долл. США выделение которых гарантировалось соглашением о своповой кредитной линии, заключенным с Федеральной резервной системой США. Снижение уровня резервных требований по срочным депозитам увеличило объем финансовых ресурсов банков почти на 25 млрд долл. США Два крупнейших государственных банка получили право на приобретение пакета акций кредитных учреждений в случае возникновения у последних проблем с ликвидностью<sup>22</sup>. Правда эта мера носила превентивный характер и не применялась на практике в виду благополучного положения в местных банков.

Фискальная поддержка состояла во временном снижении и даже полной отмене налога на промышленные товары (разновидность НДС), которые неоднократно продлевались на протяжении 2009-2010 гг. в отношении продук-

ции автомобилестроения, предметов длительного пользования и строительных материалов. Для стимулирования инвестиционного процесса совокупные расходы по «Программе ускорения роста» были увеличены почти в 1,4 раза по сравнению с принятыми в 2007 г. параметрами и определены на 2010 г. в 142,1 млрд реалов (около 70 млрд долл. США)<sup>23</sup>. В 2009 г. была инициирована программа строительства доступного жилья для лиц, чьи доходы не превышают 10 минимальных зарплат. Особую роль в поддержании деловой активности сыграл государственный Национальный банк социального и экономического развития, для пополнения ресурсов которого в 2009-2010 гг. федеральное правительство эмитировало на местном финансовом рынке ценные бумаги на общую сумму в 180 млрд реалов. Банк обеспечил свыше 20 % суммарного объема кредитования со стороны бразильской финансовой системы.

Поступательное движение бразильской экономики в 2004-2008 гг. и действенные меры, принятые в период потрясений, обусловили относительно безболезненное преодоление мирового финансово-экономического кризиса. После спада в 0,6 % в 2009 г. в следующем году были зарегистрированы самые высокие за последнюю четверть века темпы прироста ВВП в 7,5 %. Особо высокий прирост был отмечен в добывающей промышленности – 15,7 %, в сельском хозяйстве и строительстве – по 16,5 % и обрабатывающей индустрии – 9,7 %, инвестиции в основной капитал увеличились на 21,8 %<sup>24</sup>. По абсолютным размерам ВВП Бразилия вышла на 7-е место в мире, потеснив с него Италию.

На подобном фоне соратница Лулы по партии и правительству Дилма Русев одержала победу на президентских выборах 2010 г. и заняла высший государственный пост. Это обеспечивает достаточно высокую степень преемственности экономического курса. Продолжают функционировать в расширенном масштабе наиболее важные программы, запущенные прежним руководством: «Программа ускоренного развития», «Семейный кошелек», строительства доступного жилья и др. Вышесказанное не означает невозможности внесения определенных корректив в макроэкономическую политику. В частности, новое правительство пришло к выводу, что после затухания кризиса нет необходимости в сохранении государственных вливаний на прежнем уровне, расходная часть бюджета была секвестрирована на 50,1 млрд реалов (почти на 35 млрд долл. США)<sup>25</sup>. Меры фискальной поддержки отдельных отраслей производства, действие которых было рассчитано до конца 2011 г. отменены. Ныне внима-

<sup>20</sup> Diário oficial de União. Brasília, 31.12.2004.

<sup>21</sup> Balança do PAC 2007/2008. Brasília, 4.02.2009, p. 4

<sup>22</sup> Diário oficial da União. Brasília, 22.10.2008.

<sup>23</sup> Brazilian Economic Outlook, p. 139.

<sup>24</sup> Banco Central do Brasil. Relatório de Inflação, 2011, vol. 13, No. 1, p. 17.



ние правительства и центрального банка сосредоточено на решении проблем, возникновение которых связано с перегревом экономики: усиление притока спекулятивного капитала, ведущее к завышению курса национальной валюты и разгону инфляции. Власти заявляют о намерении нормализовать ситуацию к концу 2011 года. Их успешные действия по преодолению кризиса позволяют предположить, что для подобного оптимизма есть основания.

### ПРОРЫВ НА РАЗНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ

Более 40 лет назад в Бразилии сформировалась диверсифицированная структура хозяйства, постоянно пополняющаяся новыми современными секторами. По многим из них страна входит в число мировых лидеров.

Из отраслей тяжелой индустрии наиболее давнюю историю развития имеет черная металлургия. Ее основу составили государственные предприятия, первые из которых были заложены в 1940-х гг. Уже за 1970-1980 гг. объем производства черных металлов вырос в три раза, и Бразилия переместилась с 19-го места в мировом рейтинге на 7-е, уступая в Западной Европе только Германии и обойдя Великобританию, Италию и Францию – страны с вековыми традициями в развитии черной металлургии. Самообеспечение продукцией черной металлургией, т.е. выравнивание объемов ее импорта и экспорта было достигнуто в 1977 году. С тех пор Бразилия выступает на мировых рынках в качестве нетто-экспортера. В 1991-1993 гг. было приватизировано 8 сталелитейных предприятий, после чего начался процесс структурной перестройки отрасли за счет слияний и поглощений, продолжившийся до середины 2000-х гг.

Ныне в Бразилии действует 28 сталелитейных предприятий, принадлежащих 14 компаниям, контролируемым 9 финансово-промышленными группами. Из национальных производителей в лидеры выбилась группа Gerdau, сформировавшая 4 компании в стране и 1 в Северной Америке. Группа располагает производственными мощностями почти в 26 млн т, половина которых приходится на Бразилию. С 2007 г. Gerdau занимает 13-е место в мире по объему производства и считающаяся самой интернационализированной бразильской фирмой, поскольку около половины объема производства, продаж и доходов она получает от операций своих зарубежных подразделений. В настоящее время группе принадлежат производственные мощности помимо Бразилии в 13 странах мира, включая Индию и Испанию. Местные и иностранные продуценты стали планируют до 2016 г. обеспечить вложения в 40 млрд долл. США и довести мощности до 80 млн тонн<sup>26</sup>

Прорыв на лидирующие позиции в автомобилестроения начался значительно позже. Рубеж в 1 млн автомобилей был превзойден только в 1994 г., но уже два года спустя их выпуск превысил 2 млн. В стране действуют крупнейшие фирмы США, Германии, Италии, Франции, Испании, Швеции, Японии и Кореи, владеющие почти 40 сборочными заводами. Наибольшее их число принадлежит General Motors (7) и Ford (5), по объему производства с ними конкурируют Volkswagen и Fiat. Выпуском комплектующих занимаются свыше 500 предприятий, контролируемых как национальным, так и местным капиталом. Меры по поддержанию производства, выразившиеся в пять раз продлевавшемся сокращении наполовину уровня налоговой ставки и полном отмене взимания налогов на промышленные товары на наиболее дешевые модели, оказались весьма эффективными. По итогам 2009 г. выпуск автомобилей сократился всего на 1%. По итогам же 2010 г. в стране было произведено свыше 3,6 млн автомобилей. По этому показателю Бразилия вышла на 6-е место в мире, уступив из европейских продуцентов только Германии<sup>27</sup>. В 2011 г. начался переход на высший экологический стандарт «Евро-5».

Из сферы высоких технологий особо выделяется производство самолетов. Компания Embraer была создана военным правительством в 1969 г. и уже в 1980-е гг. заставила говорить о себе как о крупном производителе и экспортера летательных аппаратов, в ту пору преимущественно военного назначения. Выход из тяжелого финансово-экономического положения, в котором компания очутилась в начале 1990-х гг., был найден в ее приватизации, имевшей место в 1994 году. Вскоре после этого было освоено производство первых в стране региональных реактивных самолетов: ERJ-135, ERJ-140 и ERJ-145 с, соответственно, 37, 44 и 50 посадочными местами. К началу нового века Embraer контролировал около 45% мирового рынка самолетов данного класса. С 2001 г. осуществляется производство аппаратов 4 новых серий (EMBRAER-170, 175, 190, 195), располагающих от 80 до 122 места. С 2007 г. бразильская компания занимает третье место в мире по производству самолетов. На ней мало сказался минувший кризис: число поставленных заказчикам летательных аппаратов увеличилось с 204 в 2008 г. до 244 в 2009 г. и 246 годом спустя. На начало апреля 2011 г. портфель заказов стоимостью в 16 млрд долл. США состоял из 270 самолетов. О возможности приобретения еще 705 единиц были проведены предварительные переговоры<sup>28</sup>.

Другой высокотехнологической отраслью стало производство биотоплива. Уже в 1975 г. в Бразилии началось выполнение программы Pro Alcohol, ставившей задачей снизить потребление бензина в качестве автомобильного топлива, за-

<sup>25</sup> Ibid., p. 43.

<sup>26</sup> см. подробнее В. А. Тенерман. Стальные мускулы Бразилии // Металлы Евразии, 2010, № 5.

<sup>27</sup> Anuário Estatístico 2010, Brasília, 2011, p. 67.

менив его этиловым спиртом, вырабатывавшимся на основе сахарного тростника. Спирт смешивался с бензином при наиболее стандартном соотношении 24:76. С конца 1970-х гг. началось производство автомобилей, приспособленных к использованию топлива с более высоким содержанием спирта. Их выпуск в 1986 г. составил свыше 3/4 от всего автомобильного производства в стране. Однако резкое падение мировых цен на нефть во второй половине 1980-х гг. привело к практической приостановке реализации программы.

С новым взлетом нефтяных цен Бразилия вернулась к активному использованию нетрадиционных источников энергии. На этот раз речь идет об этаноле – технологически более сложном виде горючего, но в основе которого все тот же этиловый спирт, вырабатываемый из сахарного тростника. Парк автомобилей, рассчитанных на использование этанола, превысил 8 млн. К 2013 г. его планируется довести до 15 млн. Доля подобных автомобилей в общем объеме производства автомобильной промышленности, как и 25 лет назад, достигла 3/4. Ныне такие известные модели как «Шевроле», «Форд», «Фиат», «Фольксваген», «Рено», «Пежо», «Ситроен», «Хонда», «Тойота» и «Мицубиси» изготавливаются в Бразилии преимущественно в спиртобензиновой модификации. Цена 1 литра на заправках обходится потребителю на 41 % дешевле, чем 1 литра бензина. Кроме того, применение биотоплива на 70 % сокращает объемы выбросов CO<sup>2</sup> в атмосферу. Бразилия стала вторым в мире производителем этанола, уступая только США, в 2020 г. намечается довести его выпуск до 160 млрд литров.

В стране ускоренными темпами расширяется выпуск менее традиционного биологического топлива – биодизеля. Небезынтересно, что патент на один из наиболее применяемых ныне методов его производства был получен бразильским химиком Э. Паренте в 1977 году. До 85 % биодизеля в стране получается за счет переработки соевого

масла, за ним в качестве источников сырья идут хлопковое масло и жиры животного происхождения. Первая промышленная установка по производству биодизеля заработала в марте 2005 г, к апрелю 2011 г. их число достигло 58. Его выпуск за 2005-2010 гг. возрос с 736 м<sup>3</sup> до 2,4 млн м<sup>3</sup>, а за первый квартал 2011 г. составил 586 тыс. м<sup>3</sup><sup>29</sup>. С начала 2008 г. 2 % биодизеля в обязательном порядке используется в качестве добавки к топливу, получаемому из нефти. К концу 2011 г. доля биодизельной добавки должна возрасти до 5 %. Помимо решения чисто энергетических проблем развитие производства биодизеля дало возможность создать 600 тыс. дополнительных рабочих мест в сельском хозяйстве для фермеров, специализирующихся на выращивании сои, хлопчатника, масличной пальмы и иных культур. По итогам 2010 г. Бразилия вышла на второе место в мире по уровню потребления биодизеля после Германии.

Рост сельскохозяйственного производства с начала 1990-х гг. происходил высокими и устойчивыми темпами. Преобразования в отрасли начались в 1991 г. с либерализации цен на большинство видов продукции. Стержнем комплекса мер по стимулированию сельскохозяйственного производства являются программы льготного кредитования с годовой суммой финансирования свыше 10 млрд долл. США. Правительство Лулы увеличило государственную поддержку аграрного сектора: объем ресурсов, выделяемых через систему сельскохозяйственного кредита, реально возросла на треть, в том числе – на 90 % ассигнования семейному фермерству. Это способствовало существенному подъему в различных отраслях, прежде всего в производстве зерновых и бобовых, урожайность которых с 1990 г. удвоилась, а сбор увеличился почти в 3 раза (см. табл. 1). Особые успехи достигнуты в выращивании сои. Бразилия, будучи длительное время вторым в мире ее производителем и экспортером, резко сократила отставание от мирового лидера – США.

Таблица 1. Производство зерновых и зернобобовых в Бразилии (млн. тонн)

	1990/ 1991 с. г.	1995/ 1996 с. г.	2000/ 2001 с. г.	2009/ 2010 с. г.	2010/ 2011 с. г. *
Всего	57,9	73,6	100,3	149,7	158,7
Соя	15,4	23,2	38,4	68,5	72,8
Кукуруза	24,1	32,4	42,3	56,1	57,7
Рис	10,0	10,0	10,4	11,3	13,4
Пшеница	3,1	3,2	3,2	6,0	5,0

\* Оценка министерства сельского хозяйства Бразилии от апреля 2011 года.

По данным Бразильского института географии и статистики [www. ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br)

<sup>28</sup> Embraer em Números. São José dos Santos, abril 2011.

<sup>29</sup> Boletim Mensal des Combustíveis Renováveis. Brasília, 2011, No. 3. p. 7.

Большой прогресс достигнут в животноводстве. За счет применения прогрессивных технологий, селекционной работы и качественного улучшения кормовой базы по производству говядины и мяса птицы страна опередила 27 членов ЕС, а по их экспорту вышла на первое место в мире.

Изменения, происходящие в реальном секторе бразильской экономики, свидетельствуют, что при всех трудностях и проблемах, в большинстве отраслей наблюдаются позитивные сдвиги. Идет достаточно успешный процесс модернизации за счет внедрения современных технологий, роста производительности труда и улучшения качества товаров и услуг. Благодаря процессам слияний и поглощений

возрастает финансовая мощь бразильских компаний, некоторые из них все чаще выступают в качестве ТНК мирового уровня. Все эти явления дают основания утверждать, что в Бразилии вне зависимости от темпов экономического роста продолжается экономическое развитие.

#### РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

С переходом к модели открытой экономики заметно возросло значение внешних связей в стратегии развития Бразилии. Динамика внешней торговли значительно опережала прирост ВВП, в результате чего с начала 1990-х гг. товарооборот увеличился в 6,6 раза (см. табл. 2).

Таблица 2 Внешняя торговля Бразилии (US\$ млрд)

	1991	2000	2005	2008	2009	2010	2011 *
Товарооборот	59,4	110,9	191,9	370,8	290,7	393,5	137,8
Экспорт	31,6	55,1	118,3	197,9	153,0	201,9	71,4
Импорт	18,8	55,8	73,6	172,9	127,7	181,6	66,4
Сальдо	+12,8	-0,7	+44,7	+25,0	+25,3	+20,3	+5,0

По итогам января-апреля

Составлено по данным Министерства экономического развития, промышленности и торговли Бразилии [www.mdic.gov.br](http://www.mdic.gov.br)

Немалую роль в наращивании экспорта сыграло создание в середине 1990-х гг. комплексной и достаточно эффективной системы стимулирования экспортной деятельности и совершенствования организации внешней торговли. В ней выделяются три основных направления. Важнейшее из них – облегчение доступа к источникам финансирования. Федеральные программы финансовой поддержки экспортеров осуществляются через государственные кредитные институты – Банк Бразилии и Национальный банк социально-экономического развития. Фискальная поддержка заключается в снижении налогового бремени. В стране применяется 15 специальных налоговых и таможенных режимов стимулирования экспортной деятельности, действующих на всей территории страны и 4, предназначенных для свободных зон. Национальные экспортеры товаров, равно как и компании, оказывающие им услуги на внешних рынках, либо освобождаются от уплаты пошлин, сборов и налогов, либо получают компенсации за выплаченные ими налоги. Организационно-информационная поддержка бразильских экспортеров осуществляется в рамках соответствующих программ,

реализуемых Министерством развития, промышленности и внешней торговли и другими государственными структурами. Особую роль играет межведомственный орган – Внешнеторговая палата, возглавляемая руководителем администрации президента, что обеспечивает прямой выход на главу государства. Правительство Лулы провозгласило рост внешней торговли в качестве второй по значимости задачи в стратегии экономического развития. Значительно сокращено число нормативов, регулирующих экспортную деятельность, упростились процедуры оформления операций. Разработана специальная программа содействия экспортной деятельности малых и средних предприятий, финансируемая за счет средств Национального казначейства. Одновременно приняты меры по дальнейшей либерализации импорта, в частности отменено предварительное лицензирование порядка 1,6 тыс. инвестиционных товаров

Несмотря на быстрые темпы роста внешнеторгового оборота, Бразилия существенно отстает от стран, обладающих сопоставимым с ней экономическим потенциалом, по степени участия в международном разделе-

нии труда. Находясь в 2010 г. на 7-м месте в мире по размерам ВВП, она являлась только 22-м экспортером и 20-м импортером<sup>30</sup>.

Уступает Бразилия развитым промышленным государствам, Китаю, «азиатским драконам», а также Мексике и с точки зрения качества структуры зарубежных поставок. Уже с середины 1980-х гг. в ней ведущие позиции заняли готовые промышленные изделия, на которые приходилось в отдельные годы до 60 % всех экспортных поступлений. Однако тенденция к росту доли товаров с высокой степенью обработки не приняла необратимого характера. Из-за изменения ситуации на мировых товарных рынках, где в последнее пятилетие опережающими темпами росли цены на сырьевые товары, за 2005-2010 гг. удельный вес готовых изделий в бразильском экспорте сократился с 55,0 до 29,3 %, тогда как сырьевые возросли с 39,4 до 44,6 %<sup>31</sup>. Остальное пришлось на полуфабрикаты.

Вместе с тем, Бразилия продолжает оставаться крупным поставщиком отдельных видов машинно-технической продукции, в том числе высокотехнологичной. Наиболее крупные доходы по данной статье страна получает от экспорта автомобилей, запчастей и комплектующих: 7,8 млрд долл. США в 2010 году<sup>32</sup>. С 1998 г. начался стремительный рост зарубежных поставок самолетов. За рубеж в 2010 г. были вывезены воздушные суда почти на 4 млрд долл. США. Планку годового экспорта в 1 млрд долл. США преодолели мобильные телефоны, энергооборудование, изделия электроники, трактора, строительная техника, компрессоры и насосы.

Изменилась структура сырьевого экспорта. Традиционные товары (железная руда, какао, кофе, марганец, сахар) в последнее время дают не более 20 % совокупной стоимости зарубежных поставок. Их заметно потеснили т. н. новые товары, в первую очередь соя и продукты ее переработки и мясо, а с 2009 г. и нефть. Наиболее важные экспортные товары в группе полуфабрикатов – черные и цветные металлы и целлюлоза.

Общее улучшение экономической ситуации, проведение масштабной приватизации и снятие законодательных запретов на деятельность зарубежных инвесторов в целом ряде отраслей национальной экономики вызвали резкое усиление притока ресурсов из-за рубежа, прежде всего – прямых инвестиций. Их поступления не смог приостановить даже финансовый кризис конца 1990-х гг. В 1999-2000 гг. чистый приток прямых капиталовложений превосходил 5 % ВВП, или 30 млрд долл. США ежегодно. По последнему показателю Бразилия

занимала третье место в мире после США и Китая. Однако на фоне спада в мировой экономике в начале минувшего десятилетия при одновременном затухании приватизационного процесса нетто-приток зарубежных инвестиций стал снижаться и опустился в 2003 г. до уровня 1996 года. С 2004 г. наблюдался новый рост, прерванный лишь кризисом в 2009 г., и выход в 2010 г. на рекордный показатель в 48,5 млрд долл. США. В 2011 г. власти ожидают прихода в страну еще 55 млрд долл. США<sup>33</sup>.

Главной сферой приложения иностранного капитала в Бразилии длительное время являлось автомобилестроение, на долю которого приходилось до 15 % из общей суммы зарубежных инвестиций. На рубеже веков наиболее быстрыми темпами увеличивались вложения в высокотехнологическую сферу телекоммуникаций. Сильны позиции иностранных компаний также в химической индустрии, металлургии, станко- и приборостроении, электротехнической, пищевой, фармацевтической, а в последние годы и в горной промышленности. Со второй половины 1990-х гг. важной сферой приложения иностранного капитала стала банковская система. Доля зарубежных кредитных учреждений в активах финансовой системы в начале нового столетия превысила 30 %. Однако к концу минувшего десятилетия удельный вес иностранных банков в активах, кредитном портфеле и депозитной базе финансовой системы страны не достигал и 20 %, что ниже, чем в любой другой латиноамериканской стране за исключением Кубы.

В свою очередь, за 2000-2010 гг. Бразилия вывезла за рубеж в форме прямых инвестиций 81,2 млрд долл. США, заметно упрочив позиции экспортера капитала<sup>34</sup>. Помимо традиционных партнеров в Латинской Америке объектами приложения бразильских капиталовложений становятся США, Канада, страны Азии, Африки и Европы и даже Австралия.

В течение двух последних десятилетий два события повлияли на географию внешнеэкономических связей Бразилии. Первым из них стало участие с 1991 г. в МЕРКОСУР – интеграционном блоке, где ее партнерами являются Аргентина, Парагвай и Уругвай. Эта группировка быстрыми темпами прошла стадию зоны свободной торговли и с 1995 г. функционирует в режиме таможенного союза. До кризиса 1998-1999 гг. торговля Бразилии с партнерами по МЕРКОСУР развивалась наиболее быстрыми темпами (до 25 % в год) и в 1998 на него пришлось 17,4 % всего бразильского экспорта и 16,3 % – импорта. Кризис и коллапс в Аргентине в 2001 г. обусло-

<sup>30</sup> Anuário Estatístico 2011, Brasília, 2011, p. 63-65.

<sup>31</sup> рассчитано по Informe Estatístico da Indústria., Abril 2011, p. 12.

<sup>32</sup> Anuário Estatístico 2011, p. 29.

<sup>33</sup> Relatório de Inflação, Brasília, 2011, vol. 13. No. 1, p. 71.

<sup>34</sup> CEPAL. La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2010. Santiago de Chile, 2011, p. 95.

вили падение торговли Бразилии с членами МЕРКОСУР до минимума в 8,9 млрд долл. США в 2002 году. В 2010 г. ее абсолютный объем достиг 38,2 млрд однако доля группировки в совокупном экспорте и импорте страны, соответственно, 11,2 и 9,1 %, осталась ниже рекордных значений второй половины 1990-х гг.<sup>35</sup>

Еще более серьезное воздействие на характер внешних связей и состояние экономики в целом связано с наблюдающимся с начала 2000-х гг. стремительным ростом сотрудничества Китаем. По итогам 2009-2010 гг. он превратился в первого в мире покупателя бразильских товаров и второго экспортера на бразильские рынки. По результатам первой трети 2011 г. на Китай пришлось 15,5 % экспорта страны и 14,2 % ее импорта<sup>36</sup>. Отношения с Китаем вышли за рамки внешней торговли, активно развивается инвестиционное сотрудничество, в том числе и в высокотехнологических отраслях. В частности, с 2003 г. начато производство китайской модификации самолета ERJ-145. Исполнилось 20 лет совместной космической программе, в рамках которой на орбиту было выведено три спутника. В 2010 г. отмечен резкий скачок прямых инвестиций из КНР в бразильскую экономику; если за два десятилетия их накопленная сумма достигла 255 млн долл. США, то за один указанный год новый приток составил 9,6 млрд долл. США, объявлено о намерении вложить, начиная с 2011 г., еще 9,9 млрд долл. США<sup>37</sup>. Практически все китайские инвестиции направлены в разработку нефти и рудных полезных ископаемых

Внешний долг правительства Бразилии стремительно сокращается. Погашена задолженность перед МВФ и Парижским клубом кредиторов, выкуплены «облигации Брейди», эмитированные в 1994 году. С 2006 г. Федеральное казначейство осуществляет программу досрочного выкупа государственных обязательств, эмитированных на внешних рынках. С 2007 г. Бразилия превратилась в нетто-кредитора на мировых финансовых рынках, поскольку сумма ее иностранных активов, включающих валютные резервы, зарубежные кредиты и внешние активы банков, превзошла объем государственного и частного внешнего долга. На конец 2010 г. размер этого превышения достиг 50,1 млрд долл. США<sup>38</sup>

Представляется, что даже с учетом продолжающейся турбулентности на мировых финансовых рынках, ждать серьезных угроз со стороны внешнего сектора для реализации целей макроэкономической политики в среднесрочный период нет оснований.

\*\*\*

Путь Бразилии в мировую экономическую элиту был трудным и долгим. Периоды быстрого роста перемежались достаточно продолжительными промежутками стагнации, а то и падения производства. Вместе с тем, постепенно стране удалось во все большей степени использовать имеющийся ресурсный потенциал в целях модернизации и создания современной структуры экономики. Разумеется, перед современной Бразилией стоит много сложных экономических и социальных проблем. В частности, немало усилий предстоит приложить для создания более благоприятных условий для ведения бизнеса, по степени которых страна уступает не только промышленно развитым, но многим развивающимся государствам. Согласно обзору Всемирного банка, анализирующему условия реализации хозяйственной деятельности с точки зрения временных и материальных затрат на открытие нового предприятия, регистрацию собственности, получение лицензии, осуществление внешнеторговых операций и т.д., Бразилия по состоянию на середину 2010 г. занимала только 127-е место среди 183 государств мира, а по времени, которое требовалось на уплату налогов, находилась на самой низкой ступени<sup>39</sup>. Для стимулирования производства и внутреннего спроса необходимо удешевить стоимость заимствований, тогда как традиционно высокий уровень ставок в кредитной системе не удалось снизить ни Кардозу, ни Луле. На конец 2010 г. она составляла 35 %, а на потребительские кредиты – 40,6 %, что выше, чем в любой другой стране «Группы-20»<sup>40</sup>. Долгосрочной задачей остается преодоление глубоких диспропорций в уровне развития между отдельными штатами и регионами. При заметном продвижении на пути улучшения социальной ситуации в течение последнего пятилетия для решения всех проблем в этой сфере потребуется немало лет. И все же, руководству страны удалось заметно усовершенствовать модель социально-экономического развития, в которой инициативы частного сектора сочетаются с государственной поддержкой, что позволило ускорить темпы экономического развития. Динамика роста на уровне 5-5,5 % в год заложена и на обозримую перспективу. Если названные параметры будут соблюдаться, то Бразилии удастся серьезно продвигаться на пути к выполнению главной стратегической цели – превращения в пятую экономику мира.

<sup>35</sup> рассчитано по Anuário Estatístico 2011.

<sup>36</sup> Balança Comercial Brasileira. Brasília, Abril 2011, p. 11,16.

<sup>37</sup> CEPAL. La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2010, 2011, p. 154.

<sup>38</sup> Banco Central do Brasil. Relatório de Inflação, 2011 vol. 13, No. 1, p. 69

<sup>39</sup> The World Bank. Doing Business 2011. Washington D.C., 2010, p. 152,

<sup>40</sup> Brazilian Economic Outlook, p. 70.

# ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПЛАВАЮЩИХ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ

Кузьмин Д. В., кандидат экономических наук, вице-президент Российского Союза промышленников и предпринимателей  
E-mail: dfedorov@rambler.ru

**Аннотация.** Данная статья посвящена анализу фундаментальных предпосылок золотодевизного стандарта, существовавшего в мировой валютной системе с начала 1970-х гг. (от Ямайских валютных соглашений) до конца 1980-х – начала 1990-х гг. (образование ЕС и либерализация рынков Центральной, Восточной Европы и стран бывшего СССР). Для этого автор применяет аппарат анализа национальной конкурентоспособности к двум ее субъектам – стране-эмитенту резервной валюты и «остальному миру». Особое внимание в процессе анализа автор уделяет факторам потребления и импорта страны-эмитента резервной валюты и уровню развития товарных рынков «остального мира».

## THE FUNDAMENTAL BASES OF FLOATING EXCHANGE RATES

**Abstract.** Given article is devoted the analysis of fundamental preconditions of the floating rates of exchange dominating in modern world currency system. For this purpose the author applies the device of the analysis of national competitiveness to its two subjects – to the country-emitter of reserve currency and «other world». In the course of the analysis the author gives special attention to factors of consumption and import of the country-emitter of reserve currency and a level of development of the commodity markets «other world».

In article the period of time from the beginning 1970x till the end of 1980 – the beginnings of 1990th is considered (from the moment of the conclusion Jamaican currency agreements before formation of the European currency union and liberalization of the markets Central, the Eastern Europe and the countries of the former USSR).

В период мирового финансового кризиса 2007–2009 гг. активно обсуждались варианты устройства мировой валютной системы (МВС), в т. ч. и альтернативные ныне существующей.

Между тем МВС, на наш взгляд, является лишь оформлением объективных тенденций взаимосвязанного развития страны-эмитента резервной валюты (СЭРВ) и остального мира (ОМ)<sup>1</sup>, воплощенных в международном разделении труда, и связанных с ним национальных конкурентных позиций (НКП). За период с момента окончания Второй мировой войны структура мировой экономики претерпела несколько метаморфоз, каждый раз менявших состав факторов устойчивости резервной валюты (РВ). Лишь изучая эти метаморфозы и прогнозируя очередные долгосрочные изменения

национальной конкурентоспособности (НК) СЭРВ и ОМ, можно делать обоснованные предположения о будущей МВС<sup>2</sup>.

Мы рассматриваем международные валютные отношения как функцию макроэкономической политики СЭРВ, с одной стороны, и спроса на РВ со стороны ОМ – с другой.

В свою очередь, и политика СЭРВ, и внешний спрос на РВ зависят от сложившихся тенденций в мировой торговле и международном движении капитала:

- от стадий экономического роста, на которых находятся СЭРВ и ОМ (в терминах теории стадий экономического роста<sup>3</sup>);
- от распределения между СЭРВ и ОМ звеньев хозяйственных циклов (в терминах концепции международного приложения жизненного цикла продукта<sup>4</sup>);

<sup>1</sup> Подробно об этом см.: Кузьмин Д. В. Модели интеграции и антициклическая политика ведущих экономик в условиях мирового кризиса. – М.: Изд-во «Восток-Запад», 2009. С. 17–45; Кузьмин Д. В. Однополярная мировая экономика: реакция «остального мира» на кризис // Микроэкономика. 2009. № 7. С. 12–17; Кузьмин Д. В. Факторы устойчивости однополярной мировой экономики // Вестник Московского университета МВУ России. 2009. № 9. С. 67–71; Кузьмин Д. В. Парадоксы однополярной мировой экономики // МЭиМО. 2009. № 10. С. 389–393.

<sup>2</sup> Гипотеза НК как фактора внешнего макроэкономического равновесия и концептуальная модель взаимосвязей изложены автором в монографии. Кузьмин Д. В. Национальная конкурентоспособность, глобальная нестабильность и макроэкономическое равновесие. – М.: Изд-во «Восток-Запад», 2010. – С. 92–111.

<sup>3</sup> Rostow W. W. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto. – Cambridge: Cambridge University Press, 1960; Черников Д. А. Темпы и пропорции экономического роста. – М.: Экономика, 1982. – 223 с.; Черников Д. А. Советская экономика: стадийный перелом // Экономические науки, 1991. № 9.

<sup>4</sup> Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle // Quarterly Journal of Economics. 1966. May; Krugman P. R. Intraindustry Specialization and the Gains from Trade // Journal of Political Economics. 1979. № 11. P. 531–551.

- от стадии развития конкуренции (в терминологии теории международной конкуренции<sup>5</sup>), характерной для экономик СЭРВ и ОМ;

- от типа доминирующих национальных конкурентных преимуществ (в терминах теории конкурентоспособности национальной экономики<sup>6</sup>) СЭРВ и ОМ.

Данная статья посвящена анализу фундаментальных предпосылок отказа от золотодевизного стандарта, перехода к плавающим валютным курсам, произошедшего в начале 1970-х гг. (Ямайские соглашения), и развития мировой валютной системы вплоть до конца 1980-х – начала 1990-х гг. (образование ЕС и либерализация рынков Центральной, Восточной Европы и стран бывшего СССР).

### ГЛОБАЛЬНЫЙ ВЫВОЗ ПИИ СЭРВ И РЕСУРСНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОМ

Период развития мировой экономики с конца 1960-х – начала 1970-х гг. знаменуется началом постиндустриальной стадии экономического роста в развитых экономиках (прежде всего, экономики США), для которой характерны

- движение инновациями (в терминах теории международной конкуренции);

- производство инновационных товаров и вывоз прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в первичный и вторичный секторы (в международном приложении теории жизненного цикла);

- доминирование инновационных («мировой прямой инвестор») конкурентных преимуществ (в терминах теории конкурентоспособности национальной экономики).

Развитие товарных и ресурсных рынков за рубежом при сохранении различий в ценах факторов ведет к потере конкурентоспособности СЭРВ по всем товарам первичного и значительной части товаров вторичного сектора.

Рост масштабной интернационализации экономики начинается с беспрецедентного с конца Второй мировой войны «вывоза капитала» СЭРВ: в «мирной» форме – прямых инвестиций в Европу, в военной форме – расходы на ведение войны во Вьетнаме.

Интернационализация сопровождается «технологической» (на звеньях цепочек ценности) специализацией стран, в рамках которой в СЭРВ локализуются стратегические функции управления, а за рубеж выносятся добывающие и частично – обрабатывающие звенья. Рост

внутреннего спроса в ОМ окончательно сделал вывоз капитала во многих базовых отраслях лучшей альтернативой экспорту СЭРВ. Отчасти этому способствовал рост барьеров в торговле со стороны ОМ, направленный на импортзамещение.

На смену глобальному экспорту СЭРВ приходит глобальный вывоз ПИИ, что ведет к росту доли СЭРВ в мировом ввозе ПИИ ценой снижения ее доли в мировом экспорте. В результате этого СЭРВ делится экономией на масштабах производства со странами-реципиентами (свою уменьшенную долю получая на внутреннем рынке и репатрируя из стран-реципиентов), а сама все более концентрируется на интеллектуальной ренте и «сливках» рынка, которые извлекаются на сравнительно более совершенном внутреннем рынке. Притом что поток факторных доходов из-за рубежа становится заменителем аналогичного внутреннего потока, он все же ограничен необходимостью реинвестирования за границей, поэтому для СЭРВ становится актуальным следующее соотношение:

$$\text{рост экспорта товаров и услуг СЭРВ} < \text{чистый прирост недолговых обязательств СЭРВ}^7 > \\ \text{рост чистых факторных доходов СЭРВ из-за рубежа} (2.1)$$

Одновременно с этим СЭРВ постепенно становится крупнейшим мировым должником. Превращение СЭРВ в мирового инвестора при растущем внешнем долге (о причинах этого роста будет сказано ниже), с одной стороны, выглядит всего лишь посредничеством (ОМ, давая в долг СЭРВ, финансирует самого себя через ее ТНК). Но с другой, – то это лишний раз подтверждает, что РВ держится умением резидентов СЭРВ инвестировать как в свои, так и в чужие активы, распоряжаться чужим капиталом (на данной стадии развития конкуренции СЭРВ – производственным). То есть различия в условиях инвестирования и в умениях инвестировать действительно объективно усиливают РВ и создают СЭРВ специфические – инновационные – НКП.

Замена экспорта товаров экспортом ПИИ между тем ведет к ухудшению сальдо текущего счета платежного баланса (ТСПБ) СЭРВ. Быстрорастущие звенья цепочек ценности экспортируются, а на административной территории остаются медленно растущие (рост третичного сектора объективно более медленный, чем первичного и вторичного), откуда – замедление роста глобального экспорта. Сохраняя безусловное

<sup>5</sup> Porter M. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. – New York: The Free Press, 1985 (2nd ed.) – New York: Free Press, 1998. – 592 p.; Porter M. Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index // The Global Competitiveness Report, 2003–2004. – Oxford University Press, 2004.

<sup>6</sup> Гельвановский М. И., Рожков К. Л., Скрябина Н. И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения. Поиск методологической адекватности / Под. общей ред. д-ра экон. наук, проф. М. И. Гельвановского. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2009. – 383 с.

<sup>7</sup> Прирост международной инвестиционной позиции СЭРВ по прямым иностранным инвестициям.

устойчиво растущее положительное сальдо по высокотехнологичным товарам и технологическому трансферу, СЭРВ сводит все с большим минусом сальдо по товарам первичного и вторичного секторов.

Рост рефинансируемого внешнего долга и практическая невозможность девальвации РВ (даже в условиях отказа от золотодевизного стандарта) смягчают ограничения на импорт и содействуют снижению национальных сбережений СЭРВ, что также негативно сказывается на сальдо ТСПБ. «В послевоенный период США обладали огромным избытком платежного баланса. Однако с возрождением других стран избыток сменился дефицитом платежного баланса»<sup>8</sup>.

$$\text{max} > \text{сальдо ТСПБ СЭРВ} > \text{min} \quad (2.2)$$

При снижении доли СЭРВ в мировом экспорте ее доля в мировом импорте растет, что в итоге позволяет ей сохранить размер, требуемый для статуса РВ.

$$\begin{aligned} \text{max} > \text{экспорт СЭРВ/мировой экспорт} > \text{min} \\ \text{max} \leftarrow \text{импорт СЭРВ/мировой импорт} > \text{min} \end{aligned} \quad (2.3)$$

Для ОМ на постиндустриальной стадии развития СЭРВ характерно наличие относительно закрытых для экспорта СЭРВ внутренних рынков (помимо прочих факторов, именно эта закрытость приводит к росту эффективности вывоза капитала СЭРВ в сравнении с экспортом товаров) и товарных рынков, растущих как на собственной основе, так и благодаря иностранным инвестициям.

В терминах базовых теорий настоящего исследования это выглядит как:

- движение факторами и инвестициями в терминах теории международной конкуренции;
- экспорт продукции первичного сектора, ввоз ПИИ, импорт и собственное производство продукции вторичного сектора в международном приложении теории жизненного цикла продукта;
- доминирование смешанных (ресурсных и технологических, преимущественно заимствованных вместе с иностранным капиталом) конкурентных преимуществ в терминах теории конкурентоспособности национальной экономики.

Доля ОМ в мировой торговле помимо СЭРВ растет преимущественно за счет региональных экспортных рынков и по узкому кругу товарных позиций вторичного сектора – поэтому не резко, а плавно.

$$\text{max} > \text{доля ОМ в мировой торговле} > \text{min} \quad (2.4)$$

Национальные товарные рынки (НТР) развиваются преимущественно со стороны предложения, что проявляется в росте экспортной квоты ОМ и улучшении сальдо ТСПБ ОМ.

$$\text{max} > \text{уровень развития НТР ОМ} > \text{min} \quad (2.5)$$

Основания роста экспортной квоты ОМ – завершение восстановления европейской экономики после войны при сохранении более дешевых факторов и индуцированный рост экспорта стран ОМ – реципиентов ПИИ.

**Рост рефинансируемого внешнего долга и практическая невозможность девальвации РВ (даже в условиях отказа от золотодевизного стандарта) смягчает ограничения на импорт и содействует снижению национальных сбережений СЭРВ, что также негативно сказывается на сальдо ТСПБ.**

$$\text{max} > \text{экспортная квота (доля экспорта в ВВП) ОМ} > \text{min} \quad (2.6)$$

Медленный рост устойчивости ТСПБ ОМ является следствием преимущественной ориентации филиалов ТНК СЭРВ на внутренние рынки стран-реципиентов, а не на экспорт. Вместе с тем в лице ЕС возникает некий промежуточный вариант между экспортом и внутренними продажами, повышающий показатель ОМ. Переход к плавающим валютам становится фактором корректировки ТСПБ ОМ (ограничения потребления и стимулирования экспорта).

$$\text{max} > \text{конъюнктурная устойчивость ТСПБ ОМ} > \text{min} \quad (2.7)$$

Рост движения инвестициями и технологических НКП ОМ, хотя не повсеместный и не доминирующий, приводит к расширению товарного разнообразия и диверсификации экспорта ОМ и появлению в нем товаров вторичного сектора, хотя чаще всего по ограниченному числу товарных групп («экспортная зависимость от нескольких отраслей обрабатывающего сектора»).

<sup>8</sup>www.market/pages.ru/mfr/12.html



$max > \text{товарная диверсификация}$   
 $\text{экспорта} \rightarrow min$  (2.8)

Наибольшей географической диверсификации экспорта удастся достичь ЕЭС в торговле с США и затем – с Японией, а также самой Японии – за счет более успешного, чем в других экономиках ОМ, технологического развития и снижения зависимости от транспортных и сопряженных расходов. Для остальных стран глобальный экспорт скорее исключение, чем правило.

$max > \text{географическая диверсификация (глобализация) экспорта} \rightarrow min$  (2.9)

Собственный и индуцированный притоком ПИИ рост доходов и сбережений при относительной закрытости национальных финансовых систем (НФС) ОМ способствуют их совершенствованию в целом. При этом избыточное принятие рисков частными финансовыми институтами является фактором, сдерживающим аккумуляцию сбережений.

$\text{уровень развития НФС ОМ} \rightarrow f$   
 $f$  (склонность к депонированию) (2.10)  
 $max > \text{норма частных сбережений} > min$   
 $min \leftarrow \text{склонность к депонированию} < max$   
 $\text{контроль потоков капитала} \rightarrow max$

### РОСТ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА И ВНУТРЕННИЙ МОНЕТАРНЫЙ «ЯКОРЬ» СЭРВ

Бюджетная политика СЭРВ, во-первых, следует за тенденциями движения капитала и направлена на компенсацию потерь во внутренней экономике, вызванных чистым оттоком капитала за рубеж. Этой задаче наиболее соответствует бюджетная экспансия (одновременное снижение налогов и рост бюджетных расходов).

Однако компенсация выноса значительной части источников экономического роста за рубеж идет преимущественно через снижение и налогов, и социальных расходов (т. н. рейганомика, политика стимулирования предложения), чтобы не допустить существенного роста инфляции. В результате бюджетная политика по-прежнему находится в рамках внутренних монетарных ограничений.

Наоборот, расходы, не связанные с внутренним рынком, – на военные базы и поддержку политических режимов в тех странах, где ведут деятельность филиалы ТНК СЭРВ, – растут. Можно также говорить о региональной локализации бюджетных расходов, ориентированных на поддержку интересов ТНК за рубежом.

Учитывая сказанное, поэтому все более значимым источником финансирования расходов становится

прирост государственного долга, а текущий дефицит бюджета растет большими темпами, чем на индустриальной стадии роста экономики СЭРВ.

$\text{Расходы бюджета СЭРВ} = f(\downarrow \text{доходы бюджета}; \uparrow \Delta \text{КО СЭРВ})$   
 $max > \text{текущий дефицит}$   
 $\text{госбюджета СЭРВ} > min$  (2.11)

Доходность КО (казначейских обязательств) СЭРВ становится в среднем выше минимальных значений,

$max > \text{доходность КО СЭРВ} > min$  (2.12)

так как предложение КО СЭРВ становится существенным в связи с хроническим (циклически не балансируемым) дефицитом бюджета. При этом величину накопленного госдолга и стоимость его обслуживания еще нельзя считать значимым фактором новых заимствований.

$\text{предложение КО СЭРВ} \rightarrow f$  (текущий дефицит госбюджета СЭРВ) (2.13)  
 $min \leftarrow \text{стоимость обслуживания госдолга прошлых лет} < max$

Спрос на госбумаги СЭРВ поддерживается как остатками золотого запаса, так и в большей степени – высоким кредитным рейтингом СЭРВ в качестве гарантий, растущим сальдо ТСПБ ОМ и сохраняющейся склонностью монетарных властей ОМ к резервированию, а также пока еще не вышедшими из-под контроля монетарных властей спекулятивными тенденциями в НФС (рост доходности в реальном секторе не слишком отстает от роста доходности в финансовом).

$min < \text{золотой запас СЭРВ} < max$   
 $\text{кредитный рейтинг СЭРВ} \rightarrow f$   
 $f$  (накопленный долг в % к ВВП)  
 $max > \text{склонность краткосрочных инвесторов к риску} > min$   
 $\text{доходность КО СЭРВ}_{t-1} > 0$  (2.14)

Величина спроса на официальные долговые обязательства СЭРВ, так же как и величина их предложения, растет, оказывая повышательное воздействие на объем рынка.

$max > \text{спрос на КО СЭРВ} > min$  (2.15)  
 $max > \Delta \text{КО СЭРВ} > min$

В результате в составе валютных резервов (ВР) ОМ появляется растущий, накопленный в виде КО внешний государственный долг СЭРВ, а доля запасов наличной валюты (ВРн) сокращается.

$$\Delta BP = \Delta BPH \downarrow + \Delta KO \text{ СЭРВ} \uparrow \quad (2.16)$$

Внутренняя и внешняя цели монетарной политики в постиндустриальной экономике становятся относительно автономными. Внутренней целью является неинфляционный (т. е. специально не поддерживаемый монетарными рычагами) рост внутреннего товарного рынка, внешней – стабильность условий зарубежных операций ТНК.

Так как значимость экспорта в условиях глобализации вывоза ПИИ снижается, а на внутреннем рынке курсовой фактор незначим, то для национальных производителей, которые становятся транснациональными, фиксированные курсы актуальны только при репатриации потребляемой прибыли. Поскольку интернационализацию производства сопровождает интернализация транзакций в рамках ТНК (в т. ч. и трансфертное ценообразование), то значимость курсового фактора внешнеэкономической деятельности в целом снижается.

То есть США, переходя от Бреттон-Вудской валютной системы (БВС) к Ямайским соглашениям (ЯС), отказываются от стабильных условий торговли в виде фиксированных курсов не случайно: зависимость факторных доходов из-за рубежа от колебаний валютных курсов, ослабляемая к тому же интернализацией, компенсируется относительной независимостью от курсовых колебаний диверсифицированного экспорта. А стабильность мировой торговли, не связанной с США, в условиях постиндустриальной экономики находится за пределами их национальных интересов.

Кроме того, стабильность условий торговли в странах – реципиентах ПИИ дополнительно поддерживается парными геополитическими отношениями: в странах, решавшихся на девальвацию валют, часто менялись политические режимы. СЭРВ, смягчающей свою внутреннюю монетарную политику, удается сохранить условия зарубежных операций ТНК стабильными за счет влияния на монетарную политику стран базирования через специальные бюджетные расходы. То есть монетарная политика получает геополитическую поддержку: монетарные цели достигаются как монетарными, так и немонетарными средствами.

Границы монетарной экспансии – рост внутренней инфляции, которая теперь становится ориентиром всего «остального» мира.

$$\text{Ставка ФРС} \rightarrow f(\text{целевое значение инфляции}) \quad (2.17)$$

Они по-прежнему искусственно расширены сохранением абсорбирования долларов в «остальном мире», но, тем не менее, существуют пределы предложения

на внутреннем товарном рынке (потенциальный ВВП), которые все же сдерживают эмиссию.

На этом этапе темпы внутренней инфляции еще связаны с жесткостью монетарной политики, но ни официальный курс обмена доллара на золото, ни золотые запасы СЭРВ уже с ней не связаны или связаны обратной зависимостью. Монетарная политика, сохраняя международную независимость, приобретенную в рамках БВС, могла бы оказаться под давлением бюджетной политики в условиях сохранения прежней и даже роста нормы потребления в частном секторе, т. е. потерять независимость внутреннюю (так же, как при распаде БВС).

Однако этого позволяют избежать ограничения роста бюджетного дефицита (см. выше) и сохранение у национальной валюты резервного статуса. Бюджетные дефициты, которые все больше финансируются за счет заимствований, которые теоретически должны оказывать давление на внутренний финансовый рынок. Но государственный долг в основной массе является внешним, т. е. деньги в пользу государства изымаются не с собственного, а с зарубежных финансовых рынков. При этом в силу резервного статуса доллара он номинирован в национальной валюте, а благодаря специфическому – даже и не золотому – обеспечению доллара – постоянно рефинансируется. Это позволяет не только сохранить финансовую стабильность, но и – через экспорт РВ и, как следствие, низкие внутренние ставки – создать монетарные стимулы экономического роста. В итоге монетарная политика гораздо в большей степени, чем в условиях БВС, самостоятельна и может быть подчинена целям внутренней макроэкономической стабилизации.

Смягчение монетарной политики сопровождается смягчением контроля потока капиталов. 29 января 1974 г. в США прекратила действие Программа добровольного ограничения зарубежного кредитования, которая была выдвинута в начале 1965 г. Советом управляющих Федеральной резервной системы (ФРС). Эта программа, ставшая составной частью общих мероприятий правительства по стабилизации платежного баланса США путем сокращения оттока капиталов, содержала призыв к банкам и небанковским учреждениям США сократить предоставление займов иностранцам, а также свои инвестиции в иностранных государствах, за исключением Канады. В 1978–1986 гг. в США постепенно были отменены ограничения на выплату процентов по депозитно-ссудным операциям и введены проценты по вкладам до востребования. С конца 1981 г. в США также была создана система международных банковских зон с льготным режимом, где иностранные банки были также освобождены от соблюдения действующих в США требований по созданию обязательных резервов. После принятия

закона о международных банковских операциях в 1978 г. иностранным банкам было дано право открывать в США так называемые корпорации Эджа (для банков США такие корпорации можно было создавать в соответствии с Законом Эджа от 1919 г.). Эти корпорации имеют право осуществлять паевые вложения в иностранные банки и финансовые компании, а также в компании, предоставляющие услуги по финансированию и банковские услуги. В 1979 г. Совет управляющих ФРС установил новые правила, касающиеся открытия зарубежных отделений банков – членов ФРС, организации и деятельности корпораций, создаваемых в соответствии с Законом Эджа, и осуществления капиталовложений за границей со стороны банков – членов ФРС, компаний, имеющих банки, и корпораций, созданных по Закону Эджа. В 1981 г. был отменен 30 %-ный налог на доходы по облигациям, выпущенным в США и принадлежащим нерезидентам<sup>9</sup>.

$$\min < \text{контроль потока капиталов} < \max \quad (2.18)$$

В результате прирост внутреннего кредита испытывает повышательное влияние со стороны склонности к рискам в СКБ, которая начинает расти вследствие либерализации рынка капиталов, однако все же ограничен внутренним монетарным якорем.

$$\min < \text{прирост внутреннего кредита} < \max \quad (2.19)$$

#### **ЗАРУБЕЖНЫЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ СЭРВ И ОТНОШЕНИЯ С РЕЦИПИЕНТАМИ ИНВЕСТИЦИЙ**

В неспецифической части спроса на РВ становятся существенными ПИИ ОМ в СЭРВ, обусловленные ростом финансовых ресурсов ОМ в связи с улучшением ТСПБ ОМ, однако рост недолговых обязательств СЭРВ нивелируется более быстрым ростом зарубежных ПИИ СЭРВ. Поэтому снижение доли СЭРВ в мировом экспорте и соответствующее относительное сокращение спроса на РВ сопровождаются также снижением неспецифического внешнего спроса на резервную валюту (ВСПВн) вследствие чистого вывода производственного капитала СЭРВ за рубеж.

$$\text{ВСПВн} \rightarrow f(\text{прирост недолговых обязательств СЭРВ}; \text{ факторные доходы СЭРВ из-за рубежа}) \quad (2.20)$$

Единственным фактором ВСПВн, действующим в сторону его повышения, является рост чистых факторных доходов из-за рубежа (конвертация вывозимых зарубежных прибылей ТНК СЭРВ в РВ из национальных). Однако действие этого фактора слабее, чем названных понижающих, поэтому в результате ВСПВн снижается

вследствие снижения ТКСП СЭРВ и одновременного роста технологических НКП ОМ.

$$\max > \text{ВСПВн} > \min \quad (2.21)$$

Составляющие специфического внешнего спроса на резервную валюту (ВСПВс) растут в сравнении с индустриальной стадией экономического развития СЭРВ.

$$\max > \text{ВСПВс} > \min \quad (2.22)$$

Объем международных расчетов в РВ, не связанных с внешней торговлей СЭРВ (ТОМ), увеличивается с ростом экспортного потенциала ОМ, в т. ч. за счет операций филиалов ТНК СЭРВ за рубежом (повышающий ТОМ фактор). Отказ от БВС создал условия для международных расчетов в национальных валютах (прежде всего, в Европе и Японии) (понижающий фактор).

**Объем международных расчетов в РВ, не связанных с внешней торговлей СЭРВ (ТОМ), увеличивается с ростом экспортного потенциала ОМ, в т. ч. за счет операций филиалов ТНК СЭРВ за рубежом (повышающий ТОМ фактор). Отказ от БВС создал условия для международных расчетов в национальных валютах (прежде всего, в Европе и Японии).**

Тем не менее, сохранение РВ, не обеспеченной золотом, но остающейся наиболее надежной в глазах плательщиков и получателей, в качестве основной валюты международных расчетов, в итоге позволяет показателю расти в сравнении со стадией индустриального экономического роста СЭРВ.

$$\text{ТОМ} = f(\downarrow \text{МВС}; \uparrow \text{доля ОМ в мировой торговле}) \quad \text{МВС} = \text{ЯС} \\ \max > \text{ТОМ} > \min \quad (2.23)$$

Спрос СЭРВ на импорт испытывает действие разнонаправленных факторов. С одной стороны, фактор экспортной выручки как источника (и ограничителя) расходов СЭРВ на импорт становится менее значимым, а роль внешнего долга, наоборот, возрастает.

Причинами становятся, во-первых, перенос за рубеж трудоемких (и быстрорастущих) звеньев индустриальных цепочек ценности, во-вторых, замедление

<sup>9</sup> <http://ecouniver.com/762-fenomen-finansovoj-globalizacii.html>

роста хорошо диверсифицированного высокотехнологичного товарного экспорта, который теперь доминирует в вывозе СЭРВ, и, в-третьих, снятие ограничений на монетизацию госдолга в условиях отказа от золотого обеспечения РВ.

С другой стороны, спрос СЭРВ на импорт ограничен географической диверсификацией поставщиков, не позволяющей объему госдолга вступить в бесконечную циклическую связь с объемом экспорта страны – основного поставщика СЭРВ, и, следовательно, с объемом импорта самой СЭРВ. Кроме того (а отчасти и благодаря этому), объемы эмиссии, внутренний кредит, а следовательно, потребление и импорт ограничены политикой монетарных властей, руководствующихся заданными темпами внутренней инфляции.

$$\begin{aligned} \text{спрос СЭРВ на импорт} &\rightarrow f \\ (\text{прирост внешнего долга СЭРВ}) & \\ \text{max} > \text{спрос СЭРВ на импорт} > \text{min} & \end{aligned} \quad (2.24)$$

Отход от всеобщих фиксированных курсов означает, что фактор БВС перестает определять склонность к резервированию, а фактор конъюнктурной устойчивости сальдо ТСПБ ОМ ослабляется заменой импорта товаров и услуг ввозом ПИИ, т. е. ростом ВВП ОМ.

Однако одновременно с инвестиционной экспансией СЭРВ в ОМ возникает геополитический фактор периферийных валютных режимов – двусторонние отношения СЭРВ со странами-реципиентами их ПИИ. Отказ от фиксированных курсов и приобретение монетарной политикой ОМ формальной самостоятельности при переходе от фиксированных курсов к плавающим для большинства национальных экономик обострил проблему реальной независимости и профессионализма монетарных властей.

Поэтому плавающие курсы не стали повсеместными, а во многих странах ОМ, несмотря на отказ от золотого содержания доллара, применяются различные формы привязки к нему. В целом же предположительно склонность к резервированию снижается по сравнению с периодом доминирования технологических НКП СЭРВ.

$$\begin{aligned} \text{склонность монетарных властей ОМ к резервированию} \\ \text{экспортной выручки в ВР} \rightarrow f (\text{уровень развития} \\ \text{НФС ОМ; геополитика 1}) & \\ \text{геополитика 1} = \text{двусторонние отношения СЭРВ} \\ \text{со странами – реципиентами ПИИ ТНК СЭРВ} & \end{aligned} \quad (2.25)$$

Сокращение разрыва в уровнях развития НФС СЭРВ и ОМ в результате как собственных источников роста ОМ, так и полученных вместе с зарубежными ПИИ СЭРВ оказывает понижающее воздействие на ДПВА.

Отказ от БВС тем не менее может порождать спекулятивные тенденции на национальных валютных рынках, что дает обратный эффект; в сторону повышения действует на прочие (неофициальные) валютные активы (ДПВА) и сохранение контроля за финансовыми потоками со стороны монетарных властей. В результате предположительно переход СЭРВ к инновационным НКП сопровождается ростом ДПВА ОМ.

$$\text{max} > \text{ДПВА} > \text{min} \quad (2.26)$$

Исходя из сказанного выше, можно сделать вывод, что внешний спрос на РВ в операционной своей составляющей стабилизируется (снижение торговли СЭРВ частично компенсируется ростом торговли ОМ, не связанной с торговлей СЭРВ), а расти начинает составляющая, связанная с ролью РВ как актива. При этом как движение международных обязательств СЭРВ, так и движение международных активов ОМ становятся относительно автономными от движения текущих операций, т. е. появляется устойчивый спекулятивный спрос на РВ.

$$\text{ВСПВ} = \text{ВСПВн} \downarrow + \text{ВСПВс} \uparrow \quad (2.27)$$

Обеспечением резервной валюты в постиндустриальной мировой экономике служат разрыв в уровнях развития НТР СЭРВ и ОМ по фактору предложения (положительная чистая инвестиционная позиция СЭРВ по ПИИ), международные договоренности и новые правила МВФ, пришедшие на смену БВС, и двусторонние отношения между СЭРВ и странами-реципиентами ее зарубежных ПИИ.

Растущие в условиях доминирования инновационных НКП чистые вложения СЭРВ за рубежом действительно создают выгоды для стран приложения, отстающих от СЭРВ по производственному потенциалу и уровню предложения на внутреннем товарном рынке. Данный внутренний источник роста ОМ создан конвертацией РВ в национальные активы, генерирует денежный поток, часть которого обратно конвертируется в доллары (вывозимые прибыли).

Однако производственные активы СЭРВ за рубежом, в отличие от золотого запаса СЭРВ, не обладают абсолютной мировой ликвидностью; территория хождения РВ все же шире территории приложения американских капиталов. То есть доминирующий актив международной инвестиционной позиции (МИП) СЭРВ в рамках доминирования инновационных НКП перестает быть универсальным обеспечением РВ.

В результате получается, что СЭРВ жертвует реальной стоимостью ВРн, сосредоточенных в ОМ (и универсальным, глобальным обеспечением РВ), ради сохране-

ния условий генерации денежного потока в регионах вывоза ПИИ и поддержки локального (в форме вывезенного в эти регионы производственного капитала) ее обеспечения.

Универсальное золото в международной валютной системе заменяется неуниверсальным зарубежным капиталом СЭРВ, фигурирующим в ее МИП, и новыми правилами МВФ – универсальными, но невещественными, нематериальными активами, которые, естественно, напрямую в МИП не отражаются, но реальную роль в управлении мировой валютой играют.

Ямайские соглашения, пришедшие на смену БВС, предусматривали возможность использования как плавающих, так и фиксированных валютных курсов по усмотрению монетарных властей. Была отменена официальная цена золота, а МВФ получил полномочия по надзору за развитием мировой валютной системы, в частности, была введен запрет на манипулирование валютным курсом или современной валютной системой в целях уклонения от регулирования; страны были обязаны проводить валютные интервенции в случае дестабилизации ситуации в НФС и учитывать в национальной политике интересы стран-партнеров, в особенности тех, чьи валюты используются во время интервенций. Имея в виду цели монетарной политики СЭРВ (см. выше), можно увидеть в большинстве правил ЯС их воплощение, поэтому в определенной мере – хотя и в меньшей, чем в случае БВС, – эти правила также служат обеспечением СЭРВ в условиях постиндустриальной экономики.

Наконец, невещественным активом, обеспечивающим РВ на данном этапе развития СЭРВ, служит система многочисленных двусторонних договоренностей СЭРВ с партнерами по внешнеэкономической деятельности. В частности, страны-реципиенты ПИИ СЭРВ получают внутренний источник экономического роста и внутреннее (экспортный потенциал, см. выше) обеспечение собственной валюты, т. е. определенную независимость от ВР. Но при этом сразу пополняет число стран, находящихся в зоне интересов СЭРВ – и названных двусторонних договоренностей, поддерживающих РВ. В критической ситуации (негативные политические или военные факторы инвестиционного климата) и размер вывозимых прибылей, и угроза вывода инвестиций могут быть объектом торга или конфликта между страной-эмитентом РВ и страной-реципиентом ее ПИИ.

\*\*\*

В ходе мирового финансового кризиса ослаб «однополярный» экономический мир, но формирование «многополярного» займет долгое время и будет сложным, поскольку фундаментальные разрывы в экономическом

развитии между страной-эмитентом резервной валюты и остальным миром хотя и эволюционировали, но сохранились. Дальнейшее изучение фундаментальных факторов мировой валютной системы, как нам представляется, будет весьма актуальным направлением в экономической науке во втором десятилетии ХХ века.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гельвановский М. И., Рожков К. Л., Скрябина Н. И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения. Поиск методологической адекватности / Под. общей ред. д-ра экон. наук, проф. М. И. Гельвановского. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2009. – 383 с.
2. Кузьмин Д. В. Модели интеграции и антициклическая политика ведущих экономик в условиях мирового кризиса. М.: Изд-во «Восток-Запад», 2009, С. 17–45.
3. Кузьмин Д. В. Национальная конкурентоспособность, глобальная нестабильность и макроэкономическое равновесие. – М.: Изд-во «Восток-Запад», 2010. – С. 92–111.
4. Кузьмин Д. В. Однополярная мировая экономика: реакция «остального мира» на кризис // Микроэкономика. 2009. № 7. С. 12–17.
5. Кузьмин Д. В. Парадоксы однополярной мировой экономики // МЭМО. 2009. № 10. С. 389–393.
6. Кузьмин Д. В. Факторы устойчивости однополярной мировой экономики // Вестник Московского университета МВД России. 2009. № 9. С. 67–71
7. Черников Д. А. Советская экономика: стадийный перелом. // Экономические науки, 1991, № 9.
8. Черников Д. А. Темпы и пропорции экономического роста. – М.: Экономика, 1982. – 223 с.
9. Krugman P. R. Intraindustry Specialization and the Gains from Trade // Journal of Political Economics. 1979. № 11. P. 531–551.
10. Porter M. Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index // The Global Competitiveness Report, 2003–2004. – Oxford University Press, 2004.
11. Porter M. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. – New York: The Free Press, 1985 (2nd ed.) – New York: Free Press, 1998. – 592 p.
12. Rostow W. W. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto. – Cambridge: Cambridge University Press, 1960.
13. Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle // Quarterly Journal of Economics. 1966. May.
14. <http://ecouniver.com/762-fenomen-finansovoj-globalizacii.html>
15. [www.market/pages.ru/mfr/12.html](http://www.market/pages.ru/mfr/12.html)

# ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ

Иванова С. В., к. э. н., доцент, профессор кафедры мировой экономики РЭУ им. Г. В. Плеханова,  
ivanova.svetlana@yandex.com

**Аннотация:** Процесс транснационализации мировых рынков молока и молочной продукции неоднороден. Компаративный анализ позволил выявить особенности функционирования компаний «Нестле» и «Фонтерра».

**Ключевые слова:** транснационализация, «молочные» ТНК, стратегии компании, формы собственности, структура управления, молочные продукты, глобальные компании-партнеры, концепции взаимодействия, продуктовая и экономическая диверсификация.

## TRANSNATIONAL COMPANIES DAIRY INDUSTRY: COMPARATIVE ANALYSIS

**Abstract:** The transnationalization of the world markets for milk and milk products is mixed. Comparative analysis of the companies identified particular «Nestle» and «Fonterra».

**Keywords:** transnationalization, «dairy» TNCs, company strategy, ownership, management structure, dairy products, global partners, the concept of interaction, product and economic diversification.

Во второй половине 20 века доминирующими игроками мирового рынка продовольствия становятся транснациональные компании (ТНК). Рынок молока и молочных продуктов не является исключением. В десятку крупнейших «молочных» ТНК входят шесть европейских компаний, три сформировались в США, одна японская и одна новозеландская компании. Используя методы компаративного анализа, выявим специфику функционирования компаний «Нестле» и «Фонтерра».

Компания «Нестле» – лидер рейтинга «молочных» ТНК – была основана в 1866 году швейцарским химиком Генри Нестле. Он разработал первую в мире детскую смесь – заменитель грудного молока. Новый продукт получил название «Farine Lacte Henry Nestle» (Молочная Мука Нестле) и вызвал большой интерес у покупателей.

Вся дальнейшая стратегия компании направлена на рыночное продвижение именно новых продуктов через сделки слияния и поглощения с компаниями, имеющими такой инновационный продукт. Так, в конце 19 века в линейку продуктов «Нестле» входят недавно изобретенные сгущенка (Англо-швейцарская компания по производству сгущенного молока) и молочный шоколад (компания Даниэла Питера), растворимые супы и бульонные кубики (фирма «Магги и К»).

По данным на 2010 г. в группе «Нестле» работают более 280000 человек, ей принадлежат 449 фабрик и про-

мышленных предприятий в 83 странах. Наибольшее количество дочерних компаний находится во Франции – 32, США – 29, Швейцарии – 24, Китае – 20, Мексике – 13, Бразилии – 12. В России находится восемь компаний «Нестле», включающих в себя 14 предприятий.

Общая структура управления этой глобальной корпорацией сочетает в себе функциональный, продуктовый и региональный подходы. Региональные подразделения имеют значительную самостоятельность в принятии оперативных решений в рамках общей стратегии развития «Нестле». С юридической точки зрения «Группа Нестле» является акционерным обществом – Nestle S. A. В соответствии с уставом основной ее целью является получение «долгосрочных выгод для акционеров» и других участников бизнес-процесса. Материнская компания, как правило, владеет 100 % акций дочерней компании, расположенной в другой стране.

Группа молочных продуктов, на которую приходится около 25 % всех продаж компании, представлена в основном восстановленным, обогащенным витаминами и микроэлементами молоком («la Laitiere»); сгущенным молоком («Carnation»); кофе-мате («Coffee mate»); быстрорастворимым сухим цельным молоком с витаминами А и Д («Nido»). Кроме того, сухое молоко добавляется в детское питание и некоторые другие продукты.

Особый акцент делается на создании и внедрении «параллельных» инноваций: в технологии, продукты

и бизнес-модели. Для разработки персонализированных продуктов питания группа создает две новые научно-исследовательские организации. С 1 января 2011 года начала действовать «Nestlé Health Science». Основной фокус исследований будет направлен на создание продуктов питания, осуществляющих профилактику и поддержание здоровья при различных заболеваниях.

«Молочное» направление бизнеса «Нестле» опирается на сырьевую базу страны-реципиента. Компания заинтересована в устойчивом росте сельского хозяйства и в развитии сельских территорий. В этом контексте «Нестле» как участник объединения 17 глобальных компаний-партнеров<sup>1</sup> – «Новые перспективы сельского хозяйства – 'New Vision for Agriculture' – предложила на встрече Всемирного экономического форума в Давосе (февраль 2011 г.) новую «дорожную карту» для всех заинтересованных сторон ('Roadmap for Stakeholders'). В ней установлен ряд приоритетных мероприятий и инновационных моделей для сотрудничества между частным бизнесом, государством, международными и местными организациями, фермерами, направленными на реализацию потенциала сельского хозяйства в развивающихся странах зоны Азии, Океании, Африки и Ближнего Востока.

В странах размещения «Нестле» реализует районную модель сбора молока, основы которой были разработаны еще в 1870 году. Она включает в себя: создание Центров сбора молока, обеспечивающих контроль качества и безопасности молока, его охлаждение и взвешивание на электронных весах; оплату молока; бесплатную техническую и ветеринарную поддержку молочного животноводства; обеспечение транспортом и инфраструктурными сетями; выдачу фермерам микрозаймов (в год около 25 млн долларов США); своевременную оплату за каждую поставку молока. Отдельно разработана программа профессиональной подготовки для женщин. В результате на северо-востоке Китая в провинции Хэйлунцзян 24 тысячи фермеров поставляют свежее молоко в 78 Центров сбора молока.

Представляет интерес поиски концепций взаимодействия «Нестле» как глобальной компании с социумом разных стран-реципиентов ее инвестиций. Консалтинговая компания FSG при участии известных ученых Майкла Портера и Марка Крамера разработала для «Нестле» Концепцию создания общих ценностей. В соответствии с Концепцией социальные блага и гарантии рассматриваются как часть общей политики компании, направленной на обеспечение ее конкурентоспособности в перспективе.

Идеологические поиски «Нестле» указывают на то, что технологии и масштабы производства ТНК предполагают создание адекватной социально-экономической среды на сельских территориях развивающихся стран – источниках дешевого сырья. Компания имеет в виду не только узко коммерческую цель: проникновение и закрепление на территории другого государства, но и идейный мотив – доказать, что ее бизнес является источником благосостояния всего общества.

Меры «Нестле» по взаимодействию с фермерами Латинской Америки, безусловно, привели к положительным сдвигам в эффективности агропроизводства и в качестве рабочей силы. Наблюдается снижение уровня бедности, создание первоначальной инфраструктуры. Однако, нельзя не видеть, что одновременно с этим происходит устойчивая монополизация рынка закупок сы-

**Компания «Нестле» – лидер рейтинга «молочных» ТНК – была основана в 1866 году швейцарским химиком Генри Нестле. Он разработал первую в мире детскую смесь – заменитель грудного молока. Новый продукт получил название «Farine Lacte Henry Nestle» (Молочная Мука Нестле) и вызвал большой интерес у покупателей.**

рья и продовольственного рынка в целом. Минимальное стимулирование развития сельских территорий с очень низкого «старта» идет параллельно с усилением интенсификации труда фермеров. При этом потенциал развития региона, уровень благосостояния фермера ограничен потребностями ТНК и в принципе не может быть приближен к уровню экономически развитых стран.

Особенностью новозеландской транснациональной компании «Фонтерра» («Fonterra Co-operative Group Ltd») является ее чисто молочная специализация и юридический статус. Ее собственником является вертикально интегрированный кооператив, включающий в себя 10,5 тысяч новозеландских фермеров – пайщиков. Пайщики несут ответственность по обязательствам фирмы в пределах паевого капитала (limited, сокр. Ltd. – ограниченный). Кроме того, в компании трудятся несколько тысяч наемных работников, которые не являются членами кооператива.

<sup>1</sup> Archer Daniels Midland, BASF, Bunge Limited, Cargill, The Coca-Cola Company, DuPont, General Mills, Kraft Foods, Metro AG, Monsanto Company, Nestlé, PepsiCo, SABMiller, Syngenta, Unilever, Wal-Mart Stores Inc., and Yara International.

Исторически кооперативы возникли как способ преодоления разрыва в рыночных возможностях между крупными капиталистическими структурами и мелкой разрозненной массой фермеров. «Фонтерра» является редким примером кооператива транснационального масштаба.

В версии «Фонтерры» кооператив – это бизнес, который принадлежит и контролируется людьми, которые пользуются его услугами. Члены кооператива в равной степени участвуют в доходах бизнеса. Такая организационная форма создает доверительные отношения между участниками производственно-сбытового процесса по всей продовольственной цепочке. Каждый член кооператива может проголосовать за лидера (один член – один голос). Фермеры снабжают молокоперерабатывающие предприятия молоком и участвуют в доходах через выплаты. Заводы компании располагаются как в Новой Зеландии, так и в странах с растущими рынками, где используется сырое молоко местного производства, но отвечающее требованиям компании. Глобальные цепочки «Фонтерры» охватывают 140 стран мира. Компания является ведущим мировым экспортером молочной продукции. На нее приходится треть международной торговли молочными продуктами.

Компания «Фонтерра» возникла в 2001 году в результате объединения двух крупнейших молочных кооперативов «New Zealand Dairy Group» и «Kiwi Co-operative Dairies» с «New Zealand Dairy Board» («Новозеландский

**Компания «Фонтерра» возникла в 2001 году в результате объединения двух крупнейших молочных кооперативов «New Zealand Dairy Group» и «Kiwi Co-operative Dairies» с «New Zealand Dairy Board» («Новозеландский молочный совет»). Последний занимался маркетинговыми услугами и являлся агентом по экспорту для всех кооперативов.**

молочный совет»). Последний занимался маркетинговыми услугами и являлся агентом по экспорту для всех кооперативов. Это слияние было поддержано правительством при одновременном законодательном дерегулировании молочной промышленности с целью развития внутренней конкуренции. В настоящее время «Фонтерра», производя около 14 млрд литров молока в год, доминирует на внутреннем рынке молочной продукции Новой Зеландии и является практически единственным

экспортером этой продукции в другие страны (95 % совокупного экспорта молочных продуктов страны).

С 1886 года торговая марка «Анкор» («Якорь») ассоциируется с новозеландским сливочным маслом. Этот бренд активно присутствует на рынках Новой Зеландии, Австралии, Филиппинах, Малайзии, Сингапуре, на Ближнем Востоке и в России. Под этим знаком компания выпускает не только масло, но и молоко, сыры, йогурты, детское питание. Качество продукта и его новые разновидности поддерживает специальный институт – «Anchor Institute».

«Фонтерра» включает в свой состав 43 компании, которые вовлечены в производство, переработку, хранение, реализацию молока и молочной продукции кооператива. 29-ть из них являются дочерними и на 100 % принадлежат «Фонтерре». Десять таких компаний расположены в Новой Зеландии, остальные за рубежом.

Управление компанией осуществляется посредством Совета директоров, Исполнительного комитета и Совета пайщиков (Share holders`s Council). Совет акционеров (пайщиков) представляет интересы членов кооператива (фермеров), которые являются собственниками компании. Фермеры делегируют от каждого из 35-ти административных районов страны по одному советнику в Совет. Основная функция Совета: осуществлять мониторинг исполнения воли фермеров, в том числе путем контроля деятельности Совета директоров.

Доход «Фонтерры» в основном складывается из выручки от экспорта молочной продукции и ингредиентов, произведенных в Новой Зеландии и бизнес-деятельности размещенных в других странах производств. В качестве дополнительного источника ресурсов используются банковские займы, коммерческие бумаги и облигации (retail bonds).

В связи с географическим расширением деятельности «Фонтерры» и нехваткой средств, в 2007 г. Совет директоров объявил о начале консультаций относительно вариантов реструктуризации капитала «Фонтерры». Предложение о передаче ряда бизнес-операций в компании, прошедшие листинг на Новозеландской фондовой бирже, с сохранением у кооператива контрольного пакета акций вызвало оппозицию со стороны фермеров и правительства. Возникли опасения, что речь идет об изменении правовой формы компании: превращения кооператива в акционерное общество (demutualization).

В 2009 г. Совет директоров объявил о трех этапах обновления структуры капитала компании. В рамках этого подхода компания отказывается от проведения IPO и сохраняет 100 %-ый контроль со стороны кооператива. В дореформенной структуре капитала фермеры имели доли в капитале в соответствии с объемом производства молока. Кооперативная доля исчислялась



исходя из стоимости одного кг сухого молока<sup>2</sup> (1 KgMS). «Фонтерра» столкнулась с риском потери значительной части уставного капитала за счет погашения долей в период спада производства и роста цен на молоко.

Первые два шага изменения структуры капитала получили хорошую поддержку от пайщиков на годовом собрании «Fonterra» в ноябре 2009 года. Первый шаг – укрепление структуры участия – позволил фермерам владеть паями выше уровня их годового производства молока – до 120 %, т.е. 1,2 доли на 1 кг сухого молока (KgMS). Это будет стимулировать фермеров удерживать у себя доли даже при падении производства молока. Второй шаг – ограничение стоимости пая. Способ оценки пая «Фонтерры» будет скорректирован с учетом того, что только фермеры имеют долю собственности. Третий шаг – «Торговля среди фермеров» – означает, что кооператив больше не будет выкупать паи. Вместо этого фермеры будут торговать паями между собой, используя рыночные цены.

По замыслу топ-менеджеров в итоге, «Фонтерра» будет иметь средства для инвестиций в долгосрочные проекты, не опасаясь, что часть капитала компании потребуются на погашение долей фермеров. В случае поддержки новой системы фермерами (не менее 75 % голосов) она может вступить в силу в конце 2011 года.

Компаративный анализ двух транснациональных компаний «Нестле» и «Фонтерра» позволил сделать ряд интересных выводов. Кооперативная, более демократичная относительно акционерного общества, форма организации производства имеет значительный потенциал интернализации. При этом преимущественной ее формой является внешняя торговля. Так, на компанию «Фонтерра» приходится около трети мировой торговли сухим молоком и сливочным маслом. Интернализация производства – создание производств в других странах – требует значительных вложений. Кооперативная форма собственности в силу своей экономической природы (объединение людей, а не капиталов) имеет значительные ограничения по масштабам и географической диверсификации прямых иностранных инвестиций. Для преодоления нехватки финансовых ресурсов «Фонтерра» (в лице управляющих) пытается изменить структуру паевого капитала, использует возможности фондового рынка. На наш взгляд, торговля паями внутри кооператива может привести к усилению расслоения среди фермеров и нарушению базовых принципов сотрудничества. То есть попытки адаптации кооператива к требованиям транснационализации приводит к созданию новых гибридных форм собственности.

Форма присутствия кооперативной ТНК в странах-реципиентах связана с уровнем их социально-

экономического развития и, в особенности, с уровнем развития кооперативной формы производства и сбыта молока. В США «Фонтерра» создает совместное предприятие (кооператив), сохраняя особенности этой формы собственности. В Латинской Америке, напротив, «Фонтерра» создает СП с «Нестле» (акционерное общество), осуществляя закупки молока у местных крестьян по принципу контрактации. В Европе, охваченной сетью национальных молочных кооперативов, обеспечивающих внутренние потребности ЕС, у «Фонтерры» нет производственных мощностей. На географически отдаленных территориях создаются именно совместные предприятия. В Австралии, напротив, «Фонтерра» владеет капиталом предприятия на 100 %.

Относительно «Нестле» «Фонтерра» имеет значительно меньшую продуктовую диверсификацию производимых молочных продуктов и меньшее число мировых брендов. Это, прежде всего, связано с нехваткой средств на научные исследования и продвижение новых продуктов. При этом продукция «Фонтерры» имеет

***С 1886 года торговая марка «Анкор» («Якорь») ассоциируется с новозеландским сливочным маслом. Этот бренд активно присутствует на рынках Новой Зеландии, Австралии, Филиппинах, Малайзии, Сингапуре, на Ближнем Востоке и в России. Под этим знаком компания выпускает не только масло, но и молоко, сыры, йогурты, детское питание.***

более натуральный природный характер. Это относится в первую очередь к сливочному маслу и сырам. Базой их производства является дешевое и качественное сырое молоко фермеров Новой Зеландии и Австралии.

#### ЛИТЕРАТУРА:

Иванова С. В. Транснационализация молочного подкомплекса России. – М., 2011

Иванова С. В. Транснационализация мирового аграрного рынка/Тезисы доклада на 18-х Международных Плехановских чтениях. – М.: РЭА им. Г. В. Плеханова, 2005

Иванова С. В. Транснациональные компании в агропродовольственном комплексе мировой экономики и России// Вестник РЭА им. Г. В. Плеханова, № 3, 2010  
World Development Indicators database. World Bank, 2011

<sup>2</sup> milk solids

# ИНВЕСТИЦИИ В НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ КАК ЭЛЕМЕНТ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ЗНАНИЙ ЗАРУБЕЖНЫХ ТНК

Лобань Дарья Андреевна

аспирантка экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова  
darialmsu@yahoo.com

**Аннотация:** В статье кратко рассмотрены основные теории развития общества, представлена инновационная стратегия знаний (экономика, общество и инфраструктура знаний), приведена новая в современной литературе трехмерная модель транснациональных корпораций, рассмотрены инвестиции в нематериальные активы как элемент внешней среды знаний современных зарубежных ТНК.

**Ключевые слова:** транснациональные корпорации, знания, нематериальные активы, инвестиции, экономика знаний, общество знаний, инфраструктура знаний, рыночная стоимость ТНК

## INVESTMENTS IN INTANGIBLE ASSETS AS PART OF THE ENVIRONMENT KNOWLEDGE OF FOREIGN TNCs

**Annotation:** The theories of the society development, Innovation Knowledge Strategy (knowledge – based economics, knowledge – based society and knowledge – based infrastructure) are described. A new for modern literature three – dimensional model of transnational corporation is presented, investment in intangible assets as an element of the external knowledge field of modern transnational corporations are eliminated.

**Key words:** transnational corporations, knowledge, intangible assets, investment, knowledge – based economy, knowledge – based society, knowledge – based infrastructure, market value of modern transnational corporations

В настоящее время одним из основных конкурентных преимуществ транснациональных корпораций все в большей степени становятся нематериальные активы. Как писал Адам Смит еще в 1776 году в своей работе «An Inquiry into the Nature and the Causes of the Wealth of Nations», «нематериальные активы – двигатель капиталистической экономики»<sup>1</sup>.

В настоящее время существует несколько теорий развития общества:

- теория постиндустриального общества,
  - теория информационной экономики,
  - теория экономики, основанной на знаниях.
- Кратко остановимся на каждой из них.

Основоположником *теории постиндустриального общества* по праву считается американский ученый Д. Белл, опубликовавший в 1973 г. работу «Грядущее постиндустриальное общество»<sup>2</sup>.

Д. Белл отмечает, что на смену трудовой теории стоимости приходит «теория стоимости, основанной на знани-

ях». Важнейшим признаком постиндустриального общества Белл называет вступление человечества в информационную эру, которая базируется не на процессах механической техники, а на «интеллектуальной технологии».

В рамках *концепции информационной экономики*<sup>3</sup> классиком данной теории считают бразильского ученого М. Кастельса, который изучал данную проблематику<sup>4</sup>. По его мнению, современная экономика – интеграция информации и глобализации.

Пионером «*индустрии знаний*» называют профессора Принстонского университета Ф. Махлупа, создавшего труды «Производство и распространение знаний в США»<sup>5</sup>. Кратко рассмотрим далее экономику, основанную на знаниях, как элемент внешней среды транснациональных корпораций.

### ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ЗНАНИЙ

В современной научной литературе, посвященной вопросам ТНК принято выделять три основных составля-

<sup>1</sup> Smith Adam An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations [Книга]. – London: Methuen and Co., 1904.

<sup>2</sup> Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. [Книга]. – Москва: [б. н.], 2004. – стр. IX, LIV, CLIX.

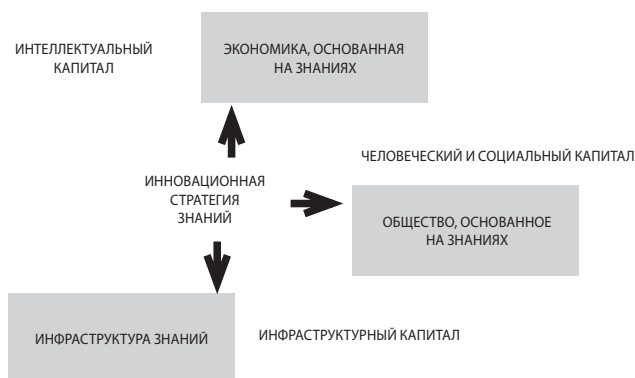
<sup>3</sup> Следует отметить, что этот термин введен в экономическую науку в 1976 г. М. Поратом (Стандфорд).

<sup>4</sup> Кастельс Б. М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура. [Книга]/ред. О. И. Шкаратан. – Москва: [б. н.], 2000.

<sup>5</sup> Machlup F. The economic of Information and Human Capital [Книга]. – [б. м.]: Princeton University Press, 1984.

щих внешней среды ТНК, а именно: экономику, основанную на знаниях (knowledge – based economy), общество, основанное на знаниях (knowledge – based society) и инфраструктуру знаний (knowledge-based infrastructure) (см. рис. 1.). Ключевые показатели эффективности данных компонентов будут представлены далее в табл. 1.

Рис. 1. Инновационная стратегия знаний®



**Источник:** Amidon Rogers Debra M. The Triple Knowledge Lens IC Magazine [Журнал] // IC Magazine. – Spring 2006.

В современном мире на повестку дня выходят вопросы и принципы построения экономики и общества, основанных на знаниях. Основные постулаты концепции общества, основанного на знаниях, были провозглашены в известном докладе UNESCO «На пути к обществу, основанному на знаниях» (Towards Knowledge Society), подготовленном известными специалистами в области экономики, социологии, социальной философии (Мануэль Кастеллс, Жак Деррида, Юлия Крыстева, Пьер Рикер, Алэн Турен и др.). Предложенная авторами концепция является развитием подходов Роберта Хатчинса (1968), Тростена Хусена (1974) к изучению «обучающегося общества». В таких обществах доминирующую роль начинает играть человеческий и социальный капитал.

Табл. 1. Индикаторы развития экономики, общества и инфраструктуры знаний

Ключевые показатели эффективности (Key Performance Indicators)					
Экономика знаний		Общество знаний		Инфраструктура знаний	
Индекс богатства в интеллектуальном капитале (WICI) (WICI) = (WHCI+WRCI+WSCI)					
	Индекс богатства в человеческом капитале (WHCI)		Индекс богатства в капитале взаимоотношений (WRCI)		Индекс богатства в структурном капитале (WSCI)
	Индекс силы экономики знаний (KBESI)		Индекс мотивация населения в области знаний (PKMI)		Индекс технологий, основанных на знаниях (KETI)
	Индекс зрелости рынков знаний (KMMI)		Индекс склонности к креативности (CAI)		Индекс экологии знаний (KEI)
	Индекс инноваций, основанных на знаниях (KBVII)		Индекс инноваций во взаимодействиях стейкхолдеров по поводу знаний (KSIII)		Индекс инноваций в принципах, политике, практике и процессах (PPPPII)

**Источник:** Amidon Debra M. и Davis Bryan Elliot The Triple Knowledge Lens: Intangible Performance for Knowledge Innovation Zones [Журнал] // IC Magazine. – Spring 2006.

Термин «инфраструктура» происходит от лат. *infra* (это переводится как «под» и «структура»). В научной литературе по *инфраструктуре экономики знаний* часто выделяют производственную и финансовую инфраструктуру, в рамках вышеупомянутой модели ее главным компонентом является инфраструктурный капитал.

*Экономика, основанная на знаниях, или экономика знаний* – это экономика, которая создает, распространяет и использует знания для обеспечения своего роста и конкурентоспособности. Главное в экономике, основанной на знаниях – не столько создать новое знание, сколько использовать его продуктивно. В связи с этим возрастает значение обучения и образования, ключевую роль начинает играть интеллектуальный капитал.

### СОВРЕМЕННЫЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

В обобщенном виде каждая современная транснациональная корпорация может быть условно представлена в определенной точке социо – экономического пространства (см. рис. 2.) в трехмерном измерении, где по осям координат расположены агрегированные показатели соответственно экономики, основанной на знаниях, общества, основанного на знаниях, и инфраструктуры знаний.

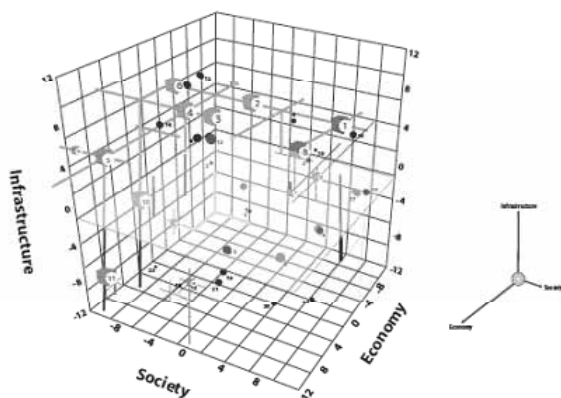


Рис. 2. Современные ТНК в трехмерном измерении: общество – экономика – инфраструктура знаний

**Источник:** Amidon Debra M. и Davis Bryan Elliot A preview: The State of Knowledge Innovation Zones (KIZ) [Книга]. – April, 2006. – стр. 19.

Далее остановимся более подробно на рассмотрении компонента «экономика, основанная на знаниях» данной модели. Обобщая данные, имеющиеся в научной литературе, можно создать модель современной транснациональной корпорации (см. рис. 3). Из приведенной модели видно, что в экономике нематериальных активов как внешней знаниевой среде современных ТНК, по классификации ряда ученых, часто выделяют три компонента: компьютеризированную информацию, инновационную собственность и экономические компетенции. В первом компоненте принято выделять компьютерное программное обеспечение и компьютерные базы данных.

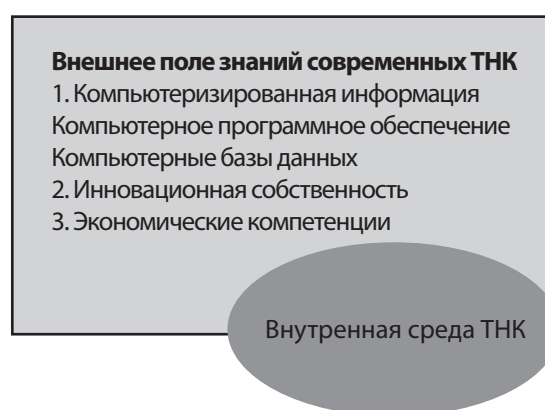


Рис. 3. Модель транснациональной корпорации с точки зрения экономики нематериальных активов

**Источник:** агрегированная модель автора на основе данных современной научной литературы по данной проблематике, в том числе CHS (2005, 2009)<sup>6</sup>

Один из наиболее комплексных и конструктивных подходов к измерению экономики, основанной на знаниях, предложен Всемирным банком, программой «Знания для развития» (Knowledge for Development)<sup>7</sup>. Кроме этого, эксперты ОЭСР разработали систему показателей, позволяющую сопоставить уровень и динамику развития экономики знаний – участниц этой организации.

Инвестиции в нематериальные активы в рыночном секторе

Голландские ученые проанализировали инвестиции в экономику, основанную на знаниях, в различных странах по различным компонентам. В табл. 3. отражены основные результаты сравнения. Данные сравнения

<sup>6</sup> Corrado Carol, Hulten Charles и Sichel Daniel Measuring Capital and Technology: An Expanded Framework. [Статья] = Studies in Income and Wealth // Measuring Capital in the New Economy. – Chicago: The University of Chicago Press, 2005. – Т. 65. – стр. 11-41. – С. Corrado, J. Haltiwanger, and D. Sichel, eds.

<sup>7</sup> Corrado Carol, Hulten Charles и Sichel Daniel Intangible Capital and US Economic Growth [Статья] // The Review of Income and Wealth. – 2009. – Т. 55 (3). – стр. 661-685.

<sup>7</sup> World Bank Knowledge for Development [официальный сайт]. – 5 апрель 2011. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/kam>.

включают как страны Европейского Союза, в разные годы вступившие в Союз, так и США, что позволяет изучить инвестиции в нематериальные активы стран, на-

ходящихся на различных стадиях развития. Представляется целесообразным проанализировать эти данные по некоторым странам Европы и США более подробно.

**Табл. 3. Инвестиции в нематериальные активы в рыночном секторе некоторых стран за 2006 год (в % от ВВП)**

Страны <sup>1</sup>	US	UK	FR	DK	DE	AT	CZ	ES	IT
Тип инвестиций	2006	2006	2006	2006	2006	2006	2006	2006	2006
1. Компьютери-зированная информация	1,61	1,55	1,42	1,87	0,73	0,89	0,71	0,79	0,64
А) Софт		0,00	1,37	1,85	0,71	0,85	0,71	0,76	0,63
В) Базы данных		0,00	0,05	0,03	0,02	0,04	0,01	0,03	0,01
2. Инновационная собственность	4,37	3,16	3,18	3,06	3,59	3,14	2,8	2,78	2,21
А) R&D <sup>2</sup>		1,07	1,3	1,68	1,72	1,74	1,03	0,63	0,58
Б) Минеральная разведка и оценка	2,25	0,04	0,04	-	0,01	-	-	0,04	0,09
В) Авторские права и затраты на лицензии		0,22	0,31	0,16	0,21	0,1	0,04	0,18	0,1
Г) Затраты на развитие в финансовой отрасли	2,12	0,07	0,6	0,54	0,75	0,63	0,55	0,52	0,58
Д) Новый архитектурный и финансовый дизайн		1,74	0,93	0,69	0,9	0,66	1,18	1,41	0,86
3. Экономические компетенции	5,50	5,84	3,3	2,93	2,84	2,42	2,93	1,9	2,19
А) Стоимость бренда:	1,47	1,15	0,99	0,63	0,56	0,25	1,37	0,42	0,71
Затраты на рекламу		0,91	0,73	0,36	0,41	0,15	0,94	0,19	0,47
Маркетинговые исследования		0,24	0,26	0,27	0,15	0,11	0,43	0,23	0,24
Б) Свойственные фирме НС:		2,54	1,51	1,49	1,29	0,79	0,63	0,81	1,02
Продолжительные тренинги во время отпусков			1,25	1,07	0,65	0,46	0,63	0,71	0,71
Обучение учеников	4,03		0,26	0,42	0,64	0,33	0	0,1	0,32
В) Организационная структура		2,14	0,81	0,81	1	1,38	0,93	0,68	0,45
Общие инвестиции	11,48	10,54	7,9	7,86	7,16	6,46	6,45	5,47	5,04

**Источник:** Обработано автором по Bart Van Ark, Bart Janet X. и Hao Janet Measuring Intangible Capital and Its Contribution to Economic Growth in Europe [Конференция]. – Luxemburg: [б. н.], 22 October 2009. – EIB Conference and Centraal Bureau voor de Statistiek De Nederlandse groeirekeningen 2008 [Книга]. – [б. м.]: Centraal Bureau voor de Statistiek, 2009.

<sup>8</sup>Расшифровка устойчивых сокращений названий стран: US – США, UK – Великобритания, FR – Франция, DK – Дания, DE – Германия, AT – Австрия, CZ – Чехия, ES – Испания, IT – Италия.

<sup>9</sup>Примечание: R&D включает затраты на исследования в области социальных и гуманитарных наук.

Абсолютным лидером среди рассматриваемых стран по общим инвестициям в экономику знаний являются США. В этой стране уровень таких инвестиций составляет 11,48 % от ВВП. На втором месте находится Великобритания с общими инвестициями в размере 10,54 % от ВВП. Рассмотрим подробнее структуру затрат по компонентам в этих странах – лидерах. На компьютеризированную информацию в США тратится 1,61 % ВВП, для сравнения в Великобритании – 1,55 % ВВП; на инновационную собственность – 4,37 ВВП и 3,16 % ВВП соответственно, на экономические компетенции – 5,5 ВВП и 5,84 % ВВП в США и в Великобритании. При этом при более детальном рассмотрении становится ясно, что в Великобритании на R&D тратится 1,07 % от ВВП, на авторские права и лицензии – всего 0,22 % от ВВП. Больше всего из компонента «инновационная собственность» в этой стране составляют затраты на новый архитектурный и финансовый дизайн – 1,74 % от ВВП. При этом на минеральную разведку и оценку в Великобритании тратится всего 0,04 % ВВП, на развитие в финансовой отрасли – 0,07 % ВВП. Наибольшие затраты в области экономических компетенций, по приведенным данным, в этой стране составляют затраты на собственный фирме человеческий капитал – 2,54 % от ВВП. Затраты на организационную структуру составляют в этом компоненте 2,14 % ВВП, на создание стоимости бренда – 1,15 % ВВП, из них 0,91 % от ВВП составили затраты на рекламу, 0,24 % ВВП – затраты на маркетинговые исследования. В конечном итоге, *общие инвестиции в США и Великобритании очень близки по своим значениям – 11,48 и 10,34 %.*

Сравним инвестиции в нематериальные активы экономики знаний в остальных странах, по которым приведены данные в вышеуказанной табл. 3. По *общим инвестициям* в экономику нематериальных активов лидирует Франция (7,9 % ВВП). На последнем месте Италия – 5,04 % от ВВП. Рассмотрим структуру этих инвестиций.

Больше всего доля затрат на *компьютеризированную информацию* в ВВП Дании (1,87 % от ВВП этой страны); на софт – 1,85 % от ВВП Дании, на базы данных – 0,03 % ВВП. На последнем месте по доле затрат на ту же компьютеризированную информацию в ВВП из проанализированных стран находится Италия. В этой стране

доля затрат на софт составляет 0,63 % от ВВП, на базы данных – 0,01 % ВВП.

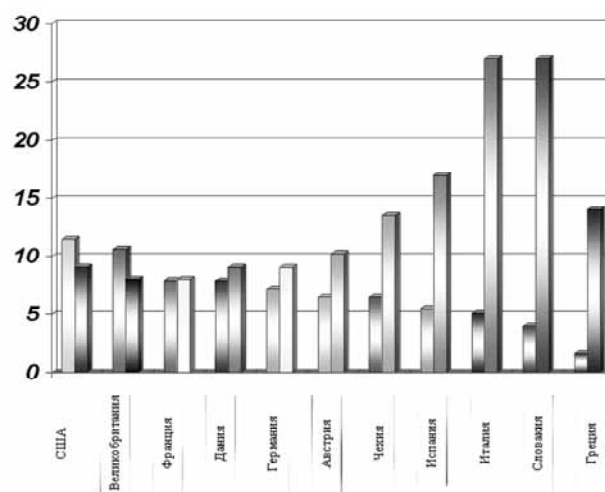


Рис. 4. Инвестиции в материальные и нематериальные активы в рыночном секторе некоторых стран (% от ВВП)<sup>10</sup>

Источник: CHS (2005, 2009)<sup>11</sup>, MHW (2007, 2009)<sup>12</sup>, Hao et al. (2009)<sup>13</sup>

Интересно проанализировать структуру затрат семи оставшихся стран на *инновационную собственность*. Больше всего тратится в Германии – 3,59 % от ВВП, на втором месте – Франция – 3,18 % от ВВП, на третьем – Австрия – 3,14 % от ВВП.

Наиболее высока доля затрат на *экономические компетенции* – у Франции – 3,3 % от ВВП, второе и третье места делят – Дания и Чехия с инвестициями в размере 2,93 % от ВВП, Испании – на последнем месте – 1,9 % от ВВП.

При этом затраты на стоимость бренда в структуре затрат на экономические компетенции больше всего в Чехии – 1,37 % от ВВП, меньше всего – в Испании – 0,42 % от ВВП. Из них в Чехии на рекламу тратится 0,94 % от ВВП, на маркетинговые исследования – 0,43 % от ВВП соответственно. В Испании на маркетинговые исследования тратится 0,23 % от ВВП, на рекламу – 0,19 % ВВП. На создание и поддержание организационной структуры больше всего в процентном отношении от ВВП тратится в Австрии – 1,38 % от ВВП.

<sup>10</sup>Примечание: первый столбец показывает процент инвестиций в нематериальные активы от размера ВВП, второй – аналогичный процент инвестиций, только в материальные активы.

<sup>11</sup>Corrado Carol, Hulten Charles и Sichel Daniel Measuring Capital and Technology: An Expanded Framework. [Статья] // Studies in Income and Wealth // Measuring Capital in the New Economy. – Chicago: The University of Chicago Press, 2005. – Т. 65. – стр. 11-41. – С. Corrado, J. Haltiwanger, and D. Sichel, eds.

Corrado Carol, Hulten Charles и Sichel Daniel Intangible Capital and US Economic Growth [Статья] // The Review of Income and Wealth. – 2009. – Т. 55 (3). – стр. 661-685.

<sup>12</sup>Marrano Mauro Giorgio [и др.] What Happened to the Knowledge Economy? [Статья]. – [б. м.]: Queen Mary University of London, June 2007. – Working paper. – 603.

<sup>13</sup>Hao Janet X., Vlad Manole и Bart Van Ark Intangible Capital and Economic Growth – an International Comparison [Книга]. – August 2009.

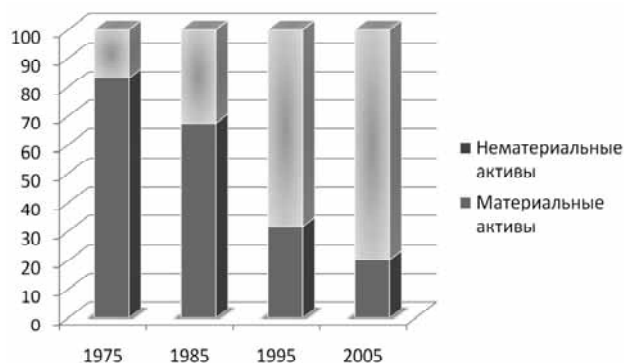


Рис. 5. Трансформация базисных активов корпораций S&P – 500

**Источник:** обработано автором по Ocean Tomo Материалы компании Ocean Tomo [официальный сайт]. – 5 апрель 2011. – Режим доступа: <http://www.oceantomo.com>.

\*\*\*

По данным исследований Всемирного Банка, 78 % мирового богатства создается благодаря нематериальному капиталу; при этом в развитых странах – 80 %, в развивающиеся – 59 %<sup>14</sup>.

Соотношение уровня инвестиций в материальные и нематериальные активы может выступать критерием отнесения стран к категории развитых (рис. 4.).

Например, из приведенного выше списка зарубежных стран наиболее развитыми по данному критерию являются США и Великобритания. Уже накопленное богатство страны – один из факторов устойчивого развития, один из индикаторов стабильности экономики<sup>15</sup>, что, однако, не исключает кризисных явлений.

Корпорации в странах с высоким уровнем развития экономики имеют больше возможностей уделять внимания своему внутреннему полю знаний. Это подтверждают данные проводимых исследований – в 2005 году доля нематериальных активов в общих активах 500 корпораций S&P составляла 79,7 % по сравнению с 68,4 % в 1995 году, 32,4 % в 1985 году и 16,8 % в 1975 (рис. 5). Эти данные говорят о все возрастающей роли этого вида активов в общей структуре активов корпорации. В настоящее время эта доля, по приблизительным оценкам некоторых зарубежных экспертов и аналитиков, составляет в среднем примерно 80-85 %.

Проанализировав состояние внешней среды организации, можно с уверенностью отметить, что в условиях современных экономики и общества, основанных на знаниях, а также в периоды мировых кризисов эффективность процессов **управления знаниями** является одним из главных преимуществ и факторов конкурентоспособности современных транснациональных корпораций.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. [Книга]. – Москва: [б. н.], 2004. – стр. IX, LIV, CLIX.
2. Кастельс Б. М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура. [Книга]/ред. О.И. Шкаратан. – Москва: [б. н.], 2000.
3. Amidon Debra M. и Davis Bryan Elliot A preview: The State of Knowledge Innovation Zones (KIZ) [Книга]. – April, 2006.
4. Amidon Debra M. и Davis Bryan Elliot The Triple Knowledge Lens: Intangible Performance for Knowledge Innovation Zones [Журнал] // IC Magazine. – Spring 2006.
5. Amidon Rogers Debra M. The Triple Knowledge Lens IC Magazine [Журнал] // IC Magazine. – Spring 2006.
6. Bart Van Ark, Bart Janet X. и Hao Janet Measuring Intangible Capital and Its Contribution to Economic Growth in Europe [Конференция]. – Luxemburg: [б. н.], 22 October 2009. – EIB Conference.
7. Centraal Bureau voor de Statistiek De Nederlandse groeirekeningen 2008 [Книга]. – [б. м.]: Centraal Bureau voor de Statistiek, 2009.
8. Corrado Carol, Hulten Charles и Sichel Daniel Measuring Capital and Technology: An Expanded Framework. [Статья] = Studies in Income and Wealth // Measuring Capital in the New Economy. – Chicago: The University of Chicago Press, 2005. – Т. 65. – С. Corrado, J. Haltiwanger, and D. Sichel, eds.
9. Corrado Carol, Hulten Charles и Sichel Daniel Intangible Capital and US Economic Growth [Статья] // The Review of Income and Wealth. – 2009. – Т. 55 (3).
10. Hao Janet X., Vlad Manole и Bart Van Ark Intangible Capital and Economic Growth – an International Comparison [Книга]. – August 2009.
11. Machlup F. The economic of Information and Human Capital [Книга]. – [б. м.]: Princeton University Press, 1984.
12. Marrano Mauor Giorgio [и др.] What Happened to the Knowledge Economy? [Статья]. – [б. м.]: Queen Mary University of London, June 2007. – Working paper. – 603.
13. Marrano Mauro Giorgio, Haskel Jonathan и Wallis Gavin What happened to the knowledge economy? [Статья] // The Review of Income and Wealth. – 2009. – Т. 55 (3).
14. Ocean Tomo Материалы компании Ocean Tomo [официальный сайт]. – 5 апрель 2011. – Режим доступа: <http://www.oceantomo.com>.
15. Smith Adam An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations [Книга]. – London: Methuen and Co., 1904.
16. World Bank Knowledge for Development [официальный сайт]. – 5 апрель 2011. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/kam>.
17. World Bank Where is the Wealth of Nations? Measuring Capital for the 21st Century [Книга]. – 2006.

<sup>14</sup>World Bank Where is the Wealth of Nations? Measuring Capital for the 21st Century [Книга]. – 2006. – стр. 19.

<sup>15</sup>World Bank Where is the Wealth of Nations? Measuring Capital for the 21st Century [Книга]. – 2006. – стр. 19.

# ИНВЕСТИЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РОССИИ И БЕЛОРУССИИ.

Юргенс А. А., соискатель кафедры мировой экономики Экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова.  
jurgens@gks.ru

**Аннотация.** В статье рассматривается инвестиционное сотрудничество России и Белоруссии в свете их вступления в Таможенный союз в рамках ЕврАзЭС. Приводится характеристика инвестиционного климата двух государств. Представлены как основные сдерживающие факторы, так и меры, принимаемые для активизации взаимодействия в сфере прямых иностранных инвестиций. Освещаются крупнейшие инвестиционные проекты российских компаний в Белоруссии.

**Ключевые слова:** прямые иностранные инвестиции, инвестиционное сотрудничество, ЕврАзЭС, Таможенный союз, Россия, Беларусь, экономическая интеграция.

## INVESTMENT INTERACTION BETWEEN RUSSIA AND BELARUS

**Annotation.** The article covers investment cooperation between Russia and Belarus in view of their entry into the EurAsEC Customs Union and characterizes their investment climate. It also describes basic constraining factors and measures undertaken to activate cooperation in the field of foreign direct investments and largest projects of Russian companies in Belarus.

**Key words:** foreign direct investments, investment cooperation, EurAsEC, Customs Union, Russia, Belarus, economic integration.

Инвестиционное сотрудничество между государствами, или выражаясь более точно – между субъектами хозяйственной деятельности, представляющими те или иные государства, является важнейшим аспектом всего экономического, а вслед за этим и технологического развития. Параметры этого сотрудничества характеризуют важнейший показатель – степень доверия и прогнозируемости экономического и политического курса государства, в которое планируется или уже осуществляется вложение инвестиционных ресурсов. Именно неопределенность, неясность перспективы развития отдельного региона на карте мира, конкретного государства или его субъекта зачастую являются препятствием для осуществления инвестиций. Как показало обследование предприятий, находящихся на территории Российской Федерации, проведенное в 2009 году ГУ-ВШЭ и Левада-Центром, главной проблемой и препятствием для ведения бизнеса является макроэкономическая нестабильность (в качестве серьезной и очень серьезной ее назвали 64 % респондентов). В числе других факторов, которые респонденты также считают серьезными, последовательно идут уровень налогов (51 %), цена и доступность кредитов (43 и 42 %), непредсказуемость государственного регулирования (38 %)¹. Несмотря на то, что данное исследование было проведено в среде российских ком-

паний, не вызывает сомнения, что принимая решения об осуществлении инвестиций в России, иностранные компании сталкиваются с подобного рода сдерживающими факторами. В целях нивелирования возможных сложностей в будущем, инвесторы, предваряя осуществление инвестиций, стараются заручиться поддержкой высших лиц государства.

Схожее исследование было проведено в Республике Беларусь. Оценка инвестиционного климата представителями руководства коммерческих предприятий с иностранными инвестициями и представительств иностранных компаний показала значительное улучшение состояния инвестиционного климата в целом и отдельных его факторов. Признаком благоприятного изменения инвестиционного климата в 2009 году является то, что совокупная положительная оценка увеличилась на 8,9 процентных пункта с 69,1 % до 78 % за счет роста удовлетворительных оценок, хороших и снижения плохих. То есть 62,9 % респондентов оценили инвестиционный климат в Белоруссии как удовлетворительный, 14,3 % – как хороший, 0,8 % – как очень хороший, а 18,9 % респондентов считают инвестиционный климат плохим и 3,1 % – очень плохим. Вместе с тем, по-прежнему, как и в предыдущие годы, главными препятствиями для притока иностранных инвестиций остаются институциональные факторы, связанные

¹ Журнал «Вопросы экономики», 2009 год, № 12, С. 105-106



со значительным вмешательством государства в экономику, высоким уровнем налогообложения и сложной системой сбора налогов. Это свидетельствует о том, что затраты инвестора в таких условиях будут высоки и ввиду сложности системы административного регулирования могут возрасти в связи с возможностью возникновения непрямой экспроприации.<sup>2</sup>

Все изложенное выше характеризует настоящую ситуацию в России и Белоруссии, где очень сильно государственное регулирование экономики. Вместе с тем, незначительные объемы взаимных инвестиций связаны с другой важной проблемой – технологической отсталостью экономик двух стран. Целью осуществления инвестиций, в первую очередь, является желание получить доход в будущем. Когда мы говорим о получении дохода в будущем, то имеем ввиду совершенно определенный период времени, по истечении которого будет получена прибыль, выраженная в денежном эквиваленте. Что бы получить такой доход, необходимо иметь технологии, позволяющие производить качественный продукт с минимальными издержками. Именно таких технологий сейчас остро не хватает как России, так и Белоруссии. Улучшить общее экономическое положение, а вместе с тем и получить новые технологии, можно путем привлечения иностранных инвестиций.

### МЕРЫ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ.

Меры подобного характера принимаются как индивидуально, на уровне каждого отдельного государства, с целью привлечения иностранных инвестиций в целом, так и в рамках ЕврАзЭС, где налицо очевидное стремление создания выгодных условий именно для государств – членов сообщества.

Так, в 2008 году на 22-м заседании межгосударственного совета Евразийского Экономического Сообщества было подписано соглашение о поощрении и взаимной защите инвестиций в государствах – членах Евразийского экономического сообщества, согласно которому допуск инвестиций инвесторов одного государства ЕврАзЭС на территорию другого члена этого сообщества будет осуществляться в соответствии с законодательством государства-реципиента. Каждая сторона на территории своего государства должна предоставлять инвесторам из ЕврАзЭС не менее благоприятный режим, чем тот, который предлагается в отношении инвестиций собственных инвесторов или инвесторов любого третьего государства в зависимости от того, какой из них, по мнению инвестора, является более благоприятным. Кроме того, каждая

сторона сохраняет за собой право применять и вводить изъятия из национального режима в отношении инвестиций и деятельности в связи с такими инвестициями иностранных инвесторов. Стороны будут гарантировать защиту инвестиций и доходов инвесторов от принудительного изъятия – национализации, экспроприации и других мер, за исключением случаев, когда они будут приниматься в общественных интересах и в установленном законодательством государства-реципиента порядке на не дискриминационной основе, и будут сопровождаться выплатой быстрой, адекватной и эффективной компенсации. Кроме того, закрепляются права инвесторов на получение такой компенсации в случае нанесения ущерба вследствие гражданских беспорядков и военных действий. Обязательным положением соглашения также является гарантия беспрепятственного перевода за границу доходов и осуществления других платежей в связи с инвестициями после выполнения инвесторами всех налоговых обязательств перед государством-реципиентом. Россия ратифицировала данное соглашение в 2010 году (Федеральный закон от 27.07.2010 № 201-ФЗ).

В 2010 году государствами – членами Таможенного союза (Россия, Белоруссия, Казахстан) подписано Соглашение по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны.<sup>3</sup> Свободные (специальные, особые) экономические зоны (СЭЗ) создаются в целях содействия социально-экономическому развитию государств-членов таможенного союза, привлечения инвестиций, создания и развития производств, основанных на новых технологиях, развития транспортной инфраструктуры, туризма и санаторно-курортной сферы или в иных целях, определяемых при создании СЭЗ.

Что касается действий в данном направлении отдельных государств, то в Республике Беларусь действуют **6 свободных экономических зон** с либеральными условиями хозяйствования в виде льготного налогового, таможенного и регистрационного режимов. Они созданы указами Президента Республики Беларусь на срок от 30 до 50 лет. Помимо этого в Белоруссии введен более либеральный порядок лицензирования предпринимательской деятельности, отменен институт «золотой акции», т.е. права государства вмешиваться в определенных случаях в управление предприятием любой формы собственности, ранее находившимся в собственности государства.<sup>4</sup>

В России также принимаются меры по привлечению иностранных инвестиций. Так, по состоянию на апрель

<sup>2</sup> <http://www.economy.gov.by/ru/invpolicy/invest-klimat/opros>

<sup>3</sup> <http://www.tsouz.ru/Docs/IntAgrmnts/Pages/soglsez.aspx>

<sup>4</sup> Журнал «Россия и новые государства Евразии», 2009 год, № 1, С. 40

2011 г., создано четыре вида особых экономических зон (ОЭЗ): промышленно-производственные (4 зоны), технико-внедренческие (4 зоны), портовые (3 зоны) и туристско-рекреационные (7 зон действует и 6 зон формируется дополнительно). Для инвесторов в этих ОЭЗ действуют следующие преференции: необходимая инфраструктура на льготных условиях, налоговые льготы, особый таможенный режим, особый административный режим, гарантии Правительства Российской Федерации, доступ к квалифицированным кадровым ресурсам, аренда земельных участков на территории ОЭЗ, прозрачная система управления.<sup>5</sup> Благодаря данным преференциям инвестор имеет возможность снизить издержки на 30 %. По состоянию на конец 2010 года в ОЭЗ всех типов на территории России было зарегистрировано 280 резидентов из 18 стран. Объем заявленных резидентами инвестиций составил 8,3 млрд долл. США.

#### ПОЧЕМУ ИМЕННО ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ?

Следует подчеркнуть, что в данной статье, при рассмотрении вопроса об инвестиционном сотрудничестве, акцент делается на прямых инвестициях. В соответствии с Федеральным законом от 09.07.1999 № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» под прямой иностранной инвестицией понимается приобретение иностранным инвестором не менее 10 процентов доли, долей (вклада) в уставном (складочном) капитале коммерческой организации. Согласно руководству по платежному балансу прямые

***В 2010 году государствами – членами Таможенного союза (Россия, Белоруссия, Казахстан) подписано Соглашение по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны.***

инвестиции отражают долговременную экономическую заинтересованность хозяйственной единицы-резидента одной страны (прямой инвестор) в деятельности хозяйственной единицы-резидента другой страны (предприятие прямого инвестирования).<sup>6</sup> Именно долговременная экономическая заинтересованность

имеет важнейшее значения в свете реализуемых сегодня интеграционных процессов.

Портфельные инвестиции носят скорее спекулятивный характер (покупка (продажа) акций и паев, не дающих право вкладчикам влиять на функционирование предприятий и составляющих менее 10 % в уставном (складочном) капитале предприятия, а также облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг). К прочим инвестициям относят торговые кредиты, прочие кредиты, кредиты международных финансовых организаций (за исключением кредитов, полученных от прямых инвесторов). Эти два вида иностранных инвестиций, как мы можем видеть из их описания, не дают истинной картины о желании инвестора по настоящему участвовать в развитии иностранного государства. Хотя, конечно же, они не предполагают и обратного.

#### ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА.

Основываясь на данных Росстата<sup>7</sup> мы видим, что доля прямых инвестиций, поступивших в Россию из Белоруссии, от общего объема поступивших в Россию прямых иностранных инвестиций составляет в 2007 г. – 0,07 %, в 2008 г. – 0,06 %, в 2009 г. – 0,19 %, в 2010 г. – 0,03 %. Динамика указанных инвестиций носит ожидаемый характер, показывающий отсутствие как стабильного роста, так и стабильного снижения от года к году. Увеличение прямых инвестиций из Белоруссии в 2009 году более чем в три раза по сравнению с 2008 годом не является знаковым событием, означающим начало перманентного роста данного показателя. Учитывая, что относительные размеры прямых инвестиций из Белоруссии в Россию крайне низки, то реализация одного крупного инвестиционного проекта способна показать крупный выброс данного показателя в годовой динамике. Однако это не означает, что подобные проекты будут реализовываться ежегодно. В подтверждение этому мы видим снижение данного показателя в 2010 году более чем в шесть раз по сравнению с 2009 годом. Столь низкие значения объясняются, в первую очередь, незначительным объемом всей экономики Белоруссии, в которой хозяйствующие субъекты не имеют достаточного объема финансовых ресурсов для вложений в экономику России. Во-вторых, в Белоруссии значительный сектор экономики – это государственные компании, которые, в связи с тяжелым финансовым положением Республики планируется приватизировать. В такой ситуации первоочередной задачей выглядит вложение средств в развитие собственной экономики. Что касается вложений прямых инвестиций из России в Белоруссию, то здесь мы можем

<sup>5</sup> <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/preferences/>

<sup>6</sup> <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/chap6.pdf>

<sup>7</sup> <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/investment/foreign/>

наблюдать совершенно иную картину. Так, в 2007 году Российские прямые инвестиции составили 48,3 % от всех прямых иностранных инвестиций, поступивших в экономику Белоруссии, в 2008 году – 29,2 %, в 2009 году – 13,7 %, в 2010 году – 12,2 %. Нисходящая динамика в данном случае вызвана ежегодным увеличением прямых иностранных инвестиций в Белоруссию на фоне стабильного их размера из России. Как было сказано выше, экономика Белоруссии в связи с недостатком собственных средств для развития, вынуждена представлять возможности инвестирования для зарубежных компаний (и не только Российских). Более того, мы можем ожидать снижения объема прямых инвестиций из России в Беларусь уже в 2011 году, учитывая, что основной их объем в 2007-2010 годах – это платежи Газпрома за 50 %-ный пакет акций ОАО «Белтрансгаз». Если из расчета доли России в поступлении прямых иностранных инвестиций в Беларусь в 2010 году исключить эту крупнейшую сделку (ежегодный платеж – 625000 тыс. долл. США), то эта доля будет составлять всего 1,0 %.

#### ОСНОВНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ РОССИИ В БЕЛОРУССИИ.

Оценивая инвестиционное сотрудничество России и Белоруссии, следует, в первую очередь, выделить **нефтегазовый сектор**. Важнейшим инвестиционным проектом за все историю независимой Белоруссии стала покупка ОАО «Газпром» части акций ОАО «Белтрансгаз», принадлежащих Республике Беларусь. Во исполнение Договора купли-продажи акций от 18 мая 2007 г. № 2, заключенного между Государственным комитетом по имуществу Республики Беларусь и ОАО «Газпром», в течение 2007-2010 ежегодно осуществлялась продажа ОАО «Газпром» по 12,5 % простых именных акций ОАО «Белтрансгаз». С 3 марта 2010 года распределение акций ОАО «Белтрансгаз» следующее: в собственности ОАО «Газпром» находится 50 % акций; в собственности Республики Беларусь – 50 %. Стоимость всего пакета акций составляет 2,5 млрд долл. США. Ежегодный платеж за каждые 12,5 % акций составляет 625000,0 тыс. долл. США, что составляет практически весь объем прямых инвестиций в Беларусь в период с 2007 по 2010 годы.<sup>8</sup>

В 2006 году в Белоруссии создано СООО «ЛЛК-НАФТАН». Учредителями (Участниками) являются ОАО «Нафтан» (Республика Беларусь) и компания LUK International B.V. (Нидерланды, дочерняя компания ОАО

«ЛУКОЙЛ», Россия). СООО «ЛЛК-НАФТАН» является резидентом Республики Беларусь, предприятием с иностранными инвестициями.<sup>10</sup> Группа «ЛУКОЙЛ» внесла в уставный фонд Общества денежные средства в размере 11,46 млн долл. США, а ОАО «Нафтан» – производственные мощности, включая строения, здания, сооружения, технологическое оборудование, резервуарные парки, и другие материальные средства. Доля участия каждой из сторон в СООО «ЛЛК-Нафтан» составляет 50 %.

Основными целями и задачами СООО «ЛЛК-Нафтан» являются:

- обеспечение нужд ОАО «Нафтан» и ОАО «ЛУКОЙЛ» в присадках для производства товарных масел;
- обеспечение инвестиций в производственные мощности;
- развитие наукоемких технологий, разработка новых присадок для использования в современных высокоэффективных маслах с целью повышения конкурентоспособности продукции масляного производства ОАО «Нафтан» и ОАО «ЛУКОЙЛ».<sup>11</sup>

Российское ОАО «НГК «Славнефть», основными акционерами которого в настоящий момент являются «ТНК-ВР» и «Газпром нефть», является держателем 42,58 % акций ОАО «Мозырский нефтеперерабатывающий завод» (Белоруссия). Следует отметить, что «Славнефть» – единственная компания из представителей крупного бизнеса, в формировании которой участвовали белорусские власти.<sup>12</sup> Она была создана в 1994 году и основными акционерами являлись Госкомимущество России (86,3 %) и Мингосимущество Белоруссии (7,2 %).

ОАО НК «Русснефть» (Россия) так же владеет активами в Белоруссии. Расположенное в Минске ЗАО ИП «Славнефтехим» является дочерней компанией «Русснефти» и специализируется на переработке нефти на белорусских НПЗ, обеспечении потребителей Белоруссии нефтепродуктами, поставке углеводородного сырья на предприятия нефтехимического комплекса республики и экспорте нефтепродуктов в страны ближнего Зарубежья, Восточной Европы и Балтии.<sup>13</sup> «Русснефть» проявляла заинтересованность в проектах по модернизации и реконструкции ряда белорусских заводов, специализирующихся на переработке нефти. Однако, из-за нежелания белорусских властей допускать российские компании к владению активами в стратегической нефтехимической отрасли, компания отказалась от инвестиционных проектов в Белоруссии.<sup>14</sup>

<sup>8</sup> <http://www.btg.by/history.html>

<sup>9</sup> Yermeyeva I. (2009) Russian Investments in Belarus. Turku School of Economics Pan-European Institute Electronic Publication. No. 13.

<sup>10</sup> <http://www.luk-naftan.by/>

<sup>11</sup> <http://www.lukoil.ru/press.asp?id=872>

<sup>12</sup> Журнал «Современная Европа», 2009 год, № 1, С. 79

<sup>13</sup> [http://www.russneft.ru/structure/info\\_5007.stm](http://www.russneft.ru/structure/info_5007.stm)

<sup>14</sup> Журнал «Современная Европа», 2009 год, № 1, С. 80

В сфере **инвестиций в строительство** в настоящее время реализуется два крупных проекта группы компаний ИТЕРА. Первый из них – деловой центр «Минск-Сити», а второй – бизнес центр по улице М. Танка. В рамках первого проекта создана дочерняя компания СООО «Минск-Сити». Проект «Минск-Сити» представляет собой многофункциональный деловой центр, окруженный жилой застройкой с современной инфраструктурой. В центральной части участка запланировано строительство ядра делового центра, состоящего из высотных офисных зданий, гостиницы и крупного торговоразвлекательного комплекса. Несколько кварталов жилой застройки окружают деловое ядро. В «Минск-Сити» будут построены жилые дома для всех слоев населения (элитные, бизнес класс и дома эконом класса) а также вся сопутствующая инженерная, транспортная и социальная инфраструктура. Станция «Минск-Сити» проектируемой 3-й линии метро будет соединять деловой центр с городом. Общая площадь жилья составит 3500000 кв. м., ядро делового центра – 500000 кв. м., офисные здания класса А и В 300000 кв. м., торговоразвлекательный центр 150000 кв. м., 2 гостиницы разного уровня 50000 кв. м.<sup>15</sup> Проект состоит из 11 этапов с окончательным сроком реализации в 2020 году. Стоимость всего проекта оценивается в 5 млрд долл. США.<sup>16</sup> В целях реализации данного проекта издан Указ Президента Республики Беларусь от 21 апреля 2009 года № 216 «О некоторых мерах по реализации инвестиционного проекта «Деловой центр «Минск-Сити». Второй проект группы компаний ИТЕРА также реализуется дочерней компанией СООО «Минск-Сити» и включает в себя возведение первого в Белоруссии высотного жилого дома (116 м, 30 этажей), а также двух башен в 43 и 54 этажа. Общая стоимость проекта составляет около \$ 400 млн.

В сфере **атомной энергетики** при участии Российской стороны планируется строительство АЭС в Белоруссии. Соглашение об этом было подписано 15 марта 2011 года во время проведения в Минске российско – белорусских переговоров. Возведение станции планируется осуществлять в Гродненской области недалеко от поселка Островец. В целях реализации данного проекта российской стороной будет предоставлен государственный кредит Белоруссии, ориентировочный размер которого составит 9 млрд долл. США. В данной сумме заложены средства и на строительство инфраструктуры вокруг будущей станции – это около 3 млрд

долл. США. Подрядчиком строительства выступает Голкорпорация «Росатом», которой, как предполагается, и будут выплачены 6 млрд долл. США за строительство станции.<sup>17</sup>

Российским представителем на **рынке телекоммуникаций** в Белоруссии является ОАО «МТС». В 2002 году Республиканским государственным объединением «Белтелеком» (с 2004 года – Республиканское унитарное предприятие «Белтелеком») и ОАО «МТС» было создано СООО «Мобильные ТелеСистемы». При этом доля российской стороны составляет 49 %, а белорусской – 51 %. Совместная белорусско-российская компания является крупнейшим оператором сотовой связи в Белоруссии (помимо СООО «МТС» на территории Белоруссии действует три оператора: «Velcom», «Life» и «DIALOG»). По состоянию на 28 февраля 2011 года число абонентов СООО «Мобильные ТелеСистемы» составляет 4,74 млн человек.<sup>18</sup>

Рынок **розничной торговли** в Белоруссии является достаточно привлекательным для осуществления инвестиций. Это связано с находящейся на приемлемом уровне покупательной способностью населения, которое не имеет задержек с выплатой заработной платы, пенсий и стипендий. Безработица в республике находится на очень низком уровне (по данным Белстата уровень зарегистрированной безработицы на конец февраля 2011 г. составил 0,7 % от экономически активного населения).<sup>19</sup> В 2007 году компания «А1 Групп», являющаяся ведущей компанией на рынке прямых инвестиций в России и странах СНГ, и входящая в состав консорциума «Альфа-Групп», реализовала проект по созданию сети продуктовых универсамов «Белмаркет» в Республике Беларусь. «Белмаркет» был реализован как проект «start up», с использованием опыта создания «с нуля» лидера российского продуктового ритейла – компании «Перекресток». Магазины открываются в Минске, областных и районных центрах. Для «Белмаркета» выбран наиболее востребованный формат – «мягкий дискаунтер», успешно апробированный российской «Пятерочкой» (как и «Перекресток» входит в X5 Retail Group – крупнейшую розничную продуктовую компанию СНГ, принадлежащую «Альфа-Групп»). «Белмаркет» покупает, арендует и строит магазины «шаговой доступности» в жилых кварталах. Сеть применяет современные розничные технологии, оборудование, торговую IT-платформу, аналогов которой в Белоруссии нет. Соинвестором проекта выступила

<sup>15</sup> <http://www.minsk-city.by/about-prj/info>

<sup>16</sup> Yermeyeva I. (2009) Russian Investments in Belarus. Turku School of Economics Pan-European Institute Electronic Publication. No. 13.

<sup>17</sup> <http://rian.ru/world/20110315/354255291.html>

<sup>18</sup> [http://company.mts.by/presscenter/press/news\\_detail.php?ID=43816](http://company.mts.by/presscenter/press/news_detail.php?ID=43816)

<sup>19</sup> <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/employment.php>

Международная Финансовая Корпорация (IFC).<sup>20</sup> Объем инвестиций в данный проект оценивается в 83 млн долл. США, при этом МФК предоставила кредит в размере 16 млн долл. США, из которых 10 млн долл. США – это кредит класса «А» и 6 млн долл. США – это конвертируемый кредит класса «С».<sup>21</sup>

#### **Производство животноводческой продукции.**

Российская компания Юнимилк, являющаяся ведущим производителем молочной продукции и детского питания в России, Украине, Белоруссии и Казахстане, открыла в Белоруссии два совместных предприятия – СООО «Юнимилк – Пружаны» и СООО «Юнимилк – Шклов».<sup>22</sup> Основной целью российских инвестиций является увеличение объемов производства животноводческой продукции и поставок ее за пределы Белоруссии, причем не только в российские регионы. По информации Минсельхоза Белоруссии, общий объем российских вливаний в эту отрасль оценивается в сотни миллионов долларов.<sup>23</sup>

В 2000-м г. российская компания «РЕСО» приобрела ЗАО «Бролли» и, таким образом, вышла на рынок страховых услуг Республики Беларусь. В 2008 году группой «РЕСО» было инвестировано в компанию 2 млн долл. США в счет увеличения уставного капитала компании до 3 млн долл. США. В том же году в состав группы «РЕСО» вошла первая негосударственная страховая компания Белоруссии ЗАО «СК «АльВеНа». Помимо страхового бизнеса, группа «РЕСО» в Белоруссии имеет девелоперскую и лизинговую компании. Также планируется большой проект в области гостиничного и торгового бизнеса. В частности, речь идет о строительстве крупного гостиничного комплекса бизнес-класса в Минске, инвестиции в который оцениваются более чем в 100 млн евро, и торгового центра (инвестиции – 20-25 млн евро). Возможно, еще будут построены 1-2 автосалона по продаже легковых автомобилей и крупная станция технического обслуживания для клиентов страховых компаний «АльВеНа» и «Бролли» (инвестиции – 10-20 млн евро).<sup>24</sup>

На рынке фармацевтической продукции российская компания ОАО «Катрен» вошла в состав акционеров, выкупив контрольную долю (51 %) участия в ОДО «Доминантафарм», являющегося лидером в коммерческом сегменте рынка фармацевтической дистрибуции в Республике Беларусь. Приблизительная стоимость сделки составила 30 млн долл. США. Сделка заключе-

на в рамках стратегии ОАО «Катрен» по освоению зарубежных фармацевтических рынков. По сообщению компании «Катрен», согласно условиям сделки, взаимоотношения ОДО «Доминантафарм» с контрагентами не изменятся. Компания полностью сохранит свое руководство и штат сотрудников. ОДО «Доминантафарм» образовано в 2004 г. в Минске, Республика Беларусь. По итогам 2009 г. оборот компании составил 47 млн долл. Таким образом ОДО «Доминантафарм» стало одним из ведущих фармдистрибьюторов на рынке Республики Беларусь. ОАО «Катрен» – международный фармацевтический холдинг, занимающийся оптовой и розничной торговлей. Сейчас Группа компаний имеет подразделения в трех странах – Россия, Украина, Казахстан, – в которых работают более 5 тыс. сотрудников. Совокупный чистый объем продаж компаний,

***В секторе машиностроения уже несколько лет обсуждается вопрос объединения российского КамАЗа и белорусского МАЗа. КамАЗ вел переговоры с МАЗом еще три года назад, но они ни к чему не привели, а с началом кризиса этот вопрос и вовсе потерял актуальность. Лишь в конце 2010 года гендиректор КамАЗа заявил о возобновлении переговоров.***

входящих в холдинг, по итогам 2009 г. составил порядка 2.1 млрд долл. США.<sup>25</sup>

В секторе машиностроения уже несколько лет обсуждается вопрос объединения российского КамАЗа и белорусского МАЗа. КамАЗ вел переговоры с МАЗом еще три года назад, но они ни к чему не привели, а с началом кризиса этот вопрос и вовсе потерял актуальность. Лишь в конце 2010 года гендиректор КамАЗа Сергей Когогин заявил о возобновлении переговоров. По его словам КамАЗу интересен либо контрольный пакет, либо 100 % акций МАЗа. Однако, белорусская сторона оценивает МАЗ в 2,5 млрд долл. США, то есть дороже самого КамАЗа. Объединение КамАЗа и МАЗа получило поддержку Daimler (контролирует 11 % акций камского завода), ЕБРР (4 %) и «Тройки Диалог» (27,26 %). В 2010 году КамАЗ выпустил 34 тыс. автомобилей, из них продал около 32 тыс. машин.

<sup>20</sup> <http://a-1.com/ru/project/belmarket/>

<sup>21</sup> <http://www.ifc.org/ifcext/spiwebsite1.nsf/f451ebbe34a9a8ca85256a550073ff10/f6c2c67f701ecfc5852576ba000e2acc?opendocument> 22 <http://www.unimilk.ru/company/geography/factory.wbp>

<sup>23</sup> М. А. Джадралиев (2010) Экономическое взаимодействие в агропромышленном комплексе стран СНГ. Отраслевой обзор. © Евразийский банк развития

<sup>24</sup> <http://www.belarustime.ru/br/together/a798a19e52a99397.html>

<sup>25</sup> <http://www.pharmvestnik.ru/text/19678.html>

Минское предприятие пока официально не объявило о продажах прошлого года, однако по данным Национального статистического комитета, всего в 2010 году в Белоруссии было произведено 13,2 тыс. грузовых автомобилей.<sup>26</sup> Если по данному вопросу будет достигнуто соглашение, то КамАЗ и МАЗ могут объединиться в холдинг «Росбелавто», включающий также заводы по производству моторов и других автомобильных агрегатов. Предполагается, что холдинг будет иметь единую сбытовую сеть. Указанное объединение в единый холдинг ставит своей целью усиление конкуренции против транснациональных корпораций Volvo, Scania и др. В случае вступления России в ВТО ввозные пошлины на импортные грузовики снизятся с 25 до 5 процентов. Учитывая, что на пространстве Таможенного союза Белоруссии, России и Казахстана отсутствуют внутренние экономические границы, зарубежная экспансия вовсе освободится от серьезных сдерживающих факторов. Западноевропейские концерны будут подавлять своим технологическим преимуществом, китайские – низкими ценами.<sup>27</sup>

В 2010 году было создано ООО «Городской автомобиль», в которой доля группы ОНЭКСИМ (Россия) составляет 51 % и доля ЗАО «Яровит Моторс» (входит в российско-белорусский Яровит холдинг) составляет 49 %. Вновь созданная компания реализует проект по созданию нового городского автомобиля, получившего название «Е-мобиль». Стоимость проекта оценивается в 150 млн Евро. Производство компонентов для нового автомобиля планируется осуществлять на предприятиях России и Белоруссии.

Описанные выше инвестиционные проекты являются крупнейшими российскими проектами, часть из которых была реализована при непосредственном участии высших лиц двух государств. Однако, как было отмечено выше, на территории Республики Беларусь действует шесть свободных экономических зон («Брест», «Витебск», «Гомель-Ратон», «Гродноинвест», «Минск» «Могилев»), где реализованы либеральные условия хозяйствования в виде льготного налогового, таможенного и регистрационного режимов. Наиболее активными зарубежными инвесторами, доля которых составляет более 87 % общего объема накопленных иностранных инвестиций, являются Великобритания (18,8 %), Российская Федерация (17 %), Германия (13 %), Польша (10,6 %), США (8,2 %), Латвия (4,2 %), Кипр (3,7 %), Виргинские острова (3,5 %), Ав-

стрия (5,5 %), Япония (2,3 %).<sup>28</sup> Во всех шести зонах на начало 2011 года было зарегистрировано 66 предприятий с участием российского капитала, которые осуществляют свою деятельность в сфере машиностроения и металлообработки, пищевой, лесной, химической и нефтехимической, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, в том числе на территории СЭЗ «Брест» – 17 предприятий, СЭЗ «Витебск» – 12 предприятий, СЭЗ «Гомель-Ратон» – 6 предприятий, СЭЗ «Гродноинвест» – 8 предприятий, СЭЗ «Минск» – 18 предприятий, СЭЗ «Могилев» – 6 предприятий. Всего же в Белоруссии на 1 января 2007 года было зарегистрировано 1002 организации с российским капиталом, из них 647 совместных и 355 – со 100-процентным российским участием.<sup>29</sup>

\*\*\*

Итак, основу инвестиционного взаимодействия России и Белоруссии составляют компании, имеющие достаточные финансовые средства и административные ресурсы для реализации инвестиционных проектов. Лидерами в этом направлении являются компании сырьевой направленности, что связано с выгодным географическим положением Белоруссии, являющейся одним из «окон» России на европейский рынок. Вместе с тем, следует отметить, что так же имеют место и проекты, в ходе реализации которых создается продукция с высокой добавленной стоимостью (в сфере машиностроения), и высокотехнологичные проекты (предоставление услуг в сфере телекоммуникаций и в сфере атомной энергетики).

Настоящий уровень инвестиционного сотрудничества не отвечает заявленным целям глубокой экономической интеграции России и Белоруссии в рамках Таможенного союза. И причиной этому, в первую очередь, служат серьезные отклонения экономик двух стран от рыночных принципов хозяйствования.

Однако, несмотря на имеющиеся сложности, следует неуклонно стремиться к возобновлению старых и созданию новых производственных цепочек, охватывающих предприятия двух государств. Но не просто создание связывающей цепи, а создание конкурентно способной производственной цепи. В противном случае, анонсируемое долгое время вступление России в ВТО, приведет к усилению конкуренции и вытеснению с рынка предприятий, заранее не принявших необходимые меры.

<sup>26</sup> <http://www.rbcdaily.ru/2011/03/16/industry/562949979868862>

<sup>27</sup> <http://www.rg.ru/2011/02/24/kamaz.html>

<sup>28</sup> <http://www.invest.belarus.by/ru/investment/fez/>

<sup>29</sup> Экономические новости России и Содружества, 2007, № 24. С. 2

# РОССИЯ И МОЛДАВИЯ: ОПРЕДЕЛЕННОЕ «НЕДОВЕРИЕ» И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

**Зоидов К. Х.**, канд. физ.-мат. наук, старший научный сотрудник, зав. лабораторией ИПР РАН  
**Медков А. А.**, канд. экон. наук, старший научный сотрудник ИПР РАН

**Аннотация.** В статье рассматриваются определенные проблемы и перспективы российско-молдовских политико-социально-экономических отношений. Обобщаются пути восстановления потенциала сотрудничества, основанного на принципах социально-экономического прагматизма и политической выгоды.

**Ключевые слова:** политическая составляющая российско-молдовских отношений, социально-экономические показатели развития Молдовы, российско-молдовский товарооборот, инвестиционное сотрудничество, перспективы сотрудничества.

## RUSSIA AND MOLDOVA: A CERTAIN «MISTRUST» AND THE PROSPECTS FOR ECONOMIC COOPERATION.

**Abstract.** The article deals with certain problems and prospects of Russian-Moldovan political and socio-economic relations. Summarizes the ways to restore the potential for cooperation based on principles of social and economic pragmatism and political expediency.

**Keywords:** political component of the Russian-Moldovan relations, socio-economic indicators of Moldova, the Russian-Moldovan trade, investment cooperation, the prospects for cooperation.

### ПОЛИТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ РОССИЙСКО-МОЛДАВСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Российско-молдавские политические и экономические отношения в начале 1990-х гг. были омрачены всплеском национализма в Молдове, вооруженным конфликтом в Приднестровье и созданием непризнанной Приднестровской Молдавской Республики (ПМР). В дальнейшем курс молдавского руководства определялся в большей степени сообщениями экономического прагматизма и политической выгоды, которые заставляли республику балансировать между ЕС и СНГ.

С одной стороны, Молдова является членом неформального блока ГУАМ и участвует в создании транзитных транспортных и энергетических коридоров в обход России. С другой, страны СНГ, и прежде всего Россия, являются важным рынком для молдавского экспорта, а сама республика зависит от импорта энергоресурсов из этого региона. Кроме того, российские компании (в энергетике, металлургии, машиностроении, виноделии) являются основными инвесторами в Молдове и ПМР.

Ограниченная емкость внутреннего рынка определяет ключевую роль внешней торговли и интеграции

с более крупными экономическими структурами для реализации конкурентных преимуществ Молдовы. После развала СССР Молдова столкнулась с необходимостью переориентации и изменения содержания внешнеэкономических связей. Молдова является участником Соглашения о свободной торговле в Центральной Европе (CEFTA)<sup>1</sup>, членом Совета Европы (с июля 1995 г.), ОБСЕ, ЧЭС, ООН и членом ВТО (с июля 2001 г.).

Движение Молдовы в ЕС началось в 2003 г. с разработкой Концепции европейской интеграции Республики Молдова. В феврале 2005 года Европейской комиссией и Правительством Молдовы был принят план действий «Республика Молдова – ЕС». Молдова представляет собой важнейшее стратегическое направление расширения пространства ЕС.

В 2009 г. страна вошла в полосу нестабильности, связанной с поляризацией политических сил и конституционным тупиком, не позволившем завершить формирование президентской ветви власти.

Соглашение о создании альянса за европейскую интеграцию было подписано 30 декабря 2010 г. лидерами демократической, либерально-демократической и либеральной партии.

<sup>1</sup> Участниками CEFTA являются Албания, Босния-Герцеговина, Хорватия, Македония, Молдова, Черногория, Сербия и Косово.

После создания коалиционного правительства в Молдове со стороны Правительства России наблюдалось определенное недоверие, но в последнее время в отношениях двух стран налажился хороший политический диалог, улучшились торговые отношения.

За последние двадцать лет, в Молдове возникли новые реалии, которые не вполне согласуются с теми ожиданиями, которые были у населения республики ранее. Новая динамика наблюдается не только в Молдове, но и в России, и это требует выстраивания качественно новых отношений. Россия продолжает сохранять позиции одного из ведущих экономических партнеров Молдовы<sup>2</sup>.

Для Молдовы, самой бедной страны Европы, наиболее важной задачей сейчас является модернизация страны и создание предпосылок для стабильного развития государства. На достижение этой цели направлена и внешняя политика государства Молдовы.

#### КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА МОЛДОВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

В экономической системе бывшего СССР Молдова была поставщиком востребованных сельскохозяйственных продуктов: фруктов, вин, сахара, табака. В Приднестровье развивалась тяжелая промышленность, машиностроение путем строительства предприятий, подчиняющихся непосредственно союзному руководству. Переход к либеральной экономике потребовал длительного периода адаптации к новым условиям хозяйствования, в течение которого происходило обеднение населения, миграция трудовых ресурсов в страны Европы и СНГ, формирование «аграрно-отходнической» модели развития. Маятниковая трудовая миграция наиболее активного населения в Россию и ЕС для значительной доли семей постепенно превращается в постоянную эмиграцию.<sup>3</sup>

Выбор пути экономического развития и направлений внешнеэкономической интеграции Молдовы основан на хозяйственном прагматизме, конкурентных преимуществах и выгодном использовании геополитических процессов в мире.

Среди конкурентных преимуществ Молдовы можно выделить:

1. Имеющуюся *тяжелую промышленность*. Большинство предприятий отрасли было построено в последние годы существования СССР, они являются относительно новыми и обладают значительным адаптационным потенциалом. Однако функционирование тяжелой промышленности требует большого объема

природных ресурсов, которыми республика не обладает и вынуждена их импортировать.

Правительство делает упор на развитие аутсорсинга при изготовлении компонентов для машиностроительной промышленности, а также в области производства IT-продуктов. В сфере электронных коммуникаций и информационных технологий Молдовы работают более 1200 компаний. В 2008 году объем продаж в этом секторе превысил 510 млн долл., доля сектора в ВВП составила 9,1 %. Льготное налогообложение предоставления услуг в области информационных технологий привлекло предпринимателей из ряда европейских стран (в частности Великобритании), которые размещают в республике заказы на разработку программ.

Молдавские программисты работают и в составе интернациональных команд разработчиков программного обеспечения, прежде всего, с российскими партнерами. Такая кооперация выгодна для молдавских компаний, т.к. репутация местных программистов недостаточно высока для мирового рынка. До настоящего времени многие разработчики программных продуктов и сайтов в Молдове не вышли из «тени», не оформлены, как юридические лица.

Основным препятствием для развития этого сектора экономики, а также для прихода на рынок крупных международных компаний служит отсутствие в Молдове достаточного количества высококвалифицированных кадров. Одним из направлений государственно-частного партнерства в Молдове может стать подготовка специалистов и переобучение уже занятых работников в государственных учебных заведениях. Кроме того, Молдова могла бы стать тестовой площадкой для внедрения новых информационных технологий.

Развитие аутсорсингового бизнеса происходит преимущественно в промышленных парках и свободных экономических зонах (СЭЗ). В стране действуют следующие СЭЗ: «Экспо-бизнес-Кишинев», «Унгень-бизнес», «Твардица», «Тараклия», «Отачь-бизнес», «Валканеш» и «Бельцы», а также свободные промышленные зоны: «Международный свободный порт Джурджулешть» и «Международный свободный аэропорт Меркулешть».

2. Значительный *аграрный потенциал*. Республика обладает благоприятными природными условиями для развития сельского хозяйства: 80 % земельного фонда составляют черноземы. Одновременно, сельскохозяйственное производство в Молдове подвержено природным рискам (засухи, наводнения, зимние морозы и пр.), характеризуется сезонной и годовой неравномерностью, зависит от меняющихся цен миро-

<sup>2</sup> Чернявский С. Россия Молдова: перспектива сотрудничества. URL: <http://www.mgimo.ru/news/experts/document128264.phtml>.

<sup>3</sup> Григорьев Л. Грузия и Молдова – люди платят за страну. 3 октября 2006 г. URL <http://civilg8.ru/news/6552.php>.



вого рынка, условий реализации и не создает большой добавленной стоимости. Молдова зависит от импорта фруктов и овощей в межсезонье.

Для повышения устойчивости сельскохозяйственного производства и реализации конкурентных преимуществ осуществляется консолидация сельхозугодий, привлекаются инвестиции в ирригацию земель, развитие тепличного хозяйства и перерабатывающей промышленности.

3. *Трудовые ресурсы.* Республика обладает дешевой рабочей силой, востребованной на мировом рынке. Ежегодно около 1 млн молдавских граждан уезжают на заработки в Европу и страны СНГ. При открытии границ с Евросоюзом остатки трудоспособного населения Молдовы могут покинуть территорию страны.

Переводы доходов трудовых мигрантов в Молдову стали ведущим источником финансовых средств и потребительских расходов. Объем денежных переводов из-за рубежа в 2006 году составил 855 млн долл., в 2007 году – 1,2 млрд долл., в 2008 году – 1,66 млрд долл. Около 20 % переводов осуществляются из стран СНГ (18 % из РФ). В 2008 году денежные переводы трудовых мигрантов составили 36 % ВВП Молдовы. Большая часть поступивших средств была направлена на потребление, 7 % средств – на инвестиции, 5 % – на сбережения в банках. В 2009 г. объемы таких денежных переводов в Молдавию по сравнению с 2008 г. сократились на 28,8 % (чуть более 1 млрд долл.).

По данным НБ Молдавии, в 2010 г. денежные переводы трудовых мигрантов составили около 1,24 млрд долл., что на 5,2 % больше, чем в 2009 г. По объемам поступлений в Молдавию из различных стран лидируют Россия, Италия и Украина. Для примерно 40 % молдавских семей такие поступления являются основным источником существования. По данным ВБ, переводы молдавских трудовых мигрантов составляют около 25 % ВВП Молдовы<sup>4</sup>.

4. *Выгодное географическое положение* и благоприятные *климатические условия* формируют большой транзитный и рекреационный потенциал республики, реализация которого предполагает развитие логистики и претворение Молдовы в центр международного туризма.

#### **СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ МОЛДОВЫ В 1991-2010 ГГ. И ПРОГНОЗ НА 2011 Г.**

Просчеты в проведении реформ предопределили глубокий и продолжительный циклический характер экономического кризиса 1991-1999 гг. в Молдове. Эко-

номический циклический кризис в Молдове длился по 1999 г. включительно, в течение которых ВВП страны сократился на 41 % к отношению 1991 г. (табл. 1).

Масштабный спад производства усугублялся разбалансированностью финансовой системы на макро- и микроуровне, что проявлялось в высокой инфляции и даже в гиперинфляции (1992-1993 гг.), в существенном бюджетном дефиците, достигнувшем в 1996 г. 9,7 % ВВП, в росте неплатежей и бартерных сделок, а также в увеличении числа нерентабельных предприятий.

В 2000-2008 гг. экономика Молдовы перешла на траекторию циклического роста. Экономическому циклическому росту способствовали следующие факторы (рис. 1): стабилизация ситуации на рынках зарубежных стран, в первую очередь, в российском рынке; расширение внутреннего спроса, в том числе за счет увели-

***Российско-молдавские политические и экономические отношения в начале 1990-х гг. были омрачены всплеском национализма в Молдове, вооруженным конфликтом в Приднестровье и созданием непризнанной Приднестровской Молдавской Республики (ПМР). В дальнейшем курс определялся в большей степени соображениями экономического прагматизма...***

чения денежных поступлений от граждан Молдовы, работающих за рубежом; ограничение роста денежной массы в обращении и, соответственно, инфляции.

За период 2000-2008 гг. ВВП в суммарном процентном выражении к отношению предыдущему году вырос на 52,5 %, объем промышленного производства – на 59 %, инвестиций в основной капитал – на 80 %.

В 2006 г. молдавская экономика столкнулась с серьезными проблемами. Произошел резкий рост цены на российский газ. Кроме того, Россия ввела запрет на импорт и продажу на российском рынке молдавскую винодельческую продукцию под предлогом их низкого качества и наличия тяжелых металлов. Еще ранее в 2005 г. был запрещен ввоз в РФ молдавских овощей и фруктов.

Только в конце 2007 – начале 2008 гг. российский рынок стал постепенно открываться для молдавской винодельческой продукции. Одновременно Молдове удалось договориться с «Газпромом» о постепенном переходе на европейское ценообразование в течение 5 лет.

<sup>4</sup> Министерство экономического развития РФ. URL: [http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/b6f929804689f21e83ebcfb4415291f1/moldova\\_1504.doc?MOD=AJPERES&CACHEID=b6f929804689f21e83ebcfb4415291f1](http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/b6f929804689f21e83ebcfb4415291f1/moldova_1504.doc?MOD=AJPERES&CACHEID=b6f929804689f21e83ebcfb4415291f1).

Таблица 1. Основные макроэкономические показатели Молдовы в индексах\*.

Год	$Y_t$	$K_t$	$L_t$	$Y_p$	$Y_s$	$Y_g$	$Y_h$	$Y_t$	$Y_n$
1991	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1992	71	74	99	73	83,8	55	87	53	55
1993	70	41	81,5	73	92,2	30	74	40	37
1994	48	20	81,2	53	69,8	20	66	23	19
1995	48	17	80,8	51	71,7	20	70	22	20
1996	45	16	80,2	48	62,4	18	63	21	15
1997	46	14	79,5	48	69,7	19	57	20	15
1998	43	16	79,3	40	62,9	17	65	18	13
1999	41	12	72,2	36	57,9	10	69	15	12
2000	42	11	73,2	38	56	11	55	15	13
2001	45	12	72,4	44	59,6	14	36	16	14
2002	48	13	72,7	48	61,6	17	47	19	16
2003	51	14	65,5	56	53,2	19	50	24	18
2004	55	15	63,6	61	64,3	18	52	26	19
2005	59	17	63,7	64	64,9	16	54	30	21
2006	61,8	20,9	60,7	60,8	64,3	15,7	54,3	32,1	22,3
2007	63,7	25,3	60,2	60,2	49,5	17,4	54,3	34,7	22,5
2008	68,5	25,4	60,4	60,6	65,3	16,5	58,1	34,7	22
2009	64,4	16,5	57,2	47,8	59	8,5	51,7	33	22,6
2010	67	19	55,2	51,2	63,7	9,4	41,1	36	23,7
2011-Прогноз	69	21,8	54,1	52,2	70,1	10,3	37	38,4	25

\*  $Y_t$  – индексы физического объема валового внутреннего продукта;  $K_t$  – индексы объема инвестиции в основной капитал;  $L_t$  – индексы численности занятого населения;  $Y_p$  – индексы объема продукции промышленности;  $Y_s$  – индексы объема продукции сельского хозяйства;  $Y_g$  – индексы объема перевозок грузов предприятиями транспорта;  $Y_h$  – индексы объема перевозок пассажиров предприятиями транспорта;  $Y_t$  – индексы физического объема розничного товарооборота;  $Y_n$  – индексы физического объема платных услуг населению по предприятиям.

На рис. 1 изображен график темпов прироста основных макроэкономических показателей (табл. 1) Молдовы. На графиках видно, что циклический характер поведения темпов прироста макроэкономических показателей адекватно описывают состояние экономики Молдовы на периоде 1991-2010 гг. На этих рисунках наблюдаются следующие среднесрочные циклы развития экономики страны: первый цикл – 1991–1999 гг.; второй цикл 2000–2009 гг. (третий цикл 2010–2020 гг. – прогноз).

Эмпирическая изокванта изображенная на рис. 2 также описывает циклический характер макроэкономической динамики страны. На этом рисунке явно наблюдаем циклические спады и подъемы экономики. На периоде 1999-2008 гг. наклон кривой соответствует случаю, когда выпуск сохраняется неизменно при уменьшающихся затратах факторов. На этом периоде можно построить классическую производственную функцию Кобба-Дугласа или CES<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> Цветков В. А., Зоидов К. Х., Губин В. А., Ильин М. В., Кондраков А. В. Исследование экономических циклов в странах постсоветского пространства. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 310 с.

Циклический характер графика эластичности выпуска по инвестиции в основной капитал приведен на рис. 3. На этом рисунке также можно выделить двух среднесрочных циклов: 1991-1999 гг. – постоянное циклическое поведение  $E_k$  до 1996 г., спад  $E_k$  до 1997 г., подъем до 1998 г. и резкий спад  $E_k$  в 2000 г.; 2000-2009 гг. – резкое увеличение тенденции  $E_k$  до 2002 г., далее постоянное циклическое колебательное поведение до 2009 г. и с 2010 г. наблюдение нового среднесрочного цикла.

В тенденции динамики графика изображенного на рис. 4, мы наблюдаем также циклические колебания зависимости производительности труда от капиталовооруженности. На этом изображении также можно наблюдать двух среднесрочных циклов: первый цикл-1991-1999 гг.; второй цикл-2000-2009 гг.

На графиках, изображенных, на рис. 5 – рис. 7 обращает на себя внимание выраженный циклический характер сглаженных и не сглаженных показателей структурного сдвига макроотраслей Молдовы цепной структурный

сдвиг –  $S^{t/t-1}$ , базовый структурный сдвиг –  $S^{t/t^0}$  и коэффициент последовательности структурного сдвига –  $Q^{t/t-1}$ . На графиках наглядно выделяются следующие периоды: 1991-1999 гг. и 2000-2009 гг.

Резкий спад коэффициента последовательности структурного сдвига на периоде 2007-2008 гг. характеризует кризисное состояние макроотраслей Молдовы в условиях мирового финансового кризиса.

На рис. 8 динамика совокупной факторной производительности (СФП)  $A_t = g^{\alpha} y^{1-\alpha}$  ( $y = Y/L$  производительности труда,  $g = K/Y$  – капиталотдача,  $\alpha = 0,2$ ), а также производительность труда  $y = Y/L$  показывает их резкое снижение, произошедшее в начале трансформационного спада с 1991-1999 гг., за которым последовал интенсивный рост в 2000-2008 гг., в 2008-2009 гг. наступил мировой финансовый кризис и с 2010 г. начался экономический рост. Капиталотдача с 1991 г. до 1997 г. резко растет, с 1997 г. по 1998 г. падает, с 1998 г. по 2008 г. циклообразно растет, в 2008-2009 гг. наступает кризис и с 2010 г. растет.

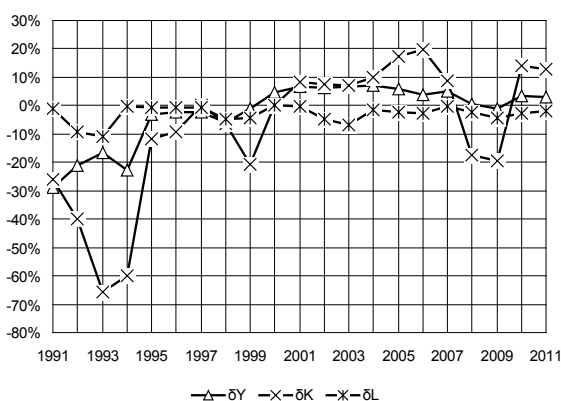


Рис. 1. Темпы прироста в 1991-2011 гг.: ВВП –  $\delta Y$ ; инвестиций в основной капитал –  $\delta K$ ; численности занятых –  $\delta L$ .

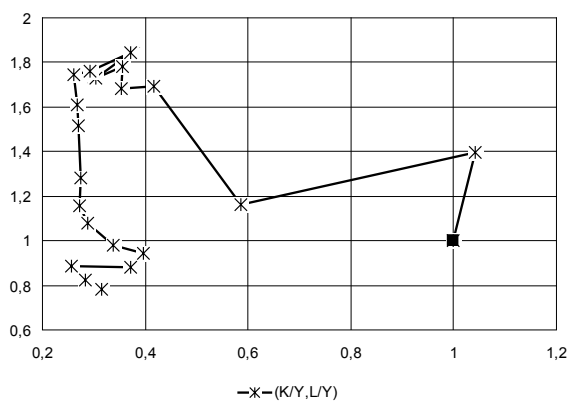


Рис. 2. График зависимости  $L/Y = f(K/Y)$ : Y – ВВП; K – инвестиции в основной капитал; L – численность занятого населения,  $K/Y$  – капиталоемкость;  $L/Y$  – трудоемкость.

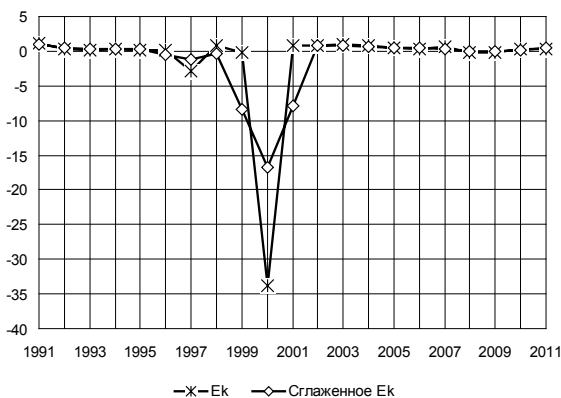


Рис. 3. График зависимости эластичности замещения по инвестиции в основной капитал  $E_k$  от времени t в 1991-2011 гг.:  $E_k = (\delta Y - \delta L) / (\delta K - \delta L)$ .

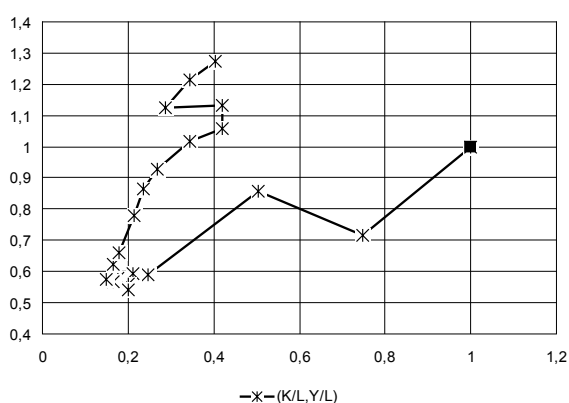


Рис. 4. График зависимости  $Y/L = f(K/L)$ : K – инвестиции в основной капитал; Y – ВВП, L – численность занятого населения;  $K/L$  – капиталовооруженность;  $Y/L$  – производительность труда.

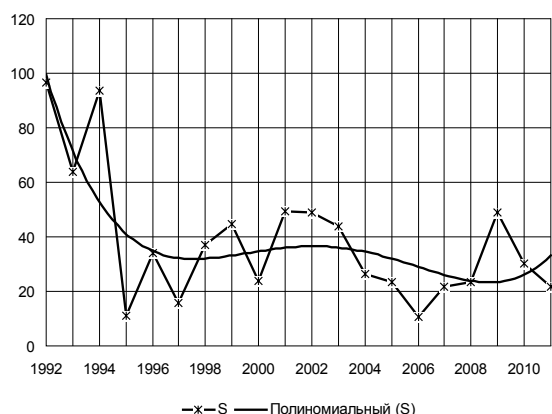


Рис. 5. Цепной структурный сдвиг –  $S^{t/t-1}$  макроэкономических отраслей Молдовы.

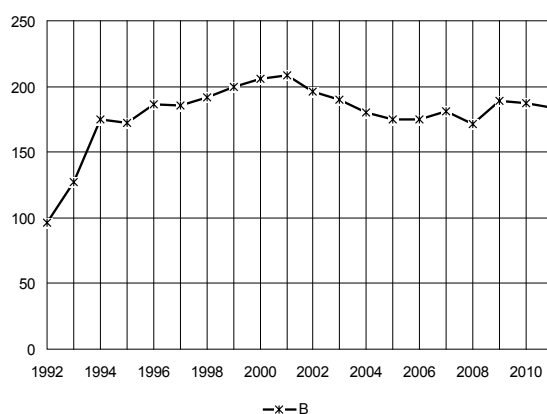


Рис. 6. Базовый структурный сдвиг –  $S^{t/t0}$  макроэкономических отраслей Молдовы

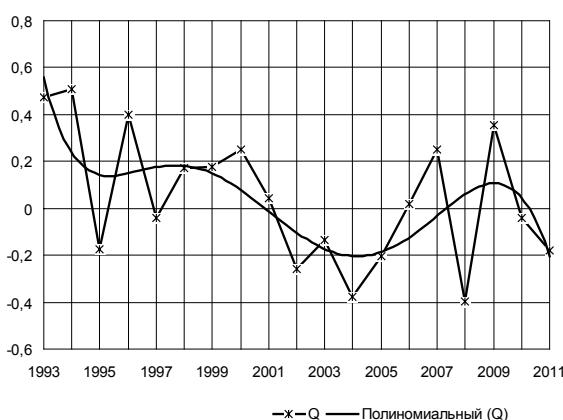


Рис. 7. Коэффициент последовательности структурного сдвига –  $Q^{t/t-1}$ .

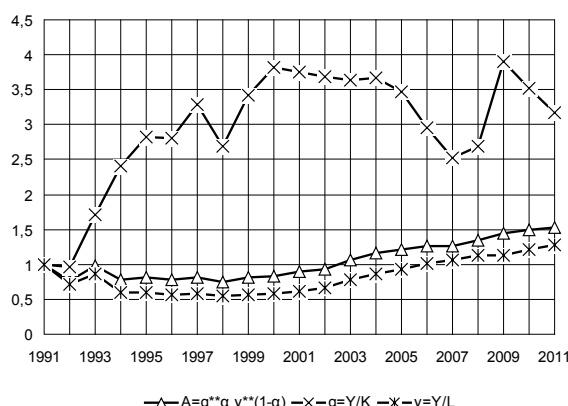


Рис. 8. График зависимости  $y=Y/L$  производительности труда, совокупный факторный производительности  $A_t=g^\alpha y^{1-\alpha}$  и  $g=K/Y$  – капиталотдача.

Первые признаки мирового финансово-экономического кризиса стали ощущаться в Молдове в конце 2008 г.: значительно сократились объемы переводов от молдавских граждан, работающих за рубежом. В 2009 г. объем денежных переводов упал на 40 %.

В 2009 г. по сравнению с 2008 г. ВВП сократился на 8,5%<sup>6</sup>, спад промышленного производства составил 22,2 % – наибольший показатель среди стран СНГ<sup>7</sup>, производство винодельческой продукции уменьшилось на 21,2 %.

Правительством была разработана Программа стабилизации и восстановления экономики Республики Молдова на 2009-2011 гг., которая открыла возможность для получения финансирования МВФ.

Реализация антикризисной программы включал проведение следующих мероприятий: повышение тарифов на тепло и электроэнергию, приведение их в соответствие с экономическими реалиями; снижение бюджетных расходов на образование, медицину и социальный сектор в со-

ответствии с требованиями МВФ; либерализация предпринимательской деятельности; стимулирование внутреннего потребления; налогово-бюджетная политика; приватизация государственных предприятий; создание Фонда развития для поддержки инновационных проектов и проектов совершенствования инфраструктуры; присоединение Молдовы к ЕС планируется завершить до конца 2015 года; привлечение внешнего финансирования.

В 2010 году ВВП Молдовы составил 5,98 млрд долл. (рост на 6,9 % по сравнению с 2009 г.) (табл. 2). По заявлению Правительства страны Молдова преодолела мировой финансово-экономический кризис и находится в процессе экономического восстановления.

В 2010 году в промышленности страны произведено продукции на 2,258 млрд долл., что на 7 % больше, чем в 2009 г. Рост вызван в основном увеличением объемов производства в перерабатывающей промышленности – на 8 %, доля которой в общем объеме производства занимает 85,3 %.

<sup>6</sup> Объем ВВП за 9 месяцев 2009 года снизился на 7,7 % по сравнению с аналогичным периодом 2008 года.

<sup>7</sup> В среднем по странам СНГ промышленное производство сократилось на 10 %.

Урожай пшеницы в 2010 г. составил 780 тыс. тонн, из которого 300 тыс. тонн зерна – продовольственная пшеница с высоким содержанием клейковины, остальное зерно – фуражное, собрано также 245 тыс. тонн ячменя, 45 тыс. тонн рапса и 19,5 тыс. тонн гороха.

В 2010 г. предприятиями железнодорожного, автомобильного, речного и воздушного транспорта, было перевезено 8380,8 тыс. тонн грузов, на 4,1 % больше, чем в 2009 г. Увеличение объемов грузоперевозок наблюдалось на предприятиях воздушного транспорта (рост на 44,4 %) и автомобильного транспорта. Автомобильным транспортом перевезено 4394 тыс. тонн грузов (рост на 27,3 %), железнодорожным – 3858,3 тыс. тонн грузов (снижение на 12,6 %). В структуре грузов наибольший удельный вес занимали: зерно и продукты перемолы, черные металлы и лом черных металлов, строительные материалы и цемент.

Отмечено сокращение количества пассажиров, перевезенных общественным транспортом, и пассажирооборота, соответственно, на 26,0 % и 3,5 % по сравнению с 2009 г.

Розничный товарооборот предприятий торговли в 2010 году составил 2,5 млрд долл., что на 8,9 % больше, чем в 2009 г.

Объем платных услуг, оказанных населению официально зарегистрированными предприятиями составил 1157 млн долл., что на 5,3 % больше, чем в 2009 г.

Объем инвестиций в основной капитал предприятий и организаций всех форм собственности в 2010 г. составил 1,08 млрд долл., увеличившись на 16,7 % по сравнению с 2009 г.

Валютные резервы на 1 января 2011 г. составили 1717,69 млн долл., что на 16 % превышает их уровень на начало 2010 года (1480,25 млн долл.).

Доходы бюджета в 2010 году составили 1,4 млрд долл., увеличившись в сравнении с 2009 годом на 24,1 %, расходы – 1,8 млрд долл.

Среднемесячная заработная плата в 2010 г. составила 240 долл., увеличившись по сравнению с 2009 г. на 8,2 %.

По данным Национального агентства занятости на 1 января 2011 г. численность официально зарегистрированных безработных составила 40,7 тыс. чел. (рост на 5,3 %), каждый восьмой из которых был уволен по сокращению штатов.

По данным Минфина Молдавии, внешний долг Республики Молдова на 1 января 2011 г. составил 4778,72 млн долл., в том числе государственный – 1116,18 млн долл., увеличившись за 2010 год на 342,5 млн долл. (на 44,3 %). Инфляция в 2010 году составила 8,1 %.

Государственная задолженность Республики Молдова перед РФ урегулирована. На 1 января 2011 г. она составляет 109,1 млн долл.<sup>8</sup>

Таблица 2. Основные макроэкономические показатели Республики Молдова<sup>9</sup>.

Показатели*	2005	2006	2007	2007 к 2006 %	2008	2008 к 2007 %	2009	2009 к 2008 %	2010
ВВП млрд долл.	2,9	3,4	4,5	132	5,13	106	4,8	93,5	5,98
Пром. про- дук., млрд долл.	1,7	1,6	2,3	144	2,48	108	1,95	77,8	2,26
Инвест. в основ. млрд долл.	0,52	0,75	1,24	165	1,7	137	0,91	65,1	1,05
Числен нас. на ко- нец года, млн чел.	3,4	3,6	3,6	100	3,6	100	3,6	100	3,6
ВВП, долл. США на душу населе- ния	868	906	1110	123	1425	127	1330	72,3	1661
Официальные резервные акти- вы, млрд долл. США	...	...	...	...	1,8	...	1,48	82,2	1,72

<sup>8</sup> Министерство экономического развития РФ. URL: [http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/b6f929804689f21e83ebcfb4415291f1/moldova\\_1504.doc?MOD=AJPERES&CACHEID=b6f929804689f21e83ebcfb4415291f1](http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/b6f929804689f21e83ebcfb4415291f1/moldova_1504.doc?MOD=AJPERES&CACHEID=b6f929804689f21e83ebcfb4415291f1).

<sup>9</sup> Национальное бюро статистики Республики Молдова. URL: <http://www.statistica.md/>.

**РОССИЙСКО-МОЛДОВСКИЙ ТОВАРООБОРОТ**

В 2010 г. товарооборот между Россией и Молдовой составил 1532,0 млн долл. (146,3 % к 2009 г.), экспорт – 1111,4 млн долл. (159,9 %), импорт – 420,6 млн долл. (119,4 %) (табл. 3).

В экспорте России в Молдавию преобладали минеральные продукты (75,5 %), продовольственные това-

ры и сельскохозяйственное сырье (8,1 %), продукция химической промышленности (5,8 %), машины, оборудование и транспортные средства (5,2 %).

В импорте – продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (60,6 %), металлы и изделия из них (17,6 %), машины, оборудование и транспортные средства (9,4 %), текстиль и текстильные изделия (6,8 %).

Таблица 3. Динамика внешней торговли характеризуется следующими показателями (млн. долл.)

	2006	2007	2008	2009	2010	2010 к 2009 %	01-02 2011	01-02 2011 к 01-02 2010 %
Товарооборот	987,8	1360,1	1796,9	1046,4	1532,0	146,3	315,2	122,8
Экспорт	664,5	870,3	1145,8	694,9	1111,4	159,9	274,1	126,2
Импорт	323,3	489,8	651,1	351,5	420,6	119,4	41,1	103,9
Сальдо	341,1	380,5	494,7	343,4	690,8	...	2330	...

Структура товарообменных операций с правобережной и левобережной Молдавией существенно различается. В торговых операциях России с правым берегом преобладает продукция аграрного, а с левым – промышленного секторов экономики.

**РОССИЙСКО-МОЛДОВСКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО И УЧАСТИЕ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ПРИВАТИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ В МОЛДОВУ**

В последнее время наблюдается спад инвестиционной активности российских компаний, связанный с неуверенностью российских инвесторов в перспективах своего бизнеса в Молдове, прежде всего, в ПМР. Еще в 2004 г. молдавский парламент принял поправку к Закону о приватизации от 4 июля 1991 г., в соответствии с которой государство не гарантирует право собственности на расположенные в Приднестровье объекты, которые были приватизированы «без согласования в установленном порядке с Правительством Республики Молдова»<sup>10</sup>.

По данным Росстата, инвестиции России в экономику Молдавии, накопленные по состоянию на 1 января 2011 г. составили более 200 млн долл. Инвестиции Молдавии в экономику России – около 26 млн долл. Структура российских инвестиций характеризуется заметным преобладанием капиталовложений в энергетический и винодельческий сектора.

В Молдавии действуют такие российские компании, как «Газпром», «Салют», «Лукойл», «Дионис-клуб», «Савва», «Интер РАО ЕЭС», «ИТЕРА», Торговый дом «Арома».

Под контроль российского капитала перешли крупные предприятия Молдавии: приборостроительные заводы «Топаз» и «Прибор», «Молдовакабель», «Молдоваизолит», Каларашский вино-коньячный комбинат, винзаводы «Висмос» и «Букет Молдавии», Молдавская ГРЭС.

Среди них наиболее значительным является российское присутствие в деятельности следующих компаний:

**Компания «ЛУКОЙЛ-Молдова»** работает в республике с 1995 г., инвестировала более 60 млн долл. и занимает около 35 % рынка нефтепродуктов. Компания владеет шестью нефтебазами и терминалами, сетью АЗС (около 90 единиц), а также топливозаправочным комплексом в Международном аэропорту Кишинева, где осуществляет заправку топливом самолетов национального перевозчика Air Moldova.

**ОАО «Газпром»** владеет 50 % +1 акция в АО «Молдова-газ» – совместном российско-молдавском предприятии, созданном в 1999 г. На начало 2010 г. общий долг Молдовы за газ, с учетом задолженности ПМР, превысил 2,3 млрд долл. (их них задолженность ПМР – более 2 млрд долл.).

Потребности Молдовы в природном газе в 2010 г. покрывались в полном объеме. ОАО «Газпром» удовлетворил просьбу АО «Молдовагаз» об увеличении поставок природного газа в Республику Молдова.

**ОАО «Интер РАО ЕЭС»** владеет Молдавской ГРЭС – крупнейшей электростанцией в регионе, проектной мощностью 2500 МВт. Расположенная в ПМР станция обеспечивает до 80 % потребностей Республики Молдова в электроэнергии. С 2005 г. ОАО «Интер РАО ЕЭС»

<sup>10</sup> Чернявский С. Выступление на круглом столе «Россия-Молдавия: диалог во имя будущего», Кишинев, 23 ноября, 2009 года, 27.11.2009, <http://ava.md/034-kommentarii/03365-rossiya-moldova-perspektiva-sotrudnichestva.html>

инвестировало в техническое перевооружение ГРЭС около 105 млн долл. Это позволило поднять уровень выработки электроэнергии до 50 % от проектной мощности станции и увеличить экспорт электроэнергии на Балканы.

Российский холдинг «Металлоинвест», принадлежащий А. Усманову, является управляющей компанией ОАО «Молдавский металлургический завод» (ММЗ) (г. Рыбница, ПМР).<sup>11</sup> До мирового финансового кризиса ММЗ обеспечивал до 70 % приднестровского экспорта. В 2009 г. завод сократил выпуск стали на 51,9 %, проката – на 46,1 %, мелкосортного проката – на 48,8 %, катанки – на 44,4 %. Выпуск продукции составил 195,2 млн долл., производство в стоимостном выражении сократилось на 58,3 %.

Завод «Электромаш» (ПМР) – один из крупнейших производителей электрооборудования для предприятий топливно-энергетического комплекса, добывающих и перерабатывающих отраслей промышленности и энергетики. Главными заказчиками продукции являются российские компании.

**Страховая компания «Росгосстрах»** владеет 80 % акций российско-молдавской страховой компании Moldasig. 19 ноября 2009 г. было принято судебное решение о наложении ареста на имущество страховой компании.

**Компания «Евросеть»** работала в Молдове с 2006 г. и имела 23 торговые точки по продаже мобильных телефонов и 3 офиса. В настоящее время компания уходит с молдавского рынка, который, по мнению ее представителей, является недостаточно прозрачным.

**Компания сотовой связи Eventis Mobile**, подконтрольная российским бизнесменам, имеет в Молдове GSM-лицензию и свою сеть. В настоящее время компания испытывает финансовые трудности.

Российские компании и бизнесмены, как правило, через офшорные структуры владеют рядом **винодельческих производств** в Молдове. В том числе одним из крупнейших производителей коньяка – компанией «Бардар». Широкое присутствие молдавских вин на российском рынке в 1990-е г. во многом объяснялось экономической заинтересованностью российских компаний – импортеров и владельцев (совладельцев) молдавских активов.

Особенности внешнеэкономических отношений России и Молдовы целесообразно рассмотреть на примере регулирования экспорта и импорта продукции виноделия и сельского хозяйства.

**Винодельческая продукция** – главный экспортный товар Республики Молдова. В 2008 году Молдова экс-

портировала вина в 66 стран мира. Основным рынком сбыта молдавских вин и коньяков остаются страны СНГ, прежде всего, Россия, Украина и Белоруссия. До введения запрета на импорт в 2006 году в Россию поставлялась около 80 % всего молдавского вина.

Порядок и условия допуска на российский рынок винодельческой продукции являются главным инструментом давления на правительство Молдовы для достижения экономических и политических целей России.

### ТРАНЗИТНАЯ ПОЛИТИКА МОЛДОВЫ И РОССИЙСКИЕ ИНТЕРЕСЫ

Молдова участвует в развитии международного мультимодального транспортного коридора Европа-Кавказ-Азия (TRACECA), направленного на обеспечение транспортных связей Европы, ЦА и Китая в обход России. Формирование коридора предполагает создание в Молдове Центра логистики по обслуживанию

*Молдова участвует в развитии международного мультимодального транспортного коридора Европа-Кавказ-Азия (TRACECA), направленного на обеспечение транспортных связей Европы, ЦА и Китая в обход России. Формирование коридора предполагает создание в Молдове Центра логистики по обслуживанию транспортных грузопотоков.*

транспортных грузопотоков. Функционирование подобного центра на юге Румынии привело к резкому росту товарооборота этой страны с Китаем. Потенциальный товарооборот молдавского Центра логистики может быть еще большим из-за благоприятного экспортного режима в торговле с ЕС и странами СНГ, а также нулевой ставки налога на прибыль в СЭЗ. Кроме того, Центр логистики в Молдове более привлекателен для предпринимателей из республик бывшего СССР.

Предполагается участие Молдовы в создании нового международного автотранспортного коридора «Черное море – Балтийское море» в обход России. Через территорию республики пройдут 220 км это коридора, строительства которого будет финансироваться ЕС (возможно, в рамках реализации программы «Восточное партнерство») и государствами-участниками.

<sup>11</sup> Экономическое обозрение, № 3, 29 января 2010 г., <http://logos.press.md/Weekly/Main.asp?IssueNum=835&IssueDate=29.01.2010&YearNum=3&Theme=100&Topic=26688>

<sup>12</sup> Ракова Е. Сила и слабость транзитных стран, 7 июня 2007 г. URL: <http://www.nmnby.org/pub/0706/07m.html>

Позиция России в области развития альтернативных транспортных коридоров должна строиться на основе отхода от политики двойных стандартов.<sup>12</sup> Россия заинтересована в диверсификации направлений экспортных поставок собственной продукции и развернула масштабные проекты по строительству транспортной инфраструктуры (газопроводы «Северный поток» и «Южный поток», нефтепроводы ВСТО и БТС, терминалы в Усть-Луге и Мурманске, развитие железнодорожных направлений перевозок кузбасского угля в порты и т.д.).

**Позиция России в области развития альтернативных транспортных коридоров должна строиться на основе отхода от политики двойных стандартов. Россия заинтересована в диверсификации направлений экспортных поставок собственной продукции и развернула масштабные проекты по строительству транспортной инфраструктуры.**

Китай, европейские государства и другие страны также заинтересованы в диверсификации путей товародвижения, строительстве новых транспортных коридоров, нефте- и газопроводов. Наличие большого количества путей сообщения не только даст России возможность присоединиться к ним (путем строительства ответвлений и подходов), но и способствует развитию российского транспорта. Возможность выбора потребителями альтернативных маршрутов заставит российских экспортеров транспортных услуг повышать собственные конкурентные преимущества, развивать международные транспортные коридоры, проходящие по территории России, уменьшать таможенные и административные барьеры на пути товарных потоков. Конечным итогом станет удешевление продукции в мире.

Основой взаимодействия России и Молдовы в области железнодорожных перевозок является наличие общей колеи (1520 мм) и одинакового подвижного состава. Направления развития железных дорог двух стран должны определяться в рамках неформального объединения «Стратегическое партнерство 1520» и путем продвижения продукции российских предприятий транспортного машиностроения на молдавский рынок.

ГП «Железная дорога Молдовы» осуществляет экспортно-импортные перевозки грузов между Молдовой,

странами СНГ, Азии и Юго-Восточной Европы через пограничные переходы на станциях Унгены, Рени, Прут, а также в Ренийский морской торговый порт. В 2008 г. была построена железнодорожная линия Кагул – Джурджулешть, посредством которой Джурджулештский международный порт был соединен с сетью железных дорог Молдовы, Украины и Румынии. Перевозки могут осуществляться в вагонах, как европейской колеи, так и колеи стран СНГ.

Транзитные возможности железных дорог Молдовы сдерживаются неурегулированным конфликтом с ПМР. В марте 2006 г. власти Молдовы направили все поезда в Россию, Украину и другие страны СНГ в объезд Приднестровья, через станцию Могилев-Подольский. Украина ввела конвенцию (запрещение) на отправку вагонов транзитом через территорию ПМР, что затруднило перевозку российской и украинской железной руды в Румынию.

Нефтеналивной терминал в Международном свободном порту «Джурджулешть» может быть использован для экспорта российской нефти в Молдову, зерновой терминал для экспорта зерна. С другой стороны, функционирование порта усиливает конкуренцию на мировом рынке зерна и позволяет диверсифицировать поставки нефтепродуктов в Молдову. Безопасность судоходства в порту Джурджулешть обеспечивают навигационные системы, созданные специалистами российской компании «Транзас» (Санкт-Петербург).

В декабре 2007 г. Государственная администрация гражданской авиации (ГАГА) Молдовы вступила в Организацию Объединенных авиационных властей Европы (JAA), приняв обязательства по регистрации и эксплуатации воздушных судов только западного производства. Главный авиаперевозчик республики – авиакомпания Air Moldova отказалась от эксплуатации самолетов советского производства и полностью модернизировала авиапарк, который включает три самолета Airbus-320 (один – в собственности, два – в операционном лизинге) и один Embraer 120 (в собственности).

Транзитным центром для воздушных перевозок грузов может стать «Международный свободный аэропорт Меркулешть». В аэропорту грузы из Китая, России и других стран будут сортироваться, разбиваться на мелкие партии, пакетироваться и затем экспортироваться в режиме свободной торговли в страны Евросоюза.

Внутренние перевозки автомобильным транспортом по Молдове составляют не более 20 % от общего объема, соответственно почти 80 % грузопотока, обслуживаемого молдавскими автотранспортниками, составляют перевозки грузов других государств.<sup>13</sup> Главное

<sup>13</sup> Флоря В.: В следующем году может усложниться доступ на внешние рынки для наших автоперевозчиков. Интервью, 7 ноября 2006 года, <http://www.allmoldova.com/int/interview/vladimir-florea-071106.html>



преимущество молдавских водителей состоит в знании и умении работать на рынках России и стран СНГ.

Экспорт автотранспортных услуг имеет тенденцию к сокращению в связи с переориентацией грузопотока в морские порты России, Болгарии и Турции, плохим состоянием молдавской дорожной сети (в срочном ремонте нуждаются около 90 % дорог) и необходимостью объезжать территорию Приднестровья.

Основным препятствием для развития межгосударственных автомобильных перевозок на пространстве СНГ является порядок получения и высокая стоимость регламентирующих документов. В 2009 г. РФ заявила о введении запрета на въезд молдавского автотранспорта на территорию России по причине многочисленных нарушений и фальсификации транспортных разрешений молдавскими компаниями. Для отмены запрета Молдова взяла на себя обязательства привлечь к ответственности грузоперевозчиков, допустивших нарушения.

Таможенный союз России, Казахстана и Белоруссии привело к тому, что перевозчикам из этих стран не требуются «дозволы» для проезда по территории друг друга. Это увеличивает их конкурентные преимущества, в том числе и при обслуживании грузовых потоков между Европой и Азией. В рамках работы Межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству Россия обязалась рассмотреть вопрос о предоставлении молдавским автомобильным перевозчикам дополнительных разрешений на оказание транспортных услуг.

### ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКО-МОЛДАВСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Особое внимание в перспективе российско-молдавского сотрудничества следует уделять вопросам укрепления отношений России и Молдавии в таких направлениях, как экономика, торговля, социальная защита граждан, гуманитарное сотрудничество. Разнообразие существующих внешнеполитических интересов России и Молдавии предполагает использование всей совокупности форм межгосударственного сотрудничества. К сожалению, отношения двух государств во многом носят еще формальный, конъюнктурный и фрагментарный характер. В связи с этим эффективность межгосударственных отношений зависит от устойчивости существующих механизмов двустороннего сотрудничества, сбалансированности региональной политики России и Молдавии в соответствии с их государственными интересами, наличия совершенных форм и методов взаимодействия двух государств.

Существует определенное «недоверие» во взаимоотношениях России и Молдавии. Например, политика евроатлантических организаций, направленная на расширение зоны своего влияния на постсоветском

пространстве. Однако полноправное участие России и Молдавии в системе европейской безопасности должно базироваться не на старых стереотипах, а на принципах паритетности и равноправия. В то же время резкое уменьшение роли и влияния России не отвечает конкретным интересам стран СНГ. Это объясняется тем, что Россия продолжает играть ведущую роль по отношению к большинству новых государств, в том числе и по отношению к Молдавии. Поэтому, устойчивое экономическое развитие России является важным фактором стабильности в регионе, где исполняется роль держателя региональных балансов.

Постепенное укрепление экономического сотрудничества должно стать составной частью внешнеполитических отношений России и Молдавии, что позволит на практике установить потенциальные взаимовыгод-

***Для модернизации экономики Молдовы, по мнению по нашему мнению, предстоит не только создать привлекательно-конкурентное условия для привлечения иностранных инвестиций, но и необходимые условия в формировании таких экономических емких внутренних традиционных отраслей экономики страны, как современное качественное виноделие.***

ные партнерские отношения между гражданами обоих государств. Под потенциалом следует понимать достижения такого содержания российско-молдавского сотрудничества, при котором будет возможным обеспечение пересекающихся интересов России и Молдавии, поддержание стабильности и безопасности в регионе.

Неизбежное и поступательное движение Молдовы по пути европейской интеграции выводит на первый план в российско-молдавских отношениях соображения экономической выгоды и культурной близости. Молдова может и должна стать транзитным государством, коммуникационным и транспортным «мостом» между Востоком и Западом.

Для модернизации экономики Молдовы, по мнению по нашему мнению, предстоит не только создать привлекательно-конкурентное условия для привлечения иностранных инвестиций, но и необходимые условия в формировании таких экономических емких внутренних традиционных отраслей экономики страны, как современное качественное виноделие, приведенное на современных стандартах качества сельскохозяйственное производство, а также новые высокие технологии и услуги.

# ФИНАНСОВЫЕ ИНТЕРЕСЫ ВО ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ РОССИИ

**Братерский М. В.**, д. пол. н., профессор кафедры мировой политики НИУ-ВШЭ  
bratersky@hse.ru

**Аннотация.** С окончанием периода острого военного противостояния между Россией и экономически развитыми странами существенное место в системе национальных интересов России заняли вопросы, связанные с ее участием в мировой валютно-финансовой системе. Развертывание мировой кризиса 2008 г. привело политическое руководство России к выводу о том, что нынешнее устройство мировых финансов не отвечает интересам России, ограничивает ее суверенитет в денежной политике, подвергает внутреннюю финансовую систему страны дополнительным рискам. В этой связи, начиная с 2008 г., Россия пытается проводить линию на усиление своих позиций с мировой финансовой системе. Ставка делается на усиление позиций страны в мировых финансовых институтах, на сокращение использования доллара и евро во внешней торговле и кредитовании, а также на создание региональных экономических объединений, где более весомую роль в качестве средства платежей и накопления мог бы играть рубль.

**Ключевые слова:** мировая финансовая система; страна-производитель мировой валюты; страна – потребитель мировой валюты; региональная валюта

## FINANCIAL INTERESTS IN FOREIGN POLICY STRATEGY OF RUSSIA

**Annotation.** With the end of the period of military confrontation with economically developed countries Russia has focused more on the matters concerning her place and role in the world financial system. World financial crisis of 2008 made Russian political leadership to conclude that the current architecture of world finances does not completely suit Russian national interests, limits Russian monetary sovereignty and exposes Russian internal financial system to risks. Having this in mind, starting from 2008 Russia has been pursuing the line to strengthen her positions in the world financial system. This policy is focused on improving Russia's positions in the world financial institutions; on cutting down the use of US dollar and Euro in foreign trade and crediting; as well as on development of regional economic zones where Rouble would potentially play a more central role both as a means of payments and of accumulation of reserves too.

**Keywords:** world financial system; country-producer of the world currency; country- consumer of the world currency; regional currency.

### ВТОРЖЕНИЕ ФИНАНСОВ ВО ПОВЕСТКУ ДНЯ ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ

До середины 2000-х гг. финансовые интересы во внешней политике России не носили стратегического характера и определялись тактическими потребностями, связанными со сложным положением государственного бюджета и политическим желанием добиться признания России страной с рыночной экономикой. Устройство мировой валютно-финансовой системы воспринималось как данность, к которой необходимо адаптироваться. Кризис 1998 г. был воспринят в качестве результата слабости государственных финансов, ограниченности золотовалютных резервов и неточной расстановки приоритетов во внутренней денежной политике. Потеря фондовым рынком 85 %

своего объема в 1998 г. также был воспринят как трагическая неизбежность, порожденная общей слабостью российской экономики и государственных финансов.

Дискуссия о системных проблемах российской финансовой системы тем не менее велась, и основное внимание в дискуссии уделялось трудностям борьбы с инфляцией. Постепенно становилось ясным, что одной из (но не единственной) причиной неудач в усилиях по снижению инфляции являлась тесная взаимосвязь российской финансовой системы с мировой и постоянный приток в страну иностранной валюты.

Российская финансовая система связана с мировой несколькими крупными каналами, главными среди которых являются российский экспорт и получаемые за него платежи в иностранной валюте, кредито-

ние российских компаний из зарубежных источников (в иностранной валюте), и открытость российского фондового рынка, существенная часть средств которого изначально также номинирована в иностранной валюте. Экономические причины такой ситуации хорошо известны.

Экономический масштаб влияния мировой финансовой системы на российскую настолько существенен, что приобрел политический характер. Можно говорить о таких его политических проявлениях, как частичная потеря Россией суверенитета в денежно-финансовой политике и возникновение существенных валютных рисков национального уровня, ограничения на использование Россией финансово-экономических инструментов во внешней политике.

Глубокое осознание сложившейся ситуации привело к политическому руководству страны с началом мирового кризиса 2008 г. Понимание заключалось в том, что целый ряд экономических и политических проблем России лежат в особенностях существующей мировой финансовой архитектуры, в которой есть как страны-производители мировых валют, так и страны-потребители мировых валют. Интересы стран-производителей далеко не всегда совпадают с интересами стран-потребителей, и Россия одной из первых подняла эту проблему на Лондонском саммите G-20.

Следует признать, что в тот момент позиция России, к тому же слишком амбициозно сформулированная, сколько-нибудь широкого понимания у участников саммита не нашла. Сегодня начался новый виток обсуждения этих проблем, уже по инициативе крупных держав, испуганных «войной валют», и обеспокоенности мировых финансовых организаций, в частности Всемирного Банка.

В это время Россия, не отказываясь от попыток скорректировать мировую финансовую архитектуру в рамках дискуссии G-20, обратила свои основные усилия на запуск региональных экономических схем со своими соседями, как ближними (Казахстан, Белоруссия, возможно, Украина), так и дальними (КНР, Турция). В перспективе эти экономические схемы должны привести к расширению использования рубля как расчетной, а возможно, и резервной валюты. Разумеется, даже при полном успехе такого рода проектов Россия не сумеет полностью преодолеть последствия того, что называется *Original sin* – невозможностью осуществлять все международные расчеты полностью в национальной валюте, но сделать рубль менее зависимым от политики иностранных регуляторов вполне может.

#### ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА МИРОВОЙ ВАЛЮТЫ

Вопрос о роли некой национальной валюты в качестве мировой, например, американского доллара, имеет как экономическую, так и политическую сторону, и выглядит совершенно по-разному с точки зрения «производителя» мировой валюты и ее «потребителя». Более того, он выглядит по-разному для «потребителей» иностранной валюты разного экономического размера и различных политических амбиций. По этой причине политика малых государств в отношении признанной на сегодня мировой валюты кардинальным образом отличается от политики крупных экономик с серьезными политическими амбициями – собственно, именно это мы и видим на примере действий стран БРИК в G-20 и Мировом Валютном Фонде. Попытаемся рассмотреть ситуацию с нескольких сторон, со стороны США и России, обозначив также и интересы малых стран.

***Экономический масштаб влияния мировой финансовой системы на российскую настолько существенен, что приобрел политический характер. Можно говорить о таких его политических проявлениях, как частичная потеря Россией суверенитета в денежно-финансовой политике и возникновение существенных валютных рисков национального уровня.***

Первое, что необходимо подчеркнуть, это то, что мировая валютно-финансовая система не формируется сама по себе, на рынке, естественным образом. В разные исторические периоды она сознательно и целенаправленно формируется ведущими в данный период в военном и экономическом плане государствами – странами-гегемонами – в своих интересах. Разумеется, формируемая система не была бы дееспособной, если бы она в какой-то степени не учитывала интересы всех участников мировой экономики, речь в данном контексте идет лишь об относительных выигрышах «хозяев» мировой финансовой системы.

Эту систему необходимо поддерживать и корректировать, для чего требуется поддержание лидерства в военной, экономической, научной, технологической и культурной областях. Через какое-то время держава-гегемон относительно слабеет<sup>1</sup>, и государство-конкурент (группа государств), часто в результате войны, формирует новую политико-экономическую систему. Сейчас мы наблюдаем деградацию Ялтинско –

<sup>1</sup> Paul Kennedy. The Rise and Fall of the Great Powers: Economic Change and Military Conflict From 1500 to 2000. 1987

Потсдамской системы политического устройства мира, но те же процессы видны и в Бреттон-Вуддской (Ямайской) системе мировой финансовой архитектуры, непосредственно с ней связанной. Собственно, именно ввиду относительного экономического и политического ослабления США и Запада в целом, Россия, Индия и КНР и задумались о возможности модификации существующей финансовой системы в своих интересах. Интересы «пороговых» государств состоят в целом в том же, ради чего в свое время Соединенные Штаты формировали существующую финансовую архитектуру.

Какие экономические и политические выгоды получает государство, эмитирующее (производящее) мировую валюту?

Экономические выгоды:

Во-первых, государство получает прямой доход от сеньоража, который в данном случае рассматривается как выгода от того, что иностранцы держат наличную американскую валюту, не предъявляя ее к оплате. Точный доход США от циркуляции доллара за границей неизвестен, но большинство экспертов оценивают его приблизительно в \$ 30 млрд в год<sup>2</sup>.

Во-вторых, обладание мировой резервной валютой позволяет создать мощный сектор по предоставлению услуг, связанных с этой валютой. Финансовый сектор США в последнее десятилетие давал 41 % всех доходов американского бизнеса и создавал 8 % ВВП США<sup>3</sup>. Разумеется, существенная часть этого объема падает на операции внутри США, но не менее половины связано с использованием американской валюты за границей в качестве универсального платежного средства и средства накопления. Зная объем американского ВВП, нетрудно заметить, что использование американского доллара за границей позволяет Уолл-стрит зарабатывать около полутриллиона долларов ВВП.

В-третьих, обладание мировой валютой дает американскому бизнесу за границей кредитные преимущества – при всех прочих равных, кредиты для американских компаний и банков будут более доступны, чем для иностранцев.

В-четвертых, во многих случаях государство-эмитент выигрывает за счет того, что иностранные государства держат золотовалютные резервы в государственных ценных бумагах, номинированных в этой валюте, а уровень доходности по этим бумагам часто ниже национальной инфляции.

И, наконец, самое главное – обладание мировой валютой позволяет отказаться от обладания обременительными и невыгодными золотовалютными резерва-

ми, и позволяет финансировать государственный долг и дефицит платежного баланса собственной валютой.

Политические выгоды:

Обладание мировой валютой положительно влияет на политический и экономический имидж страны в мире, позволяет собирать и обрабатывать широчайший объем информации относительно экономической деятельности зарубежных государств, компаний, политических сил и частных лиц;

Непосредственная политическая выгода состоит в том, что страна-эмитент мировой валюты способно осуществлять широкие финансовые санкции в отношении третьих стран и компаний, так как их расчеты производятся через национальную банковскую систему. В случае политической необходимости, такие расчеты могут быть остановлены, и торгово-финансовые операции стран (компаний) – объектов санкций в долларах будут заморожены.

**Экономические и политические интересы растущих амбициозных государств – России, КНР и Индии – частично состоят в том, чтобы модифицировать существующую мировую финансовую архитектуру и получить свою долю отмеченных выше экономических и политических выгод.**

#### **СТРАНЫ-ПРЕТЕНДЕНТЫ НА ПРОИЗВОДСТВО РЕГИОНАЛЬНЫХ И МИРОВЫХ ВАЛЮТ**

Экономические и политические интересы растущих амбициозных государств – России, КНР и Индии – частично состоят в том, чтобы модифицировать существующую мировую финансовую архитектуру и получить свою долю отмеченных выше экономических и политических выгод. Вместе с тем, на настоящий момент, «позитивная» финансовая повестка дня (то есть попытки что-либо получить) ограничилась совместным успешным выступлением по вопросу о перераспределении квот в МВФ. Страны БРИК сумели настоять на использовании паритета покупательной способности в качестве основы для подсчета ВВП, а, следовательно, и квот участников МВФ.

В остальном страны БРИК, и прежде всего Россия, действуют самостоятельно, и главной задачей на-

<sup>2</sup> Brian Lang. The Value of Seigniorage. Currency News. December 2008 <http://currency-news.com/articles/seigniorage>

<sup>3</sup> Robert Creamer. The Dominance of the Financial Sector Has Become a Mortal Danger to Our Economic Security. [http://www.huffingtonpost.com/robert-creamier/the-dominance-of-the-fina\\_b\\_317310.html](http://www.huffingtonpost.com/robert-creamier/the-dominance-of-the-fina_b_317310.html)

циональных политик является защита национальных финансовых систем от шоков, посылаемых мировой финансовой системой, укрепление национального монетарного суверенитета (обретение большей финансовой автономии от политики ФРС США и Европейского ЦБ), а также создание вокруг собственных экономик валютно-экономических зон, обладающих некоторой степенью защиты от разнонаправленных импульсов, исходящих от доллара и евро.

Эти приоритеты видны в российских проектах Таможенного Союза (в будущем, возможно, общего рынка четырех постсоветских государств), индийской идеи ведения «золотой рупии» для Южной Азии<sup>4</sup>, китайской политики двусторонних валютных свопов с основными торговыми партнерами в ЮВА и с Россией. Последнее нацелено на вытеснение доллара и евро из двусторонних торговых расчетов КНР с соседями. Россия проводит схожую политику в отношении КНР и Турции.

Стратегически, Россия и КНР, в меньшей степени – Индия, нацелены на формирование вокруг себя крупных региональных рынков, с достаточным (сотни миллионов) количеством потребителей, чтобы обеспечить его устойчивость, и создание привилегированного пространства для деятельности национального бизнеса. В идеале, основным расчетным средством на этих рынках, а, возможно, и резервной валютой, станет денежная единица, основанная на рубле, юане, рупии. Достижение такой цели помогло бы заместить во внешне-экономическом обороте существенную часть долларов и евро, обеспечить большую монетарную независимость, и получить, в ограниченном объеме, экономические и политические выгоды «производителя» международно признанной валюты.

Пока трудно сказать, насколько успешной окажется данная политика России, но уже сейчас ясно, что союзников у России в такой политике почти нет, за исключением КНР и Индии, которые имеют такие же цели в своих регионах.

США и Европейский Союз такой линии России будут противодействовать по очевидным причинам, но и третьи страны Россию поддерживать не будут, так как с одной стороны, собственное место в мировой валютно-финансовой системе они завоевать никогда не смогут, а российский вариант будет для них означать просто замену одной «не своей», но привычной валюты – доллара и евро – на другую. На сегодняшний

день у американского доллара гораздо больше авторитета, и России при проведении своей линии придется выдерживать жесткую конкуренцию с политикой долларизации.

В современном мире большинство малых стран применяет тот или иной метод фиксации курса. Чаще всего курс фиксируют относительно не одной валюты, а стоимости корзины валют. Известным способом фиксации валютного курса является система, при которой Центральный банк страны выпускает в обращение ровно столько национальной валюты, сколько обеспечено его золотовалютными резервами. В предельном случае государства идут на отказ от использования национальной валюты и используют во внутреннем обращении одну из мировых или региональных валют. Таких государств довольно много: это, например, Восточный

***Предлагая доллар в качестве универсальной валюты, американцы, естественно, действуют в своих интересах, которые для США состоят прежде всего в сохранении возможности покрытия дефицита платежного баланса национальной валютой. Вместе с тем в «долларовой» политике отражается и их специфическое политическое видение мира.***

Тимор, Сальвадор, Микронезия, Панама, Пуэрто-Рико (доллар США); Монако, Черногория, Сан-Марино (евро); Острова Кука, Кирибати (австралийский доллар); Северный Кипр (турецкая лира).

Американские экономисты и политики все громче выступают за расширение использования доллара во внутренних расчетах зарубежных стран, развивая вывод Ф. Хаека о том, что валютный суверенитет в международных транзакциях принадлежит не государствам, а участникам рынка, которые сами решают, какая валюта лучше сберегает стоимость. Такая система долларизации является спонтанной и естественной, определения «справедливая» или «несправедливая» к ней неприменимы<sup>5</sup>.

Сторонники долларизации мировой экономики отмечают, что долларизованные страны показывают гораздо более низкую инфляцию, чем недолларизованные<sup>6</sup>. Управление рисками в долларизованных

<sup>4</sup> *Rajiv Ranjan and Anand Prakash*. Internationalisation of Currency: The case of the Indian Rupee and Chinese Renminbi. Reserve Bank of India. 10 May 2010.

<sup>5</sup> *Hayek F.* Law, Legislation and Liberty. Vol. 2, The Mirage of Social Justice. L., 1976.

<sup>6</sup> *Edwards S., Magendzo I.* Dollarization and Economic Performance: What Do We Really Know? – «International Journal of Finance and Economics», 2003, No. 8, pp. 351-363.

экономиках гораздо проще и дешевле, чем в недолларизованных. Долларизация экономики обеспечивает высокую монетарную дисциплину и стабильность.

Сможет ли ЦБ России обещать и обеспечить странам, готовым принять рубль такие же, или лучшие, условия?

Что теряют в экономическом плане страны, соглашавшиеся на долларизацию своей денежной системы?

Во-первых, они теряют возможность проводить свою собственную монетарную политику. Сторонники распространения зоны доллара указывают, что в экономическом смысле этот аргумент несостоятелен, так как ни одна из развивающихся стран не способна обеспечить своей валютой лучший денежный режим, более низкие ставки и более низкую инфляцию, чем то, что мы наблюдаем в США.

Во-вторых, страны, переходящие на доллар, теряют «последнего кредитора в отчаянной ситуации», т.е. не могут использовать свой центральный банк для эмиссии дополнительных денег, которые будут использоваться для срочных мер по спасению прогорающих банков и фирм. Сторонники использования доллара считают, что меры по спасению фирм разрушительны для национальной экономики и как правило осуществляются за общественный счет в интересах банков и фирм, аффилированных с политическим режимом.

В-третьих, переходящее на доллар государство теряет доходы от сеньоража – дохода государства от печатания денег. Сторонники долларизации на это возражают, что государство, конечно, получает доходы от сеньоража, но эти доходы оплачивают граждане в виде инфляционного налога, так что нация в целом ничего не выигрывает.

В-четвертых, переходящее на доллар государство теряет национальный символ – свою валюту. Сторонники долларизации указывают, что слабая и нестабильная национальная валюта и так является достаточно девальвированным символом во многих странах, так как их граждане во многих случаях предпочитают национальной валюте доллар или другие международные валюты.

Следует отметить, что для большинства небольших развивающихся стран потеря независимой денежной политики не является крупной проблемой и плюсы от фиксации валютного курса перевешивают минусы. Проблема фиксации курса или отказа от национальной валюты в целом лежит в основном в политической плоскости и касается степени суверенитета, который то или иное государство желает сохранить, эффективности рычагов вмешательства в экономику, которое

намерено иметь государство, а также баланса государственных интересов и интересов личности, сложившихся в той или иной стране. Позиция Вашингтона по этому вопросу довольно откровенна. По мнению американцев, зарубежные государства и их народы должны сделать выбор между эффективной денежной системой, сопровождаемой потерей монетарного суверенитета, или сохранить такой суверенитет, но платить за это инфляцией, экономической нестабильностью и медленным развитием экономики. В политическом плане такой выбор означает в конечном счете выбор между «маленьким» и «большим» государством, либерализмом и автократией.

Предлагая доллар в качестве универсальной валюты, американцы, естественно, действуют в своих интересах, которые для США состоят прежде всего в сохранении возможности покрытия дефицита платежного баланса национальной валютой. Вместе с тем в «долларовой» политике отражается и их специфическое политическое видение мира. Среди американских политиков и бизнесменов укоренилось мнение, что само существование многочисленных валют иностранных государств является противостественным и отражает исключительно интересы правящих элит зарубежных стран, а не их народов. Интерес обыкновенных граждан, считают американцы, состоит в использовании надежной, твердой и популярной валюты, такой как доллар. Иностранные же валюты существуют только потому, что зарубежные правящие элиты не позволяют своим гражданам использовать более привлекательную и надежную валюту, так как это лишило бы правящие элиты возможности манипулировать денежным обращением в своекорыстных или превратно понимаемых политических интересах.

\*\*\*

Таким образом, успех или неудача политики России в расширении зоны рубля будет зависеть в равной степени от того, насколько привлекательной и надежной валютой Россия сумеет сделать свой рубль, и от того, насколько упорно и последовательно будет проводиться российская политика. Следует упомянуть еще как минимум два обстоятельства, которые нужно учитывать при принятии решения о расширении зоны рубля. Первое, в этом случае Россия должна будет добровольно отказаться от манипулирования с курсом рубля, иначе будет невозможно укрепить доверие к новой региональной валюте. Второе – России придется наращивать внешний долг, так как это самый эффективный инструмент распространения собственной валюты за границу.

# ПОЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГАЗОВОЙ СТРАТЕГИИ РОССИИ

Демакова Е. И., аспирант кафедры мировой политики НИУ ВШЭ, Ekaterina.demakova@gmail.com

**Аннотация.** Статья посвящена анализу политических аспектов газовой стратегии страны. Особое внимание уделяется анализу отношений между государством и ОАО «Газпром» с позиции теории агентств. Также автор проводит политико-экономический анализ перспектив внутренней и внешней газовой стратегии государства и Газпрома.

**Ключевые слова:** газовая стратегия России, отношения принципал-агент, экспорт газа, Газпром.

## POLITICAL ASPECTS OF RUSSIAN GAS STRATEGY

**Annotation.** The article focuses on the political aspects of Russian gas strategy. Particular attention is paid to the analysis of interrelation between the state and Gazprom. The author analyses political and economic perspective of internal and external energy strategy of the state and Gazprom.

**Key words:** Russian gas strategy, principa-agent relation, gas export, Gazprom.

Процессы глобализации вынуждают внутренние рынки открыться, но российский газовый рынок находится в монопольном положении и не желает открываться внешним игрокам. С одной стороны он испытывает проблемы с инфраструктурой, с другой является инструментом госучастия и протекции. Дело в том, что ОАО «Газпром» (далее Газпром) во многом является одним из инструментов внешней политики России. Он содействует реализации стратегических интересов страны. В частности, компания задействована в решении некоторых задач во внешнеполитическом курсе в отношении к странам-транзитерам газа. Газпром так же являлся ключевым игроком в развитии концепции безопасности спроса, которую Россия выдвинула на саммите «Большой Восьмерки» в 2006 году. Не маловажно также то, что в январе 2010 года Президент РФ Дмитрий Медведев дал поручения, направленные на развитие инновационной активности и повышение технологического уровня компаний с государственным участием. При этом Газпром подчеркивает свою коммерческую направленность, интересы которой не совпадают с политизацией газовой отрасли. То есть мы не можем полностью идентифицировать внешнюю политику страны и компании друг с другом.

Мы собираемся показать каково место и роль Газпрома во внешней политике России. А также ответить на вопрос, является ли компания внешнеполитическим инструментом или, наоборот, манипулирует государством с целью получения наибольшей коммерческой выгоды.

Решение этого вопроса находится на стыке политических и экономических наук. С одной стороны государство как политический субъект выстраивает внутреннюю и внешнюю политику с учетом национальных интересов. С другой стороны экономические потребности напрямую влияют на формирование этих политик. Задаваясь вопросом извлечения выгоды как для государства – коллективного субъекта, так для частной компании.

Для лучшего понимания взаимоотношения между государством и крупнейшей нефтегазовой компанией обратимся к институциональной теории, которая изучает вопросы взаимоотношения традиционных игроков внешней политики, таких как государство, и «новых» – таких как Газпром. Институциональная парадигма позволяет нам определить уровень влияния политических и коммерческих институтов на внешнюю политику.

### ИНСТИТУТ ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ПРИНЦИПАЛ-АГЕНТ

В рамках институциональной теории было бы целесообразно рассмотреть взаимоотношения интересующих нас игроков с позиции так называемой «Теории агентств». Эта теория в лучшей степени помогает определить распределение ролей в определенной ситуации, основываясь на анализе рисков и контрактных взаимоотношений между участниками. «Теория агентств» появилась еще в 70х гг XX века в экономической науке (Alchian and Demsetz 1972, Jensen and Meckling 1976), а также в политологии (Ross 1973, Mitnick 1973, 1974, 1975). Данная политико-экономическая теория основа-

на на разделении рисков между участниками. Проблема разделения рисков возникает в том случае, если взаимодействующие стороны имеют разное отношение к риску. Агентская теория направлена на «вездесущие агентские отношения, которые возникают когда одна сторона (принципал) делегирует работу другой (агент), которая ее выполняет. Агентская теория стремится описать эти отношения, используя метафору контракта»<sup>1</sup>.

Теория сосредоточена на решении проблем, возникающих в ходе агентских отношений, таких как: 1) конфликт интересов между принципалом и агентом (в этом случае агент ведет себя не так, как этого от него ожидает принципал); 2) проблема разделения рисков между принципалом и агентом в случае различного к ним отношения (в этом случае принципал и агент могут предпринять различные меры по отношению к одному и тому же риску).

Единицей анализа является взаимодействие между принципалом и агентом. Теория сфокусирована на определении более эффективного контракта для их регулирования. Контракт должен быть ориентирован на следующие характеристики:

- 1) влияние людей на исход событий,
- 2) структура организации (например, конфликт интересов между ее членами),
- 3) информация (ее общность и полнота)<sup>2</sup>.

Подход принципал-агент фокусируется на определении оптимального контракта между принципалом и агентом, в котором поведение влияет на исход. В основу модели положен конфликт целей между принципалом и агентом, их влияние на исход контракта, а также предположение, что агент стремится избежать рисков в большей степени, чем принципал. Представителями этого течения являются Demski, Feltham, Eisenhardt.

Схематично отношения между принципалом и агентом можно изобразить следующим образом, где стрелка является схематическим изображением контрактных отношений:



В целях прояснения агентских взаимоотношений в определении российской газовой стратегии, данное исследование подразделено на две части. В первой, «Распределение ролей между принципалом и агентом», представляет собой анализ событий, касающихся газовой отрасли. Вторая часть, «Вопрос контракта между принципалом и агентом», дает анализ инструментов, регулирующих отношения между государством и Газпромом. В заключении даны обобщающие выводы по проведенному анализу.

### РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РОЛЕЙ МЕЖДУ ПРИНЦИПАЛОМ И АГЕНТОМ

Если связать теорию агентств с решением вопроса соотношения политических и частных интересов компании и государства в газовой стратегии, то принципал – это субъект, который определяет доминирующую составляющую. Он выбирает и «нанимает» того агента, который необходим ему для решения определенных вопросов. Принципал имеет определенную самостоятельность в принятии решений и руководствуется своими интересами и потребностями. В тоже время, на решения, принимаемые принципалом, может оказывать влияния какая-либо третья сторона. Как бы это ни было, принципал ожидает от агента выполнение порученного ему задания в тех рамках, которые были озвучены агенту. Принципал имеет четкое представление того, что должно быть получено в результате.

Агент также является субъектом международных отношений, но его действия ограничены условиями контракта, который он «заключил» с принципалом. Агент не может выбрать условия контракта, поэтому он должен (или нет, этот вопрос будет рассмотрен ниже) выполнять указания принципала. При этом агент может иметь собственные интересы в решаемом вопросе, которые могут не совпадать с ожиданиями принципала.

В отношениях Газпрома и государства очевидно то противоречие агентской теории согласно которому, у агента (будь то Газпром или государство) будут свои интересы, которые могут идти в разрез с ожиданиями принципала, так как речь здесь идет о двух игроках разного уровня – государстве и частной компании. Рассмотрим следующие ситуации.

Ситуация 1: Принципал (государство) – агент (Газпром)

Эта ситуация, в которой государство «нанимает» ОАО «Газпром» для достижения целей как во внутренней, так и во внешней политике. В данной работе предложен анализ внешней политики, поэтому сконцентри-

<sup>1</sup> Eisenhardt, Kathleen M. Agency theory an assessment and review // Academy of management review, Jan 1989, Vol. 4, No. 1, P. 58

<sup>2</sup> Eisenhardt, Kathleen M. Agency theory an assessment and review // Academy of management review, Jan 1989, Vol. 4, No. 1, P. 59



руемся на отношениях, возникающих между государством и компанией в отношении Европы и стран СНГ.

Согласно Концепции внешней политики, Россия является тем государством, которое формирует «международную повестку дня»<sup>3</sup>, а не только участвует в ней. Там же обозначены цели внешней политики в целом и в отношении Европы и СНГ в частности.

Главной целью российской внешней политики на *европейском направлении* является «создание по-настоящему открытой, демократической системы обще региональной коллективной безопасности и сотрудничества»<sup>4</sup>.

Развитие отношений со *странами СНГ* является приоритетным. Россия выстраивает «дружественные отношения с каждым из государств – участников СНГ на основе равноправия, взаимной выгоды, уважения и учета интересов друг друга. С государствами, которые проявляют готовность к этому, развиваются отношения стратегического партнерства и союзничества»<sup>5</sup>.

Также в концепции внешней политики говорится о том, что Союзное государство между Россией и Беларуссией будет строиться на рыночных принципах в процессе формирования единого экономического пространства. Россия будет «активно работать в рамках Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) с Беларуссией и Казахстаном над созданием Таможенного союза и единого экономического пространства, содействовать подключению к этой работе других государств – членов ЕврАзЭС»<sup>6</sup>.

Конфликт, который состоялся летом 2010 года между Россией и Беларуссией, интересен для анализа с позиции принципал-агент в контексте создания Таможенного союза.

В июне в СМИ появились сообщения о том, что глава Газпрома Алексей Миллер обсудил с президентом Дмитрием Медведевым задолженность Беларуссии за российский газ. Это сообщение последовало за неудавшимися переговорами по созданию таможенного союза, который является одной из упомянутой в концепции внешней политики целей. Государство-принципал использует «иные инструменты внешней политики»<sup>7</sup>, то есть «нанимает» агента для решения поставленной задачи, так как другие инструменты, которые есть в распоряжении принципала либо были неэффективны, либо не использовались.

ОАО «Газпром» как агент в этой ситуации имеет свои интересы в предлагаемом ему задании. Как указано в Ежеквартальном отчете компании: «Из потребителей газа ближнего зарубежья с нарушением контрактных обязательств оплачивает АО «Молдовагаз» и ОАО «Белтрансгаз»<sup>8</sup>. Интересен тот факт, что принципал не учитывает интересы агента в том, чтобы наделить последнего равными полномочиями для решения проблем с обоими ненадежными плательщиками. Он встраивает в контекст те отношения, которые необходимы для решения поставленной задачи.

Долг Беларуссии составил 192 млн долл<sup>9</sup>, что составляет менее 1%<sup>10</sup> от общей прибыли от продаж ОАО «Газпром» за 2009 год. После совещания с принципалом, агент был уполномочен на выполнение контрактных обязательств в полном объеме, то есть в соответствии с условиями контракта сократить объем поставки газа в Беларуссию пропорционально задолженности перед «Газпромом». Это заявление было сделано 6 июня 2010. Ему последовала череда переговоров между Газпромом и представителями Беларуссии. 21 июня 2010 года в соответствии с условиями, достигнутыми в результате переговоров, были сокращены поставки газа в Беларуссию.

После указанных событий, было достигнуто соглашение между ОАО «Газпром» и ОАО «Белтрансгаз» о погашении задолженности. А также 6 июля 2010 года Договора о Таможенном кодексе Таможенного союза и завершении 1 этапа формирования Таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества вступил в силу.

В этой ситуации принципал и агент преследуют разные цели и у них разное понимание опасности.

Принципал желает оказать давление на Беларуссию с целью ускорения процесса по заключению Таможенного союза. Что и было достигнуто в итоге. Основной идеей Таможенного союза является снятие таможенных пошлин в торговле между государствами. Это влечет за собой усиление позиций России на территории бывшего СССР, активизирует интеграционные процессы.

Агент же надеется на погашение долга ненадежного плательщика за объемы поставленного газа, что и было достигнуто. Но задача была решена в краткосрочной перспективе, так как не был решен вопрос надежности контрагента. (К слову, сумма долга ОАО «Белтрансгаз»

<sup>3</sup> Концепция внешней политики Российской Федерации, опубликованная на сайте <http://www.kremlin.ru/acts/785>

<sup>4</sup> Концепция внешней политики Российской Федерации, опубликованная на сайте <http://www.kremlin.ru/acts/785>

<sup>5</sup> Концепция внешней политики Российской Федерации, опубликованная на сайте <http://www.kremlin.ru/acts/785>

<sup>6</sup> Концепция внешней политики Российской Федерации, опубликованная на сайте <http://www.kremlin.ru/acts/785>

<sup>7</sup> Теммин взят Концепция внешней политики Российской Федерации, опубликованная на сайте <http://www.kremlin.ru/acts/785>

<sup>8</sup> ОАО «Газпром» консолидированная финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) на 31 декабря 2009 года // [http://www.gazprom.ru/f/posts/28/135151/ifrs\\_rus\\_12m2009.pdf](http://www.gazprom.ru/f/posts/28/135151/ifrs_rus_12m2009.pdf) стр 56

<sup>9</sup> Беларуссию повысили в задолженности // Газета «Коммерсантъ» № 105 (4405) от 16.06.2010

<sup>10</sup> Расчет произведен самостоятельно. Расчет: (сумма займа в \$ \* на средний курс \$ в 2009 году)/прибыль от продаж (консолидированной финансовой отчетности ОАО «Газпром» за 2009 год ([http://www.gazprom.ru/f/posts/28/135151/ifrs\\_rus\\_12m2009.pdf](http://www.gazprom.ru/f/posts/28/135151/ifrs_rus_12m2009.pdf)))

не входила в состав простроченной дебиторской задолженности по состоянию на конец 2009 года<sup>11</sup>). И не был решен вопрос с АО «Молдовагаз».

Из приведенной ситуации очевидно, что Газпром действовал по указанию государства и в строго отведенных рамках, которые не предполагали маневр и расширение полномочий на другие стороны (Молдовагаз). Здесь на первый план выходят политические интересы. Создание Таможенного союза, с одной стороны, усиливает влияние страны на пространстве СНГ, с другой, – в результате снимаются таможенные пошлины на экспорт нефти через территорию Белоруссии. Последний аргумент показывает, что принципал использовал агента для достижения цели, притом на принципала оказывала влияние третья сторона, в частности, нефтяное лобби. Таможенный союз был на повестке дня принципала, но решение по его созданию было форсировано третьей стороной.

Ситуация 2: Принципал (Газпром) – агент (государство)

Теперь рассмотрим другую ситуацию, когда Газпром перенимает роль принципала и «нанимает» государство в качестве агента для достижения своих целей. В этой связи, ряд экспертов называет ОАО «Газпром» «Российским Министерством иностранных дел 21 века»<sup>12</sup>.

А. Хайнрих в статье «Under Kremlin's Thumb: does increased state control in the Russian gas sector endanger European energy security» подробно рассматривает случаи использования ОАО «Газпром» государства для достижения своих целей на российском рынке, то есть в качестве агента. В основном, речь идет о сохранении монопольного положения на внутреннем газовом рынке.

Главной целью принципала автор видит сохранение контроля в газовом секторе. Используя многочисленные административные ресурсы, Газпром влияет на исход решений в области интерпретации законодательства<sup>13</sup>.

С целью сохранения монополии на внутреннем рынке газа ОАО «Газпром» как принципал «нанимает» различные государственные структуры для подавления более мелких поставщиков газа. В случае с Нортгаз в роли агента выступал Московский арбитражный суд, который аннулировал лицензию Нортгаза в 2005 году<sup>14</sup>.

В свою очередь, на международном рынке «стратегической целью является становление ОАО Газпром» в качестве лидера среди глобальных энергетических компаний посредством освоения новых рынков, дивер-

сификации видов деятельности, обеспечения надежности поставок». <sup>15</sup> Для эффективно работающей компании, которая заинтересована в максимизации прибыли, важным является интеграция в мировой рынок.

Экспортные продажи газа формируют основную часть выручки компании. Для ОАО «Газпром» Европа – важный рынок сбыта продукции (примерно 56 % выручка приходится именно на европейский рынок<sup>16</sup>). Участие в европейском рынке газа, который представляет собой модель либерализованного рынка, имеет для компании определенные преимущества и ведет к максимизации прибыли. В частности, Газпром заинтересован в участии в европейском спотовом рынке.

ОАО «Газпром» реализует значительную часть добываемого природного газа в Западной и Центральной Европе, что является для Общества основным источником валютных поступлений и стабильных денежных потоков. Экспорт природного газа в европейские страны осуществляется ОАО «Газпром» и его предшественниками более 40 лет преимущественно в рамках долгосрочных контрактов по ценам, в основном индексируемым в соответствии с изменением мировых цен на конкурирующие нефтепродукты.

Следует отметить, что единой общепринятой формулы цены на газ в Европе нет, поскольку нет единого газового рынка. Конкретные уравнения, применяемые для определения стоимости газа в каждом отдельно взятом контракте, являются закрытой коммерческой информацией. Ценообразование основано на увязке цены на газ с ценой альтернативных энергоносителей – обычно «корзины нефтепродуктов»: газойля и мазута с различными весами, отражающими особенности национальной структуры потребления газа. В формуле цены возможно появление и других альтернативных видов энергоносителей: нефти, угля, электроэнергии и т.д. Альтернативные виды энергоносителей, как правило, являются биржевыми товарами, что делает возможным опосредованное определение цены на газ.

В силу специфики ценообразования на европейском газовом рынке, выражающейся, в частности, в наличии опорного периода (чаще всего 9 месяцев) в формуле индексации цены газа, динамика экспортных цен на природный газ отстает от изменения цен на жидкое топливо. Эти цены могут претерпевать значительные

<sup>11</sup> Ежеквартальный отчет ОАО «Газпром» за 1 квартал 2010 года // [http://www.gazprom.ru/f/posts/22/042553/rep1\\_2010.pdf](http://www.gazprom.ru/f/posts/22/042553/rep1_2010.pdf), стр 367

<sup>12</sup> S. L. Tkachenko «Actors of Russia's gas policy towards EU», Paper to be presented at the ISA Panel Foreign Policy Research and Decision-Making in the Russian Federation and the United States SC21, Saturday 1 45. – 3.30 P.M. Chicago, Michigan, USA 03/03/2007

<sup>13</sup> По материалам HEINRICH, A Under the Kremlin's Thumb: Does Increased State Control in the Russian Gas Sector Endanger European Energy Security? // EUROPE-ASIA STUDIES Vol. 60, No. 9, November 2008, 1539-1574

<sup>14</sup> UFG, Russia Morning Comment, 18 April 2005; NewsBase, FSU Oil & Gas Monitor, 15, 20 April 2005; UFG, Russia Morning Comment, 14 June 2005; NewsBase, FSU Oil & Gas Monitor, 37, 21 September 2005.

<sup>15</sup> Стратегия ОАО «Газпром» в области разведки и добычи газа и нефти // <http://www.gazprom.ru/strategy/exploration/>

<sup>16</sup> По материалам ОАО «Газпром» консолидированная финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) на 31 декабря 2009 года // [http://www.gazprom.ru/f/posts/28/135151/ifrs\\_rus\\_12m2009.pdf](http://www.gazprom.ru/f/posts/28/135151/ifrs_rus_12m2009.pdf)

колебания под воздействием целого ряда факторов, находящихся вне контроля ОАО «Газпром».

К числу таких факторов относятся:

- экономические и политические события в нефтедобывающих регионах мира, в первую очередь на Ближнем и Среднем Востоке;
- текущее соотношение спроса и предложения, а также прогноз спроса и предложения жидкого топлива на перспективу;
- способность ОПЕК, а также нефтедобывающих стран, не входящих в эту организацию, регулировать добычу нефти с целью поддержания уровня цен;
- активность биржевых спекулянтов («сырьевой» пузырь);
- военно-политическая ситуация в мире, включая угрозу террористических актов;
- состояние мировой общеэкономической конъюнктуры;
- цены на альтернативные энергоносители;
- развитие новой техники и технологии;
- погодные условия;
- требования по снижению выбросов парниковых газов.

На рынках европейских стран ОАО «Газпром» сталкивается не только с межтопливной конкуренцией. Отмечается острая конкуренция и со стороны традиционных поставщиков трубопроводного природного газа, особенно Норвегии, Алжира, Нидерландов. Конкурентами Общества также являются производители СПГ, прежде всего, Катар и Нигерия.

Определенный риск для ОАО «Газпром» представляет диспаритет цен по долгосрочным контрактам Общества и цен газа на спотовых рынках. В условиях превышения предложения газа над спросом высокие цены по долгосрочным контрактам могут оказать негативное влияние на отбор газа покупателями.<sup>17</sup>

Таким образом, участие компании в спотовом рынке позволило бы минимизировать влияние событий, относящихся к нефтяной сфере, на формирование цены на газ, а также сохранить свои позиции на европейском рынке. Спотовый рынок предполагает определенную мобильность предлагаемого топлива, которой обладает СПГ (сжиженный природный газ). Что же касается трубопроводного газа, то здесь необходимо наличие определенных пунктов торговли (хабов), на которых определяется цена на газ. Расширение маршрутов транспортировки газа снижает, во-первых, риски связанные с его транзитом, во-вторых, дает определенную мобильность в поставках.

Компания имеет стратегию, направленную на снижение рисков, связанных с транзитом газа. К ним относятся 1) долгосрочные контракты на поставку и транзит 2) диверсификация экспортных маршрутов поставок<sup>18</sup>.

Долгосрочные контракты на поставку газа в условиях отсутствия полноценно функционирующего рынка газа, а также уверенного присутствия компании на европейском рынке, служат в настоящий момент гарантом дохода компании. В тоже время диверсификация маршрутов транспортировки газа является шагом на пути к участию компании в спотовом рынке.

Здесь мы сталкиваемся с характерным для всей истории взаимоотношений государства и Газпрома моментом – когда принципал и агент меняются ролями.

Изначально диверсификация маршрутов транспортировки газа была инициирована Газпромом, который выступая принципалом в этой ситуации, предложил государству роль агента в решении поставленной задачи. Цель принципала была расширение присутствия на европейском рынке и создание условий для участия в спотовом рынке. Агент в свою очередь, работая над заданием принципала, предложил маршрут трубопровода по дну Балтийского моря (проект «Северный поток»). Предложенный проект удовлетворяет поставленной задаче. В тоже время агент использовал имеющиеся в его руках инструменты – хорошие взаимоотношения с Германией, что сделало проект беспрецедентным. Основными целевыми рынками поставок газа по газопроводу являются Германия, Великобритания, Нидерланды, Франция и Дания. Маршрут газопровода пройдет от бухты Портовая (в январе 2010 года начато строительство компрессорной станции «Портовая») через акваторию Финского залива и Балтийского моря непосредственно до побережья Германии (Грайфсвальд)<sup>19</sup>. Появляется потенциальная возможность создания хаба биржевой торговли газом, а также такой маршрут позволит снизить политические риски, которые могут быть связаны с транзитом.

Далее агент (государство), анализируя все последствия расширенного газового присутствия на европейском рынке, перенимает инициативу и подчиняет принципала своим интересам. Государство формирует свое видение глобальной энергетической безопасности, которое было озвучено на саммите Большой Восьмерки в Санкт-Петербурге в 2006 году. Россия позиционирует себя как надежного поставщика газа в Европу и предложила гарантировать не только надежность предложения, но также и надежность спроса на энергоресурсы. Надежность спроса на энергоресурсы гарантирует странам-производителям стабильность дохода. Стоит еще раз под-

<sup>17</sup> По материалам Ежеквартального отчета ОАО «Газпром» за 1 квартал 2010 года // [http://www.gazprom.ru/f/posts/22/042553/rep1\\_2010.pdf](http://www.gazprom.ru/f/posts/22/042553/rep1_2010.pdf),

<sup>18</sup> Ежеквартальный отчет ОАО «Газпром» за 1 квартал 2010 года // [http://www.gazprom.ru/f/posts/22/042553/rep1\\_2010.pdf](http://www.gazprom.ru/f/posts/22/042553/rep1_2010.pdf), стр 56

<sup>19</sup> Северный поток // <http://www.gazprom.ru/production/projects/pipelines/nord-stream/>

черкнуть, что Газпром был одним из участников в подготовке российской модели энергобезопасности.

Начиная с этого момента, уже агент (государство) предлагает принципалу (Газпром) новые задачи по диверсификации маршрутов транспортировки газа, но не только в Европу, но и в Азию, что отвечает интересам построения глобального рынка газа. Активно развивающаяся экономика стран Азии является гарантированным рынком сбыта российского природного сырья на среднесрочную перспективу. Здесь агент разрабатывает новые проекты: например, был разработан Южный поток<sup>20</sup>, а также Восточная программа, в соответствии с которой разрабатываются проекты строительства трубопроводов в азиатском направлении.

Здесь мы сталкиваемся с ситуацией, когда агент перестает следовать четким указаниям и программе, разработанной принципалом, так как видит больше выгоды в действиях по собственной инициативе и постепенно, хотя и не во всем перенимает позицию принципала.

Изначальная цель – расширения участия в европейском, в том числе спотовом рынке, была заменена на диверсификацию маршрутов транспортировки газа и становление России «энергетической сверхдержавой».

Однозначность распределения ролей, при которой Газпром выступает принципалом, характерна, в основном, для внутреннего рынка газа. Здесь компании в данный момент выгодна монополия и повышение регулируемых тарифов на природный газ на внутреннем рынке, а также реализация программы на модернизацию сектора.

Ситуация 3. Неоднозначность распределения ролей между принципалом и агентом

Газовые конфликты с Украиной являются ярким примером того, что не во всех событиях во внешней политике России можно четко проследить распределение ролей между принципалом и агентом. Встречаются крайне противоположные суждения на этот счет. По мнению некоторых экспертов, в решении газового конфликта с Украиной ведущую роль имели экономические факторы<sup>21</sup>. В тоже время, ряд экспертов полагает, что отключение газа в Украине было своего рода «наказанием» за «оранжевую революцию» и смену политического курса страны.

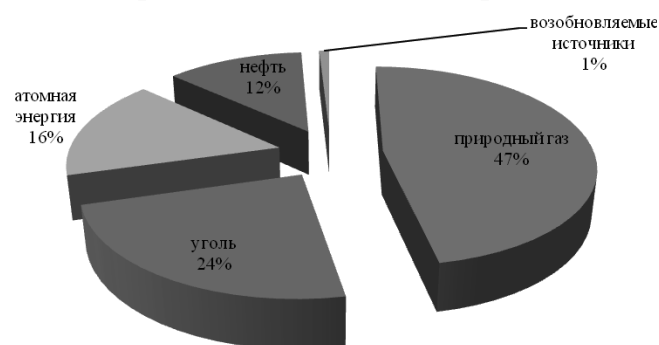
Основной риск, который был выделен в этом конфликте – колоссальный долг Украины за поставку газа – был одинаково воспринят и принципалом и агентом. Но решение этого вопроса проходило в условиях меняющегося политико-экономического контекста,

что и привело к неоднозначным трактовкам событий. Для начала рассмотрим Украину с точки зрения ее зависимости от импорта природных ресурсов.

Украина является крупнейшим импортером газа среди других стран СНГ. В основном, страна импортирует газ из Туркменистана, а единственным транзитным коридором является Россия. Отношения с Россией можно разделить на 3 этапа: первые годы после распада СССР, ранние 2000ые и современный этап.

Отношения ранних 1990-х гг. были достаточно трудными. Страны столкнулись с такими проблемами как: экономический спад, необходимость создания торговых отношений. К тому же Украина находилась в сильной зависимости от импортируемого газа. Контроль над импортируемым газом был полем для коррупции внутри страны, конец которой был положен в 1998 году с образованием вертикально интегрированной госкомпании Нафтогаз Украины. Восстановление экономики в 1999-2000 годы не снизил зависимость Украины от природного газа.

### Энергетический баланс Украины



Источник: IEA, *Ukraine Energy policy review 2006*, pp. 75-77

Ситуация изменилась с началом 2000ых, когда к власти пришел В. Путин и сменился менеджмент Газпрома. Были сделаны попытки структурировать отношения с Украиной путем пересмотра межправительственного соглашения по газу от октября 2001 года. В соответствии с этим договором были формализованы достигнутые договоренности по формуле «газ за транзит», и установлены механизмы, в соответствии с которыми Украина должна платить за дополнительные объемы газа, которые были взяты из транзитных потоков, и устанавливается налог на реэкспорт газа<sup>22</sup>.

<sup>20</sup> Южный поток // <http://www.gazprom.ru/production/projects/pipelines/south-stream>

<sup>21</sup> Например, *Simon Pirani, Jonathan Stern and Katja Yafimava* «The Russo-Ukrainian gas dispute of January 2009: a comprehensive assessment» // Oxford Institute for Energy Studies (Registered Charity, No. 286084), February 2009

<sup>22</sup> По материалам статьи Украина – Россия: европейский подход к решению газовой дилеммы на основе верховенства права // Зеркало недели // № 49 (577), 17-23 декабря 2005

Также на развитие российско-украинских отношений повлиял внешний экономический фактор, не зависящий от России, Газпрома и самой Украины – повышение цен на нефть с 15 \$/баррель в 1998 году до 60 \$/баррель в 2006<sup>23</sup>. Это привело к существенной разнице в ценах между ценами на газ для стран СНГ и Европы. И в этой ситуации менеджмент Газпрома «начал политику лоббирования механизма ценообразования на газ для стран СНГ в соответствии с ценами на газ для европейских потребителей»<sup>24</sup>.

К политическим факторам, которые повлияли на современные отношения между Россией и Украиной, относится смена руководства в Украине в результате «оранжевой» революции декабря 2004 года, которая привела к охлаждению российско-украинских отношений.

Согласно анализу, проведенному С. Пирани<sup>25</sup>, позиция Москвы в отношении Украины в этот период характеризуется следующим:

- осуществлять поставки азиатского газа, а не своего,
- довести цены на газ до европейского уровня,
- заменить систему межправительственных соглашений и бартерных сделок денежными расчетами, а также
- «получить в собственность или контролировать транзитную систему Украины и долю на внутреннем рынке»<sup>26</sup>.

В ней явно прослеживается экономический интерес, который направлен на максимизацию прибыли Газпрома. Казалось бы, можно было сделать вывод о том, что Газпром выступает принципалом в этих отношениях, лоббируя продвижение своих интересов в отношении с Украиной, то есть нанимая государство в качестве агента.

С другой стороны, правительство не намеренно было доводить переговоры по газу до конфронтации при прежнем правительстве Украины. Но выборы президента В. Ющенко и назначение Ю. Тимошенко в качестве премьер-министра привели к резкой смене политики страны в отношении поставок газа. Ю. Тимошенко, которая в прошлом была министром энергетики, не скрывала своего намерения разрушить прежнюю схему поставок газа, которая была разработана Газпромом и правительством В. Кучмы. Правительство РФ также выдвинуло вопросы газовых контрактов на первый план, точнее перестала оказывать протекцию экономически не выгодным контрактам в области газа.

В данной ситуации мы видим явное совпадение намерений обеих сторон, одинаковое понимание рисков в данной ситуации. Здесь трудно сделать вывод относительно разделение ролей принципала и агента, кто имеет влияние и на кого. Мы видим, с одной стороны, развитие политики компании относительно рынка

СНГ и с другой – резкую смену событий на международной арене и смену политики государства относительно Украины. Развитие событий было благоприятно для обеих сторон и вписывается в рамки нового концепта прагматичности во внешней политике России.

Из приведенного выше очевидно, что распределение ролей на принципала и агента не всегда ясно. То есть, положение о том, что государство является единственным игроком на международной арене не совсем верно. Большинство решений, принимаемых государством, сформированы с учетом, как национальных интересов страны в целом, так и интересов частных компаний в частности. Но это не значит, что государство не имеет независимой внешней политики. Газпром же, имея коммерческие интересы и приоритеты на международной арене, также ведет свою политику в отношении других стран, но его приоритеты в любой момент могут быть «скорректированы» государством. Политические риски имеют место быть в ведении бизнеса зарубежом. Они подчиняют интересы компании национальным интересам государства, и это не всегда сходится с достижением цели коммерческой выгоды.

Теперь рассмотрим, каким образом регулируются взаимоотношения между государством и Газпромом, в какой степени они влияют друг на друга.

### ВОПРОС КОНТРАКТА МЕЖДУ ПРИНЦИПАЛОМ И АГЕНТОМ

Взаимоотношения между принципалом и агентом регулируются контрактом. Контракт в данном случае является определенным набором инструментов, которыми пользуются его участники для достижения своих целей. Контрактные отношения в рассматриваемом контексте взаимовлияния государства и Газпрома являются весьма специфическими, так как руководство компании и государственный аппарат очень тесно переплетены.

В течение последних лет с момента распада Советского Союза взаимоотношения между государством и частными компаниями энергетического сектора менялись неоднократно. Начальным этапом можно назвать 1991 год, когда доминирование государства было тотальным. Государство было ответственно за разработку стратегии и тактики развития энергетического сектора. В этот момент государство выступает единым представителем энергетического сектора.

Отношения между государством и Газпромом всегда были тесно переплетены. В 1989 году Министерство газовой промышленности СССР было преобразовано

<sup>23</sup> Russian and CIS gas market and its impact on Europe // Edited by S. Pirani, Oxford University press, 2009, p 97

<sup>24</sup> Russian and CIS gas market and its impact on Europe // Edited by S. Pirani, Oxford University press, 2009, p 99

<sup>25</sup> Ведущий исследователь Оксфордского института проблем энергетики

<sup>26</sup> Russian and CIS gas market and its impact on Europe // Edited by S. Pirani, Oxford University press, 2009, p. 93

в Государственный газовый концерн «Газпром», что позволило сохранить целостность газовой отрасли и дальнейшему развитию экономики России. В 1992 году Подписан Указ Президента РФ «О преобразовании ГК «Газпром» в Российское акционерное общество «Газпром». 17 февраля 1993 года выходит соответствующее Постановление Правительства РФ<sup>27</sup>.

В последствие, все акции Газпрома перешли управляющему персоналу в этой компании. С прежним главой Газпрома Р. Вяхеревым был заключен трастовый договор, согласно которому он распоряжался 35 % государственных акций «Газпрома» (всего у государства на тот момент было 40 % акций). Договор был заключен между В. Черномырдиным, на тот момент министр газовой отрасли, и Р. Вяхеревым, который был также выходцем из правительственных кругов. (1986-1989 гг. – 1-й заместитель министра газовой промышленности СССР. 1989-1992 гг. заместитель председателя правления государственного газового концерна «Газпром». С 1992 года – председатель правления ПАО «Газпром»<sup>28</sup>.)

В 1996 году правительством под председательством В. Черномырдина был предложен курс «займы в обмен на акции». Суть состояла в том, что группа крупных банков и промышленников в России поддерживала переборы Б. Ельцина в 1996 году в обмен на акции в российском частном секторе, включая нефтяную и газовую отрасли. Так, к концу 1990х более 50 % акций Газпрома контролировалось частными компаниями и банками.

В настоящее время Правительство Российской Федерации является основным акционером ОАО «Газпром» и имеет контрольный пакет акций (включая прямое и косвенное владение) свыше 50 %. Государство напрямую владеет 38,373 % выпущенных акций ОАО «Газпром» по состоянию на 31 декабря 2009 г. Компаниям, контролируемым Государством, принадлежит 11,629 % выпущенных акций ОАО «Газпром»<sup>29</sup>.

11 мест в Совете директоров по состоянию на конец 2009 года были распределены следующим образом: шесть представителей государства, два независимых директора и представители руководства компании<sup>30</sup>. Представители государства не получают дивиденды и другие вознаграждения, которые предусмотрены политикой компании для членов Совета директоров.

Государство установило контроль над принятием стратегических решений в компании. В общем собра-

нии акционеров имеют право участвовать: Российская Федерация в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом, Открытое акционерное общество «Роснефтегаз», Зе Бэнк оф Нью-Йорк Меллон (The Bank of New York Mellon)<sup>31</sup>.

Мы видим, что основные инструменты регулирования контрактных отношений являются:

- Назначение на руководящие должности в компании людей близких к правительственным кругам;
- Контроль над принятием стратегических решений через участие в Совете директоров;
- Владение контрольным пакетом акций.

Таким образом, анализ контрактных отношений между Газпромом и государством показывает, что государство имеет большое влияние на решения, принимаемые в компании. Но, в тоже время, оно заинтересовано в ее успешном развитии, проблемы и перспективы которого обсуждаются на Совете директоров Газпрома. Сложившийся институт (как совокупность норм, традиций, закрепленных законодательно) функционирует в интересах и принципала и агента одновременно, хотя в нем не указано четкое разделение ролей. Стратегические решения компании принимаются с учетом внешней политики государства. А внешняя политика государства выстраивается с учетом интересов Газпрома в той мере, пока они не противоречат национальным интересам.

\*\*\*

Анализ с позиции принципала – агент приводит к выводу, что во внешней политике в области газа в большинстве случаев принципалом выступает государство. Но это не означает, что Газпром является оружием внешней политике РФ. Он является одним из инструментов в арсенале внешней политики, который не всегда удачно применяется, что привело к политизации вопросов российского газового экспорта на европейский рынок.

Сложившаяся ситуация крайне не выгодна с точки зрения коммерческих интересов Газпрома, так как портится имидж компании. Газпром стремится к деполилизации ситуации.

Во внешней политике страны компания имеет определенное влияние на государство, но в тоже время она корректирует свои приоритеты с учетом национальных интересов. Для внутренней политики характерно доминирование Газпрома, тогда как во внешней политики

<sup>27</sup> По материалам официального сайта ОАО «Газпром» [www.gazprom.ru](http://www.gazprom.ru)

<sup>28</sup> Биография Р. Вяхерева, опубликованная на сайте // <http://www.flb.ru/persprint/125.html>

<sup>29</sup> По материалам ОАО «Газпром» консолидированная финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) на 31 декабря 2009 года // [http://www.gazprom.ru/f/posts/28/135151/ifrs\\_rus\\_12m2009.pdf](http://www.gazprom.ru/f/posts/28/135151/ifrs_rus_12m2009.pdf), стр. 50

<sup>30</sup> По материалам ОАО «Газпром» консолидированная финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) на 31 декабря 2009 года // [http://www.gazprom.ru/f/posts/28/135151/ifrs\\_rus\\_12m2009.pdf](http://www.gazprom.ru/f/posts/28/135151/ifrs_rus_12m2009.pdf), стр. 50

<sup>31</sup> По материалам ОАО «Газпром» консолидированная финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) на 31 декабря 2009 года // [http://www.gazprom.ru/f/posts/28/135151/ifrs\\_rus\\_12m2009.pdf](http://www.gazprom.ru/f/posts/28/135151/ifrs_rus_12m2009.pdf), стр. 365

основной вектор поведения задает государство, основываясь на принципе прагматичности.

В целом, государству выгодно иметь крупную монополию, которая будет находиться под его контролем. Такой компанией является Газпром. Он извлекает из этого выгоду в плане доступа к новым перспективным месторождениям, рынкам сбыта внутри страны, также является единственным экспортером российского газа. Но если рассматривать сложившуюся монополию Газпрома в контексте европейской либерализации газового рынка и перспектив компании на этом высокоприбыльном направлении, то можно прийти к выводу, что Газпром может потерять его в силу меняющегося европейского законодательства. Согласно новым тенденциям в европейском законодательстве, важным условием является открытие рынка газа в России внешним игрокам, то есть разрушение монопольного положения. Газпром в этой ситуации выступает агентом, который подчиняется воли государства.

Государство использует Газпром как внутреннюю монополию и единственного экспортера газа для регулирования вопросов внешней политики. Особенно ярко это проявляется в отношении стран СНГ, в частности Белоруссии и Украины. Государство таким образом защищает национальные интересы с помощью инструмента в своем арсенале. Но явное пренебрежение экономическими интересами компании не может гарантировать успеха в использовании этого инструмента. Подобная ситуация ведет к политизации вопросов газовой политики и ухудшению имиджа страны и компании, что не способствует прогрессу.

Успешное использование Газпрома во внешней политике страны будет гарантировано в том случае, если при выстраивании внешнеполитического курса будут учитываться экономические интересы компании. Это поможет в деполитизация газовых вопросов и позволит укрепить международные связи России.

#### ЛИТЕРАТУРА

Официальные документы:

1. Ежеквартальный отчет, ОАО «Газпром» за 1 квартал 2010 года // [http://www.gazprom.ru/f/posts/22/042553/rep1\\_2010.pdf](http://www.gazprom.ru/f/posts/22/042553/rep1_2010.pdf)
2. Концепция внешней политики России // <http://archive.kremlin.ru/text/docs/2008/07/204108.shtml>
3. ОАО «Газпром» консолидированная финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) на 31 декабря 2009 года // [http://www.gazprom.ru/f/posts/28/135151/ifrs\\_rus\\_12m2009.pdf](http://www.gazprom.ru/f/posts/28/135151/ifrs_rus_12m2009.pdf)
4. Президент Российской Федерации, Послание Федеральному Собранию Российской Федерации // <http://kremlin.ru/transcripts/5979>
5. Natural gas market review 2008 <http://www.iea.org/xtbase/nppdf/free/2008/gasmarket2008.pdf>
- Монографии, брошюры, в том числе:
  6. Бордачев Т. Новый стратегический союз. Россия и Европа перед вызовами XXI века: возможности «большой сделки», издательство Европа, 2009
  7. Stern, Jonathan, (2005), The Future of Russian Gas and Gazprom (OIES, Oxford University Press: 2005)
- Сборники:
  8. Россия vs Европа: противостояние или союз? // под ред. С. А. Караганова и И. Ю. Юргенса, изд. ООО «Издательство Астрель», 2009
  9. Теория международных отношений: Хрестоматия/Сост., научн. ред. и коммент. П. А. Цыганкова. – М.: Гардарики, 2002. – 547 с.
  10. Russian and CIS gas market and its impact on Europe // Edited by S. Pirani, Oxford University press, 2009. – 488 p.
- Материалы конференций, съездов:
  11. Конференция Политическая экономика энергетики в России и Европе (PEEER Conference), Университет Ворвика, сентябрь 2010 // <http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/csgr/peeer/warwick/>
  12. Foreign Policy Research and Decision-Making in the Russian Federation and the United States SC21, Saturday 14.5. – 3.30 P.M. Chicago, Michigan, USA 03/03/2007
  13. Recent trends of Russian gas policies, A.V. Belyi // Chatham House, 2 September 2010
- Статьи, в том числе:
  14. Белоруссию повысили в задолженности // Газета «Коммерсантъ» № 105 (4405) от 16.06.2010
  15. Eisenhardt, Kathleen M. Agency theory an assessment and review // Academy of management review, Jan 1989, Vol. 4, No. 1
  16. Heinrich, A Under the Kremlin's Thumb: Does Increased State Control in the Russian Gas Sector Endanger European Energy Security? // EUROPE-ASIA STUDIES Vol. 60, No. 9, November 2008, 1539-1574
  17. UFG, Russia Morning Comment, 18 April 2005; NewsBase, FSU Oil & Gas Monitor, 15, 20 April 2005; UFG, Russia Morning Comment, 14 June 2005; NewsBase, FSU Oil & Gas Monitor, 37, 21 September 2005.
  18. Long-term capacity agreements, TPA and EU-Russian Relations, Kim Talus and Michael Hunt // EU Russian energy relations, edited by Kim Talus, Piero Fratini, Euroconfidantiel, 2010, pp 245-281
- Интернет-материалы, в том числе:
  19. [www.gazprom.ru](http://www.gazprom.ru) – официальный сайт ОАО «Газпром»
  20. О Программе эффективного использования на системной основе внешнеполитических факторов в целях долгосрочного развития Российской Федерации // Опубликован на сайте Русский Newsweek», Россия – 11 мая 2010 г.

# ПРЕДПОСЫЛКИ И ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТОВ В РОССИИ

**Векшина А. Б.**, специалист Группы итальянских компаний ЗАО ЮниКредит Банк  
E-mail: AVekshina@gmail.com

**Аннотация.** В данной статье основное внимание уделено одной из актуальных проблем российской экономики, а именно стимулированию и диверсификации российского экспорта за счет увеличения доли высокотехнологичной продукции и создания эффективной системы поддержки и страхования компаний-экспортеров. Эта проблема тесно связана с созданием специализированных государственных институтов.

**Ключевые слова.** Система поддержки экспортеров. Агентство по страхованию экспортных кредитов. Внешэкономбанк. Росэксимбанк. Коммерческие и политические риски.

## BACKGROUND AND PROBLEMS OF THE EXPORT CREDIT INSURANCE SYSTEM ESTABLISHMENT IN RUSSIA

**Abstract.** The present article focuses on the one of the prominent issue of the Russian economy, notably on stimulating and diversifying Russian export through increase in high-tech products' share and creation of the effective support and insurance system for export companies. This issue is closely connected with the establishment of specialized government institutions.

**Keywords.** Exporters' support system. Export credit insurance agency. Vnesheconombank. Eximbank of Russia. Commercial and political risks.

### ОТСУТСТВИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТЕРОВ – ОДНА ИЗ ПРИЧИН НИЗКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТА

Серьезными проблемами российской экономики продолжают оставаться низкий уровень диверсификации экспорта и его сырьевая направленность. К основным факторам, сдерживающим наращивание отечественного экспорта промышленной продукции, относятся высокие риски финансовых потерь экспортеров при проведении экспортных операций и невыгодные условия кредитования российскими банками по сравнению с большинством иностранных экспортеров (высокие процентные ставки и короткие сроки кредитов). Высокие риски связаны с тем, что российские компании-экспортеры в значительной степени ориентированы на рынки стран СНГ и развивающихся стран. Как правило, это рынки государств с нестабильной экономической и социально-политической ситуацией. Уровень конкурентоспособности кредитов для российских компаний недостаточен для того, чтобы поставлять продукцию на рынки развитых стран. В связи с этим, даже поставки на эти рынки нуждаются в системе гарантий, прежде всего, путем страхования. Исходя из того, что в настоящее время руководство страны предпринимает усилия по развитию инно-

вационной сферы производства высокотехнологичной продукции и изделий с высокой степенью переработки, для активизации выхода на мировой рынок должны быть одновременно созданы механизмы и финансовые инструменты поддержки отечественных компаний. Под механизмами и инструментами подразумеваются: гарантийная поддержка экспорта промышленной продукции; возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам; предоставление экспортных кредитов (экспортеру, иностранному покупателю или его банку); страхование экспортных контрактов от коммерческих и политических рисков. Ключевым инструментом должно быть развитие механизма банковского кредитования и страхования кредитов, что будет способствовать наращиванию объемов выпуска экспортной продукции. Это подтверждено зарубежной практикой, которая указывает на то, что у производителей высокотехнологичной продукции, в том числе и у малых и средних предприятий (МСП), появляются серьезные гарантии против рисков, которые их ожидают на внешних рынках. Доля МСП в российском экспорте составляет 3 %, и они не получают поддержки в продвижении своей продукции на мировом рынке. Доля высокотехнологичной продукции в общем экспорте России составляет 5 %, в то время



как в Китае этот показатель равен 22 %, в Южной Корее – 38 %, а в Швейцарии превышает 60 %.<sup>1</sup>

Одним из важнейших направлений, как показывает международный опыт, в решении задач повышения национальной конкурентоспособности является поддержка экспортеров. В современных условиях только совместными усилиями государства и бизнеса можно добиться стратегических преимуществ на мировом рынке. Во многих зарубежных странах поддержка экспорта представляет собой систему взаимосвязанных правительственных и негосударственных институтов, в том числе профильных министерств и ведомств, специализированных агентств и финансовых структур, деятельность которых, как правило, координирует специализированная государственная организация, оказывающая широкий спектр услуг для участников внешнеэкономической деятельности. В России система поддержки экспортеров до настоящего времени не создана, и объемы финансирования, соответственно, на эти цели ничтожно малы по сравнению с другими странами. Во многом это связано с тем, что отсутствует федеральная экспортная стратегия, в то время как реализация отдельных направлений по господдержке отечественного экспорта возложена на Российский экспортно-импортный банк (Росэксимбанк) и Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк). В мировой практике в большей степени поддержку экспортным операциям оказывают не банки, а крупные экспортно-импортные агентства (государственные, полугосударственные или частные), которые страхуют не только коммерческие, но и политические риски по внешнеторговым операциям.

Для комплексной поддержки экспорта промышленной продукции, как подтверждает мировой опыт, необходима соответствующая внешнеторговая политика, ориентированная на стимулирование отечественных экспортеров, а также создание специального государственного (или полугосударственного) института, в частности в лице специализированного агентства. Хотя банки и предоставляют российским предприятиям ряд услуг по сопровождению и кредитованию экспортных проектов, эта мера недостаточна. Во-первых, потому что их стоимость велика, и, во-вторых, отсутствует страховое сопровождение, из-за чего российские экспортеры находятся в неравных условиях по отношению к иностранным конкурентам. Однако без государственной поддержки снизить стоимость услуг по страхованию экспортных кредитов не удастся. При условии, что она будет иметь место, и риски банка будут застрахованы в государственном агентстве (как это

происходит зарубежом, где уровень страхования достигает 95 % риска), для кредитного учреждения сделка примет иной вид – банк сможет существенно снизить ставки по кредитам. Однако в России процесс создания специализированной государственной структуры кредитования, гарантирования и страхования внешнеэкономических операций затянулся, хотя необходимые базовые предпосылки уже существуют.

### ПЕРВЫЕ ШАГИ К СОЗДАНИЮ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ ЭКСПОРТЕРОВ

Попытки создания агентства по страхованию экспортных кредитов в России предпринимаются на протяжении уже более 15 лет. Впервые идея создания такого агентства была предложена в начале 1994 г. в рамках первой Концепции развития и государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Тогда же был учрежден Росэксимбанк в качестве агента Правительства при проведении государственной политики поддержки и стимулирования отечественного экспорта промышленной продукции посредством финансирования, кредитования и гарантирования российского экспорта и экспортоориентированных и импортозамещающих производств. В итоге, процесс завершился неудачей из-за отсутствия достаточного финансирования.

Вновь к вопросу о создании такого института Правительства РФ вернулось в начале 2000-х гг. В частности, в середине 2002 г. Министерство экономического развития РФ (МЭР РФ) предложило внести в проект Госбюджета на 2003 г. такое направление внешнеторговой политики, как поддержка экспорта, на цели которой планировалось выделить 3 млрд руб., из которых часть предполагалось направить на субсидирование процентных ставок по банковским кредитам экспортерам высокотехнологичной продукции, а часть – на создание национального агентства по страхованию рисков российских экспортеров при МЭР или под его контролем. Помощь в продвижении новой политике должен был оказать Российский банк развития (РосБР) в сотрудничестве с МЭР, согласно которому стороны были намерены продвигать на мировой рынок отечественных производителей высокотехнологичной продукции и изделий с высокой долей добавленной стоимости, прежде всего, предприятия, производящие электротехническое, энергетическое, металлургическое оборудование, самолеты, водные суда, а также зерно и изделия легкой промышленности.<sup>2,3</sup> Позже Департаментом по поддержке экспорта МЭР было объявлено о намерении получить до-

<sup>1</sup> Поносов И. Гарантия на вывоз. Государство застрахует финансовые и политические риски экспортеров. // Российская Газета (Столичный выпуск). – 2009. – № 5031 от 2 ноября. <http://www.rg.ru/2009/11/02/exportery.html>

<sup>2</sup> ОАО «Российский банк развития» (ОАО «РосБР») учреждено в 1999 г. С 2008 г. 100 % акций РосБР принадлежат государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)».

<sup>3</sup> Беккер А. Греф просит 3 млрд руб., чтобы поддержать экспортеров. // Ведомости. – 2002. – Выпуск 121 от 15 июля.

полнительно 300 млн руб. на создание государственной системы страхования политических и коммерческих рисков. Задачу государственного страхового агента предполагалось поручить подконтрольной Росэксимбанку страховому агентству «Росэксимгарант», созданному в 1996 г. для страхования экспортных операций. Не исключалось и создание специальной государственной страховой компании, которая должна была заняться страхованием экспортных кредитов и операций по освоению внешних рынков, осуществлением операций по взысканию задолженности, обеспечением гарантий по кредитам для экспорта товаров и услуг с покрытием как коммерческих, так и политических рисков. Предпочтение в страховании контрактов должно было отдаваться, прежде всего, поставщикам машинотехнического оборудования, высокотехнологичной и наукоемкой продукции. Проект создания системы поддержки и страхования планировалось предоставить МЭР к 15 сентября 2002 г.<sup>4</sup>

Страхование экспортных кредитов подразумевает защиту экспортеров от рисков неплатежа иностранных покупателей при продаже товаров в рассрочку. Страхование предполагает защиту от коммерческих и политических рисков. Политические риски в зарубежной практике обычно страхует государство через своих агентов, покрывая убытки за счет страховых фондов или из госбюджета. Страхованием политических рисков, наряду с коммерческими, занимаются также некоторые частные компании, перестраховывая их в западных агентствах. «Ингосстрах» – одна из сильнейших компаний на этом рынке. Она оказывает услуги по покрытию таких политических рисков, как: неконвертируемость национальной валюты страны покупателя; невозможность или задержки в валютных расчетах; невозобновление или отзыв лицензии иностранного покупателя на импорт; эмбарго; мораторий на платежи; война, гражданские волнения и беспорядки; лишение права собственности (конфискация, национализация, экспроприация).<sup>5</sup> «Ингосстрах» обеспечивает гибкое покрытие коммерческих и политических рисков в размере 80-95 % по контрагентам более чем из 160 стран. В рамках страхования экспортных кредитов компания предлагает также страхование невозврата аванса в случае неисполнения иностранным контрагентом обязательств по поставке товаров или услуг. На сентябрь 2002 г., когда МЭР было запланировано уже 500 млн руб. на создание системы страхования экспортных кредитов в 2003 г., по сведениям

«Ингосстраха», «действующий объем страхового покрытия уже [превышал] запланированные государством средства на эти цели».<sup>6</sup> МЭР намеревалось создать систему средне- и долгосрочного страхования, отмечая, что частные страховые компании ограничиваются контрактами со сроками расчетов не более 3-6 месяцев. Эта задача осложнялась отсутствием соответствующей законодательной базы, прежде всего норм, предусматривающих гарантирование государством обязательств ВЭБа по договорам страхования экспортных кредитов. Чтобы система заработала, необходимо было внесение соответствующих изменений в законодательство, прежде всего, в Гражданский Кодекс РФ.

В течение 2003 г. ВЭБом и Росэксимбанком был заключен ряд трехсторонних соглашений о сотрудничестве с Эксимбанком США, Департаментом гарантий экспортных кредитов Великобритании (ECGD), банком Kreditanstalt fuer Wiederaufbau (KfW, Германия), Ассоциацией французских банков AFB-Export, итальянским экспортным страховым агентством SACE и агентством по продвижению итальянского экспорта SIMEST. Основная цель подписанных документов – кредитная и гарантийная поддержка экспортных и инвестиционных совместных проектов российских предприятий и ведущих иностранных компаний в третьих странах. Впервые специализированные агентства и банки наиболее развитых стран пошли на сотрудничество с Россией в создании системы взаимной поддержки экспорта в третьи страны. В течение 2003 г. ВЭБ также осуществлял активную деятельность по обеспечению проектов российских предприятий, экспортная деятельность которых имеет ключевое значение для экономики. Портфель выданных Банком гарантий увеличился, объем выданных кредитов превысил 600 млн долл.<sup>7</sup> В 2003-2004 гг. соглашения в сфере поддержки российского промышленного экспорта были заключены также с экспортными агентствами Мексики, КНР, Китая, Бразили, Индии, Турции, Венгрии с целью расширения возможностей российских производителей.<sup>8</sup>

Концепция развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции в России была утверждена Правительством в октябре 2003 г. Согласно Концепции функции госагента по страхованию и гарантированию экспортных сделок официально были переданы Росэксимбанку.<sup>9</sup> Согласно принятой Концепции, Банк совместно с Минфином и МЭР, а также со своим мажоритарным акционером ВЭБом должен был определить условия доступа

<sup>4</sup> Воронина А. Экспорт застрахуют от государственных переворотов. // Ведомости. – 2002. – Выпуск 127 от 23 июля.

<sup>5</sup> Страхование политических рисков [http://ingos.ru/ru/corporate/credits/polytical\\_risks/](http://ingos.ru/ru/corporate/credits/polytical_risks/)

<sup>6</sup> Миледин П. Греф вспомнил о «Росэксимгаранте». // Ведомости. – 2002. – Выпуск 156 от 2 сентября.

<sup>7</sup> Об итогах деятельности Внешэкономбанка в 2003 году. 18.05.2004. <http://www.veb.ru/ru/about/press/news/index.php?from33=251&from32=121&id32=1081>

<sup>8</sup> О подписании Внешэкономбанком и Росэксимбанком соглашения с Эксимбанком Турции. 06.12.2004. <http://www.veb.ru/ru/about/press/news/printable.php?print=1&id32=1117>

<sup>9</sup> Правительство утвердило Концепцию господдержки экспорта промышленной продукции. // Внешнеэкономическое обозрение. – 2003. – № 40 от 17 октября. [http://www.businesspress.ru/newspaper/article\\_mid\\_20644\\_ald\\_280962.html](http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mid_20644_ald_280962.html)

российских предприятий и экспортеров к кредитам и гарантиям Правительства, на которые в 2004 г. в бюджете было выделено 500 млн долл., а также к совместным проектам со странами «Большой Восьмерки».<sup>10</sup>

### ПРОТИВОРЕЧИЯ В ВЫБОРЕ МОДЕЛИ СТРАХОВАНИЯ ЭКСПОРТНЫХ КОНТРАКТОВ

В очередной раз идея создания национальной системы страхования экспортных операций была озвучена руководством страны в 2007 г. В частности, в мае 2007 г. Законом о ВЭБе функция страхования экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков была закреплена за госкорпорацией.<sup>11</sup> После длительных дискуссий в Госдуме ВЭБ получил полномочия по страхованию экспортных кредитов без обязанности получать лицензию обычной страховой компании. Именно так работают специализированные государственные агентства во всем мире. Позже были определены правила страхования экспортных кредитов постановлением Правительства РФ, где был прописан срок их погашения – «не менее 2 лет, но не более 15 лет».<sup>12</sup> Временные правила страхования экспортных кредитов были утверждены Правлением ВЭБа в середине 2008 г.<sup>13</sup>

В апреле 2008 г. Наблюдательный совет ВЭБа одобрил стратегию развития госкорпорации на период 2008-2012 гг.<sup>14</sup> Согласно стратегии ВЭБ предполагал как минимум двухлетнюю программу создания специализированного агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, которое, следовательно, могло быть создано не ранее 2010 г. В период 2008-2012 гг. поддержку внешнеэкономических операций было запланировано осуществлять в виде страхования экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков, гарантийной поддержки и финансирования экспорта, государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции. ВЭБ планировал разграничить в своей структуре финансовую (гарантийную) поддержку экспорта товаров и услуг и страхование экспортных кредитов путем создания агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций. Работу по страхованию рисков, не только коммерческих, но впервые в России политиче-

ских, в рамках программы страхования экспортных кредитов ВЭБ был намерен осуществлять в режиме госагентства и на денежные средства бюджета. Банк готов страховать риски по экспортным кредитам сроком от 2 до 15 лет с лимитом возмещения 95 % убытков по кредиту. Что касается гарантийной поддержки экспорта, то ВЭБ предполагал, напротив, осуществлять ее без привлечения средств бюджета. Согласно стратегии, планируемый объем гарантийных операций в рамках поддержки экспорта должен был увеличиться с 770 млн долл. (в 2008 г.) до 1100 млн долл. (в 2012 г.). Минимальный лимит стоимости гарантии был установлен в размере 0,375 % от стоимости контракта. Основными инструментами, которые ВЭБ предполагал использовать, включали в себя: гарантии возврата аванса, гарантии надлежащего исполнения, тендерные гарантии, гарантии платежа в замену аккредитива, аккредитивы standby. В программе госгарантий ВЭБ рассчитывал на постепенное включение в свою работу поглощаемого госкорпорацией Росэксимбанка.<sup>15</sup> На первом этапе работы агентства предполагалось, что оно будет существовать в виде подразделения Банка развития; через 2-3 года в зависимости от работы системы в Закон «О Банке развития» будут внесены изменения для создания новой структуры. Таким образом, создание самостоятельного агентства возможно будет не ранее 2010-2011 гг.<sup>16</sup>

Однако принятие стратегии ВЭБа не означало активизации господдержки экспорта в предстоящие годы. Предусмотренное разграничение страховой и гарантийной поддержки экспорта означало, что некоммерческий (отсутствие цели извлечения прибыли от этих операций) характер работы ВЭБа по этим программам будет касаться в основном распределения средств на страхование экспорта. В части гарантийной программы создание внутреннего экспортно-гарантийного агентства ВЭБа представляло амбициозную цель. В стратегии заявлено, что объем государственной гарантийно-страховой поддержки экспорта должен достичь уровня 0,3-0,35 % ВВП к 2012 г.<sup>17</sup> К сожалению, значительная часть средств, выделяемых бюджетом на поддержку экспорта, оставалась, как правило, невостребованной из-за сложности процедур получения госгарантий.<sup>18</sup>

<sup>10</sup> Смирнов К. Итальянцы подстрахуют Росэксимбанк. // Газета «Коммерсантъ» – 2003. – № 204/П от 10 ноября.

<sup>11</sup> Федеральный закон «О банке развития» от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ. <http://www.veb.ru/ru/about/normpr/law/>

<sup>12</sup> Постановление Правительства РФ от 19 февраля 2008 г. № 100 «О порядке осуществления государственной корпорацией «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» страхования экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков». <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=75008>

<sup>13</sup> О проведении Круглого стола «Страхование экспортных кредитов в России и за рубежом: перспективы и проблемы развития». 08.12.2008. <http://www.veb.ru/ru/about/press/index.php?from33=25&from32=47&id32=4889>

<sup>14</sup> Стратегия развития государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» на период 2008-2012 гг. (сокращенная редакция). [http://www.veb.ru/common/img/uploaded/files/veb\\_strat.pdf](http://www.veb.ru/common/img/uploaded/files/veb_strat.pdf)

<sup>15</sup> Бутрин Д., Киселева Е. ВЭБ вернулся к идее экспортно-гарантийного агентства. // Газета «Коммерсантъ». – 2008. – № 61 от 1 апреля.

<sup>16</sup> Бутрин Д., Киселева Е. ВЭБ вернулся к идее экспортно-гарантийного агентства. // Газета «Коммерсантъ». – 2008. – № 61 от 11 апреля.

<sup>17</sup> Стратегия развития государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» на период 2008-2012 гг. (сокращенная редакция). [http://www.veb.ru/common/img/uploaded/files/veb\\_strat.pdf](http://www.veb.ru/common/img/uploaded/files/veb_strat.pdf)

<sup>18</sup> Бутрин Д., Киселева Е. ВЭБ вернулся к идее экспортно-гарантийного агентства. // Газета «Коммерсантъ». – 2008. – № 61 от 11 апреля.

В конце 2008 г. Правительство одобрило Внешнеэкономическую стратегию РФ до 2020 г.<sup>19</sup>, подготовленную МЭР при активном участии других министерств и ведомств, а также российского бизнеса. В разделе, посвященном комплексной поддержке экспорта и прямым инвестициям за рубежом, указывается на то, что «экспортное кредитование превратится в массовый продукт и будет осуществляться на условиях, обеспечивающих конкурентоспособность поставок». С этой целью будут «законодательно закреплены условия предоставления экспортных кредитов Внешэкономбанком и другими российскими банками, создано специализированное агентство по страхованию экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков, а также страхованию инвестиций». Согласно стратегии, инструменты госпомощи будут предоставляться по контрактам с контрагентами, прежде всего, из стран ЕвразЭС, Ирана, Китая, Индии, Афганистана и Монголии. Конкретные цифры роста экспортной поддержки и отраслевые приоритеты поддержки объявлены не были. В то же время ВЭБ сообщил о намерении создать агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, поскольку сосредоточение банковских операций и страхования в рамках одной структуры не целесообразно.<sup>20</sup> Создать агентство предполагалось на базе Росэксимбанка. Его создание требует внесения значительных изменений в законодательство страны. Необходимо законодательно закрепить передачу агентству функций страхования экспортных кредитов от ВЭБа, а также гарантировать обязательства агентства средствами федерального бюджета. В ВЭБе предположили, что смогут завершить эту работу в течение 2009 г.<sup>21</sup>

Однако спустя год модель страхования экспортных контрактов еще не была определена, но уже было очевидно, что Росэксимбанк, как изначально планировало МЭР, а позже и ВЭБ, с этой задачей не справляется. В результате, в конце 2009 г. ВЭБ предложил ликвидировать Росэксимбанк, а вместо него создать специализированное агентство, которое займется страхованием экспортных кредитов. Самым известным проектом Росэксимбанка считается помощь в поставке российской авиатехники (три Ил-96-300 и три Ту-204) на Кубу в 2005-2007 гг. Банк профинансировал 85 % стоимости трех контрактов, заключенных «Ильюшин финанс Ко» с кубинской Aviaimport S.A., предоставив покупателю кредит в 31,8

млн долл.<sup>22</sup> Однако и по ставкам, и по срокам, и другим условиям кредитования Росэксимбанк сильно проигрывает подобным организациям других стран. Предложение о ликвидации Росэксимбанка ВЭБ аргументировал нехваткой средств (на 1 января 2009 г. капитал банка составил 1,8 млрд руб.<sup>23</sup>), что требовало увеличение капитала до 30-40 млрд руб. Такой вариант сразу был исключен из рассмотрения. Оставались два варианта. С одной стороны, бизнес Росэксимбанка мог войти в ВЭБ, одной из основных функций которого, согласно Закону «О Банке развития», как раз является осуществление страхования экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков.<sup>24</sup> С другой стороны, можно было создать на основе Росэксимбанка агентства по экспортно-импортным операциям при ВЭБе или МЭР.

Рассчитывалось, что модель страхования экспортных контрактов будет выбрана уже к концу 2009 г., и начнет внедряться с 2010 г.<sup>25</sup> В конце 2009 г. Наблюдательный совет ВЭБа зарезервировал 30 млрд руб. на создание агентства. Это часть прибыли в 100 млрд руб., полученной ВЭБом от инвестирования во время кризиса средств фонда национального благосостояния.<sup>26</sup> МЭР было объявлено, что Министерство вышло «на финишную прямую в создании экспортного агентства или агентства страхования экспорта», и целесообразность создания такого института согласована с Минфином.<sup>27</sup> Однако с принятием решения об учреждении агентства по страхованию экспортных кредитов возникла задержка из-за разногласий в Правительстве касательно выбора системы поддержки экспорта, которая бы легла в основу будущего агентства. Определились две позиции в отношении данного вопроса. Первая позиция представляет собой создание полноценной, комплексной поддержки промышленного экспорта, что предполагает существование двухуровневой системы – агентства, страхующего риски экспортеров, и банка, гарантирующего кредиты. Суть деятельности этих двух институтов разная. С одной стороны, один (Росэксимбанк в данном случае) становится банком-агентом по обслуживанию госгарантий, которые используют коммерческие банки. С другой стороны, агентство страхует риски, основываясь на страховом рынке и соответствующих рыночных законах, и не занимается гарантированием кредитов.<sup>28</sup> Во многих странах существует именно двухуровневая система поддержки экспорта. Вторая позиция более простая –

<sup>19</sup> Внешнеэкономическая стратегия Российской Федерации до 2020 г. Минэкономразвития России, декабрь 2008 г. [http://www.economy.gov.ru/min/ec/activity/sections/foreignEconomicActivity/doc20081225\\_01](http://www.economy.gov.ru/min/ec/activity/sections/foreignEconomicActivity/doc20081225_01)

<sup>20</sup> Гудков А. ВЭБ объявил параметры экспортной страховки. // Газета «Коммерсантъ». – 2008. – № 224 от 9 декабря.

<sup>21</sup> Гудков А. ВЭБ объявил параметры экспортной страховки. // Газета «Коммерсантъ». – 2008. – № 224 от 9 декабря.

<sup>22</sup> Письменная Е., Казьмин Д. ВЭБ борется за экспорт. // Ведомости. – 2009. – Выпуск 201 от 23 октября.

<sup>23</sup> Письменная Е., Казьмин Д. ВЭБ борется за экспорт. // Ведомости. – 2009. – Выпуск 201 от 23 октября.

<sup>24</sup> ФЗ «О банке развития» от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ. <http://www.veb.ru/ru/about/normpr/law/>

<sup>25</sup> Письменная Е., Казьмин Д. ВЭБ борется за экспорт. // Ведомости. – 2009. – Выпуск 201 от 23 октября.

<sup>26</sup> О решении Наблюдательного совета Внешэкономбанка. 28.07.2010. <http://veb.ru/ru/about/press/news/index.php?afrom32=01.07.2010&ato32=31.07.2010&x=38&y=9&id32=6635>

<sup>27</sup> Гудков А. Экспортерам готовят страховое агентство. // Газета «Коммерсантъ». – 2009. – № 208/П от 9 ноября.

<sup>28</sup> «Удовлетворить всех невозможно», – Владимир Дмитриев, председатель «Банка развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» 03.06.2010. <http://veb.ru/ru/about/press/publications/index.php?from32=2&id32=6440>

оставить все как есть, то есть действующего Росэксимбанка, который «призван выполнять агентские функции по обеспечению гарантийной поддержки экспорта», достаточно.<sup>29</sup> И ВЭБ, и МЭР придерживались первой позиции. В середине 2010 г. МЭР сообщило, что решение о создании агентства уже готово. Правительство торопило с принятием решения по агентству. Однако Минфин был против создания новой структуры, обосновав решение такими доводами, как: целесообразность развития уже существующего Росэксимбанка, необходимость внесения серьезных изменений в страховое законодательство, возможные расходы бюджета на покрытие убытков от страхования экспорта.<sup>30</sup> Однако во всех странах, где есть специализированные агентства, убытки по страхованию экспорта ложатся на государство.

### **ЗАКОНОПРОЕКТ О СОЗДАНИИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО АГЕНТСТВА ПО СТРАХОВАНИЮ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТОВ**

Предпринятые ранее действия привели к тому, что в рамках ВЭБ в середине 2010 г. было «подготовлено решение о создании специализированного агентства по страхованию экспортных кредитов. Эта дочерняя структура Внешэкономбанка призвана стать одним из ключевых звеньев национальной системы поддержки экспорта. И прежде всего речь идет о содействии продвижению за рубеж отечественных машин и оборудования, других высокотехнологичных товаров и услуг.»<sup>31</sup> Несмотря на существование разных мнений касательно организации работы агентства, удалось наконец договориться о принципах его функционирования. Агентство будет создано в форме ОАО со 100 %-ным участием ВЭБ. Страховая поддержка агентства позволит российским экспортерам высокотехнологичной продукции привлекать банковские кредиты на более длительные сроки и на более выгодных условиях.<sup>32</sup> Гарантом по обязательствам агентства выступит государство, которое будет ежегодно предоставлять гарантии по займам на 3 млрд долл.<sup>33</sup> Таким образом, объем застрахованных агентством кредитов превысит 17 млрд долл., а общий объем поставок – 20 млрд долл. Обязательства государства будут номинальные, то есть будут учитываться в долговых обязательствах бюджета, а не резервироваться отдельной строкой. Цель будущего агент-

ства – с 2013 г. страховать не менее 30 % российского экспорта машин, оборудования и транспортных средств, строительных и инженерных услуг. Какими будут будущие условия кредитования, пока не известно. Что касается зарубежных контрагентов, то МЭР обещает «более выгодные условия финансирования зарубежным контрагентам, прежде всего [...] на рынках стран Азии, Африки и Латинской Америки».<sup>34</sup>

Правительство РФ поручило подготовить законопроект, регламентирующий деятельность страхового агентства к сентябрю 2010 г., чтобы оно начало работу уже с 2011 г. Однако уложиться в запланированные сроки не удалось из-за затянувшейся правовой дискуссии о модели агентства. С Минфином законопроект был согласован только 20 декабря 2010 г.<sup>35</sup> Новый срок внесения законопроекта в Госдуму был назначен на 1 мая 2011 г., и только самое раннее летом 2011 г. агентство сможет начать свою работу, поскольку для начала работы должна быть подготовлена, прежде всего, соответствующая правовая база.

После трех лет согласования 17 марта 2011 г. Правительство одобрило законопроект, обеспечивающий деятельность агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций от коммерческих и политических рисков.<sup>36</sup> Создание агентства в форме ОАО будет зафиксировано в законе «О Банке развития». При выборе модели использовался итальянский (экспортное страховое агентство SACE) и французский (французское экспортное агентство COFAS) опыт. Агентство займется страхованием краткосрочных экспортных кредитов (до 2-х лет) от политических рисков; экспортных кредитов (от 2-х до 15 лет) и краткосрочных рисков по операциям в странах без инвестиционного рейтинга; рисков освоения внешних рынков; зарубежных инвестиций российских компаний от политических рисков.<sup>37</sup> Агентство не станет конкурентом частным страховым компаниям, так как коммерческие институты не готовы брать на себя значительную часть рисков при поддержке экспорта, к тому же у этой деятельности низкая рентабельность.

Следует полагать, что при условии быстрого одобрения законопроекта Парламентом основные свои продукты агентство сможет предложить уже в 2011 г. Агентство может быть создано через 3 месяца после принятия закона, первые полисы по пилотным проектам могут быть выданы

<sup>29</sup> «Удовлетворить всех невозможно», – Владимир Дмитриев, председатель «Банка развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» 03.06.2010. <http://veb.ru/ru/about/press/publications/index.php?from32=2&id32=6440>

<sup>30</sup> Письменная Е. Вывоз без страховки. // Ведомости – 2010. – Выпуск 101 от 4 июня.

<sup>31</sup> Состоялось очередное заседание Наблюдательного совета Внешэкономбанка. 28.07.2010. <http://veb.ru/ru/about/press/news/index.php?from32=16&id32=6630>

<sup>32</sup> Чечель А., Стеркин Ф. В России создадут Агентство по страхованию экспортных кредитов. 29.07.2010. [http://www.vedomosti.ru/finance/news/1069821/v\\_rossii\\_sozdadut\\_agentstvo\\_po\\_strahovaniyu\\_eksportnyh\\_kreditov](http://www.vedomosti.ru/finance/news/1069821/v_rossii_sozdadut_agentstvo_po_strahovaniyu_eksportnyh_kreditov)

<sup>33</sup> Письменная Е., Стеркин Ф. Дорога за границу. // Ведомости. – 2010. – Выпуск 177 от 21 сентября.

<sup>34</sup> Письменная Е., Стеркин Ф. Дорога за границу. // Ведомости. – 2010. – Выпуск 177 от 21 сентября.

<sup>35</sup> Письменная Е., Аскер-заде Н. Банк страхования. // Ведомости. – 2010. – Выпуск 241 от 21 декабря.

<sup>36</sup> ФЗ (проект) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях совершенствования механизма страхования экспортных кредитов и инвестиций от коммерческих и политических рисков». [http://www.vedomosti.ru/cgi-bin/get\\_document.cgi/vedomosti\\_18-03-2011.pdf?file=2011/03/18/256776\\_2323445626](http://www.vedomosti.ru/cgi-bin/get_document.cgi/vedomosti_18-03-2011.pdf?file=2011/03/18/256776_2323445626)

<sup>37</sup> Письменная Е., Никольский А. Радость экспортера. // Ведомости. – 2010. – Выпуск 47 от 18 марта.

не ранее конца 2011 г. В случае, если на процедурные вопросы уйдет больше времени, то первые страховые полисы агентство начнет выдавать только в 2012 г.<sup>38</sup> Создаваемая структура позволит страховать возможные коммерческие и политические риски и, следовательно, получать банковские кредиты на более выгодных условиях не только крупным корпорациям, но и МСП, производящим высокотехнологичную продукцию.<sup>39</sup> В качестве первого потенциального кандидата на получение поддержки со стороны будущего агентства выступает проект по международной продаже гражданских самолетов нового поколения Sukhoi SuperJet-100.<sup>40</sup> В рамках работы по поддержке гарантирования продаж этого самолета ВЭБ, французская компания страхования внешней торговли COFACE и итальянское экспортное кредитное агентство SACE в апреле 2008 г. подписали трехстороннее Совместное заявление, направленное на формирование интегрированной схемы финансирования международных продаж.<sup>41</sup> Однако по этому проекту требуется решение одной из ключевых проблем – гарантирование обязательств ВЭБа госбюджетом.<sup>42</sup>

\* \* \*

Таким образом, перечисленные проблемы по разработке национальной системы страхования экспортеров могут быть решены при условии скорейшего создания агентства по страхованию экспортных кредитов, с помощью которого уже в 2012-2013 гг. государство сможет предоставить гарантии по обязательствам ВЭБа. Страховые полисы агентства будут использоваться в качестве обеспечения при получении кредитов экспортерами или их иностранными контрагентами в российских и зарубежных банках «на конкурентоспособных условиях с минимальной тарифной ставкой». По расчетам МЭР, к 2013 г. агентство застрахует экспортные кредиты на 14 млрд долл., что позволит обеспечить страховой поддержкой 15 % российского экспорта машин, оборудования и транспортных средств, строительства и инженерных услуг.<sup>43</sup> На агентство по страхованию экспортных кредитов не будет распространяться Закон «Об организации страхового дела», а его услуги освободят от НДС. Таким образом, компании, страхуя риски в агентстве, смогут сократить свои расходы.

Однако проблема не будет решена окончательно до тех пор, пока в России не будет разработана комплексная программа развития экспорта, из-за отсутствия которой страна теряет большое число проектов. Например, германская страховая компания «Гермес» страхует проекты по постав-

кам в Россию на 30-50 млн долл. На выделенные в 2010 г. Росэксимбанку 2 млрд руб. можно было профинансировать сделок только на 2 млрд руб. На те же деньги агентство могло бы застраховать поставки на 20 млрд руб.<sup>44</sup>

В конечном итоге, создание государственной системы страхования экспортных кредитов должно стать стимулом для развития производства высокотехнологичной экспортной продукции.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Внешнеэкономическая стратегия Российской Федерации до 2020 г. Минэкономразвития России, декабрь 2008 г. [http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/foreignEconomicActivity/doc20081225\\_01](http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/foreignEconomicActivity/doc20081225_01)
2. Стратегия развития государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» на период 2008-2012 гг. (сокращенная редакция) одобрена Наблюдательным советом Внешэкономбанка 3 апреля 2008 г. и утверждена Правлением Внешэкономбанка 24 сентября 2008 г. [http://www.veb.ru/common/img/uploaded/files/veb\\_strat.pdf](http://www.veb.ru/common/img/uploaded/files/veb_strat.pdf)
3. Страхование экспортных кредитов в России и за рубежом: перспективы и проблемы развития. Итоги проекта. <http://www.raexpert.ru/editions/bulletin/pdf/8.12.08.pdf>
4. Викторова В.С. Государственное гарантирование экспорта: зарубежный опыт (на примере компании «Ойлер-Гермес»). // Внешнеэкономический бюллетень. – 2005. – №8. – сс. 33-37
5. Воробьев Д.С. Экспортные агентства во внешнеэкономической деятельности зарубежных стран. // Внешнеэкономический бюллетень. – 2004. – №11. – сс. 16-21
6. Спартак А.Н. России необходимо Федеральное агентство развития внешней торговли (поддержки экспорта). // Внешнеэкономический бюллетень. – 2005. – №3. – сс. 28-37
7. Маковская Е. Банковско-страховой рычаг. // Эксперт. – 2002. – №34 от 16 сентября. [http://expert.ru/expert/2002/34/34ex-bank3\\_36398/](http://expert.ru/expert/2002/34/34ex-bank3_36398/)
8. <http://www.eximbank.ru> – ЗАО Росэксимбанк
9. <http://ingos.ru> – ОАО «Ингосстрах»
10. <http://veb.ru> – Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»
11. <http://rg.ru> – Российская газета
12. <http://www.vedomosti.ru> – Ведомости – деловая газета  
<http://kommersant.ru> – Газета «Коммерсант»

<sup>38</sup> Письменная Е., Никольский А. Радость экспортера. // Ведомости. – 2010. – Выпуск 47 от 18 марта.

<sup>39</sup> Кукол Е. Шенген на троих. // «Российская газета» – Федеральный выпуск. – 2010. – № 5372 (293) от 27 декабря.

<sup>40</sup> Шадрин Т. Сухой старт. // «Российская газета» – Федеральный выпуск. – 2010. – № 5296 (217) от 27 сентября.

<sup>41</sup> О проведении переговоров по реализации проекта финансирования поставок самолетов Sukhoi Superjet 100. 18.10.10. <http://www.veb.ru/ru/about/press/news/index.php?from32=12&id32=6883>

<sup>42</sup> Гудков А. ВЭБ объявил параметры экспортной страховки. // Газета «Коммерсантъ». – 2008. – № 224 от 9 декабря.

<sup>43</sup> Письменная Е., Никольский А. Радость экспортера. // Ведомости. – 2011. – Выпуск 47 от 18 февраля.

<sup>44</sup> Письменная Е. Вывоз без страховки. // Ведомости. – 2010. – Выпуск 101 от 4 июня.

# XIV ТОМСКИЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ФОРУМ INNOVUS

## XIV TOMSK INNOVATION FORUM INNOVUS

### ИННОВАЦИОННАЯ РОССИЯ – 2020: ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ.

26-27 Мая 2011

**Форум выступает ежегодной коммуникационной площадкой федерального уровня по обсуждению реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.**

В основе программы форума INNOVUS-2011 – Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г., определяющая практические шаги по запуску инновационной экономики в России.

Цель форума – обеспечить эффективную коммуникацию ключевых субъектов реализации Стратегии инновационного развития РФ по вопросам ее реализации.

Задачи INNOVUS-2011:

– ввести в обсуждение инновационного сообщества новые темы, задачи и ориентиры, заданные Стратегией инновационного развития РФ до 2020 г., дать практическую оценку ситуации запуска экономики знаний;

– опираясь на главы Стратегии, работая на дискуссионных клубах и круглых столах, выделить те ключевые темы, которые могут стать основой для следующих форумов в течение 5-7 лет (составить тематическую программу форума на несколько лет вперед).

Центральный вопрос Форума – о практических шагах к инновационной экономике – обсуждали политики, руководители министерств, губернаторы ведущих инновационных регионов, представители крупных бизнес-компаний, государственных корпораций, университетов и институтов развития, разработчики технологических платформ и зарубежные эксперты.

Форум открыл губернатор Томской области **Виктор Кресс**. Он отметил, что в этом году зарегистрировано рекордное количество участников – около 3 тыс. человек. Виктор Кресс дал старт работе первого дискуссионного клуба «Как запустить инновационную экономику в России?». Он рассказал о проблемах, которые ограничивают инновационное развитие регионов.

Губернатор Томской области считает, что нужно сократить бюрократические проверки инноваторов. В целом, устранение препятствий, которые возникают на их пути, не потребует финансовых вложений. Необходимо изменить 94-й федеральный закон о науке и ин-

новационной продукции. Глава региона подчеркнул, что нужно жестко контролировать конечный результат деятельности инноваторов, а не процесс.

Виктор Кресс пожелал участникам форума, чтобы в споре рождалась истина, чтобы томский форум способствовал появлению второго дыхания у российских инноваторов.

На форуме сибирские губернаторы обсудили свой главный вопрос – совершенствование деятельности органов государственного управления и меры поддержки инвестиционных и инновационных процессов в субъектах федерации Сибирского федерального округа.

Выступая на открытии форума, руководитель Администрации президента РФ **Сергей Нарышкин** подчеркнул, что Томск по праву стал одной из ведущих площадок, где обсуждаются актуальные вопросы региональной экономики. «По промышленному, природному и, главное, человеческому капиталу – эта земля одна из самых богатейших в России. Возможности Сибири должны быть реализованы в полной мере. В первую очередь, за счёт развития инноваций и привлечения инвестиций в инновационный сектор экономики»

Выступая перед участниками томского форума сибирский полпред президента РФ **Виктор Толоконский** заявил: «Для повышения качества инновационного развития требуются масштабные инвестиции как частного, так и государственного характера. Господдержка должна быть направлена на развитие инфраструктуры, образования и науки, в то же время за счет этой поддержки такие сферы должны становиться интересными для инвесторов». В своем выступлении полномочный представитель особо остановился на вопросах кадрового обеспечения новой экономики. «Качество инновационного процесса определяет человеческий фактор, поэтому серьезное внимание требуется уделять подготовке высококвалифицированных специалистов», – сказал полпред. По его мнению, эту задачу решают сильные университеты в ряде субъектов Федерации округа.

Ректор Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ, член наблюдательного совета АИРП **Владимир Мау** отметил, что инновационные технологии ориентированы на монополию, но этого нельзя допустить в рамках развития целого государства, для этого необходимо стимулировать политику конкуренции. Для перехода на инновационную экономику

надо создавать специфическое законодательство под нее, – сказал Владимир Мау и согласился с Крессом о продвижении инноваций в массы: Если мы развиваем инновационную экономику, то это необходимо делать комплексно, во всех сферах, в том числе и социальных. Одной из основных проблем инновационного развития России Владимир Мау назвал отстранённость правящей в государстве элиты от судьбы страны. В заключение выступления он напомнил старый, советских времён анекдот, в котором отец, называя сыну достоинств социалистической экономики, говорит, что СССР первый запустил спутник. На что сын парировал – и сельское хозяйство. в. Мау пожелал, чтобы экономику знаний не запустили, а был реально запущен в работу механизм инновационной экономики.

По мнению замминистра финансов РФ **Александра Новака**, по эффективности вкладывания средств в федеральный бюджет ОАО «Особая экономическая зона технико-внедренческого типа «Томск»» занимает первое место. Привлечение инвестиций в регионе по отношению к рублю федеральных средств составляет 64%. В остальных ОЭЗ – от 12% до 17%.

Из федерального бюджета на развитие особых экономических зон ежегодно выделяется около 15 миллиардов рублей. Скоро власти добавят средства на строительство дорог ОЭЗ.

Отметим, что эффективность проекта оценивается по созданию новых рабочих мест, привлечению инвестиций и дополнительных налоговых платежей.

В дни работы форума создана технологическая платформа «Медицина будущего». В консорциум вошли 136 организаций. Среди них ведущие российские вузы (МГТУ имени Баумана, МГУ, МИФИ, ВШЭ), РАМН, РАН, организации (ЗАО «Р-фарм», ЗАО «ХимРар Венчурс», ЗАО «ЭлеСи») и госкорпорации («Ростехнологии», «ТРВ», «Росатом»).

Отметим, что правительственная комиссия по высоким технологиям и инновациям в России утвердила 27 платформ. Технологическая платформа представляет собой частно-государственное партнерство. Ее члены взаимодействуют для вывода разработок на рынок. Томский консорциум будет заниматься биомедицинскими технологиями в области приборостроения, лекарств, диагностических систем, материалов (перевязочных, стоматологических, материалов для протезирования).

На форуме INNOVUS Открытый университет Сколково начал свою работу в Томске. Значимыми событиями-спутниками форума, стали конференции TEDxTomsk «Работа над ошибками» и «BRIDGE to SUCCESS. Tomsk-2011». Новые технологии, созданные инновационными компаниями, продемонстрированы на выставке инноваций.

Специалисты презентовали на форуме экспозиции: ОАО «Роснано» представило разработки в области нанотехнологий – строительные материалы, а также материалы для авиа-

и машиностроения, изобретения, которые в будущем могут применяться для модернизации железнодорожных вокзалов. Это интеллектуальные системы контроля и видеонаблюдения, светодиодное освещение, системы автономного энергоснабжения на основе солнечных модулей.

В экспозиции «Инновации в промышленности» свою деятельность осветила ЗАО «Элеси». Компания является единственной в России, где по лицензии немецкой фирмы Soering производят электрохирургические аппараты. На этой же экспозиции свои достижения представило ООО НПП «ТехКерама». Организация создает ультра- и наноструктурные порошки для выпуска функциональной оксидной керамики в условиях реального производства. Она разработала установку УНСОМ. При помощи оборудования можно получать сырье для нефтегазовой и химической промышленности.

Сибирский государственный медицинский университет познакомил посетителей с инновационными медицинскими технологиями на экспозиции «Инновации в образовании». Они входят в перечень критически важных для России.

Национальный исследовательский Томский государственный университет продемонстрировал оборудование для получения нанокристаллических нанокomпозитных многоэлементных покрытий.

Местная компания Elecard и Научно-исследовательский институт радио представили совместную разработку по созданию информационно-управленческой сети. Ее организуют на базе цифрового телевидения. В регионе запустят пилотный проект, сообщает пресс-служба областной Администрации. Пользователи получают доступ к электронным госуслугам из дома через электронную карту и Интернет. Они смогут осуществлять безналичные платежи и транзакции. Реализация третьего этапа интерактивного цифрового ТВ-вещания будет проходить с наименьшими затратами.

Отметим, что проект разработан в рамках федеральных целевых программ «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009-2015 годы» и «Электронное правительство». Абонентов обеспечат многофункциональными цифровыми приставками – домашними инфокоммуникаторами. Их подключат к аналоговым или цифровым телевизорам.

На выставке авторы проекта познакомили участников Томского инновационного форума INNOVUS с приставкой. Она не имеет аналогов в мире. Технология позволит России сделать значительный шаг в развитии. Вначале разработку внедряют в Томске. Затем ее распространят на всей территории России.

Важнейшей практической частью форума стала серия мастер-классов, на которых профессионалы из разных сфер поделились с участниками INNOVUS передовым опытом по созданию инновационных продуктов.



# ИНФОРМАЦИЯ О ПОДПИСКЕ НА ЖУРНАЛЫ ИД «ПАНОРАМА»

www.panor.pф Издательский Дом  
**ПАНОРАМА**  
 www.panor.ru НАУКА И ПРАКТИКА

**Издательский Дом «ПАНОРАМА» – крупнейшее в России издательство деловых журналов. Десять издательств, входящих в ИД «ПАНОРАМА», выпускают более 150 журналов.**

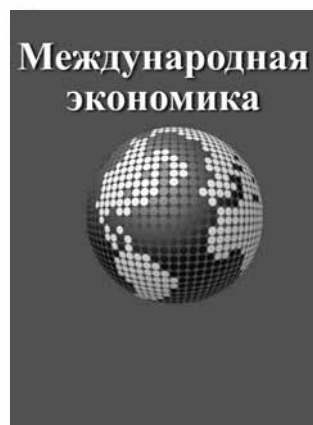
Свидетельством высокого авторитета и признания изданий ИД «Панорама» является то, что каждый пятый журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых журналов и изданий, утвержденных ВАК, в которых публикуются основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук. Среди главных редакторов наших журналов, председателей и членов редсоветов и редколлегий – 168 ученых: академиков, членов-корреспондентов академий наук, профессоров и около 200 практиков – опытных хозяйственных руководителей и специалистов.

**АНТИКРИЗИСНЫЙ ПОДАРОК!!!**  
 Каждый подписчик журнала ИД «Панорама» получает DVD с полной базой нормативно-методических документов и статей, не вошедших в журнал, + архив журнала (все номера за 2008, 2009 и 2010 гг.)!  
 Объем 4,7 Гб, или 50 тыс. стр.  
**КАЧЕСТВО И ЦЕНЫ – НЕИЗМЕННЫ!**



**ТЫ НЕ ЗАБЫЛ ПРОДЛИТЬ ПОДПИСКУ НА 2011 ГОД?\***

\* Подписка через редакцию на **20%** дешевле подписки через каталоги



Индексы и стоимость подписки указаны на 2-е полугодие 2011 года

Индексы по каталогу		НАИМЕНОВАНИЕ	Стоимость подписки по каталогам	Стоимость подписки через редакцию
«Роспечать» и «Пресса России»	«Почта России»			
 <b>АФИНА</b> www.afina-press.ru, www.бухучет.pф				
36776	99481	Автономные учреждения: экономика-налогообложение-бухгалтерский учет	2091	1881,90
20285	61866	Бухгалтерский учет и налогообложение в бюджетных организациях	3990	3591
80753	99654	Бухучет в здравоохранении	3990	3591
82767	16609	Бухучет в сельском хозяйстве	3990	3591
82773	16615	Бухучет в строительных организациях	3990	3591
82723	16585	Лизинг	4272	3844,80
32907	12559	Налоги и налоговое планирование	17 256	15 530,40

Индексы по каталогу		НАИМЕНОВАНИЕ	Стоимость подписки по каталогам	Стоимость подписки через редакцию
«Роспечать» и «Пресса России»	«Почта России»			
 <b>ВНЕШТОРГИЗДАТ</b> www.vnestorg.ru, www.внешторгиздат.pф				
82738	16600	Валютное регулирование. Валютный контроль	11 358	10 222,20
84832	12450	Гостиничное дело	7392	6652,80
20236	61874	Дипломатическая служба	1200	1080
82795	15004	Магазин: персонал-оборудование-технологии	3558	3202,20
84826	12383	Международная экономика	3180	2862
85182	12319	Мерчендайзер	3060	2754
84866	12322	Общепит: бизнес и искусство	3060	2754
79272	99651	Современная торговля	7392	6652,80

# ИНФОРМАЦИЯ О ПОДПИСКЕ НА ЖУРНАЛЫ ИД «ПАНОРАМА»

Индексы по каталогу		НАИМЕНОВАНИЕ	Стоимость подписки по каталогам	Стоимость подписки через редакцию
«Роспечать» и «Пресса России»	«Почта России»			
84867	12323	Современный ресторан	5520	4968
82737	16599	Таможенное регулирование. Таможенный контроль	11 358	10 222,20
85181	12320	Товаровед продовольственных товаров	3558	3202,20



## МЕДИЗДАТ

[www.medizdat.com](http://www.medizdat.com), [www.медиздат.рф](http://www.медиздат.рф)

47492	79525	Вестник неврологии, психиатрии и нейрохирургии	3372	3034,80
22954	10274	Вопросы здорового и диетического питания	3060	2754
46543	24216	Врач скорой помощи	3648	3283,20
80755	99650	Главврач	3930	3537
84813	14777	Кардиолог	3060	2754
46105	44028	Медсестра	3060	2754
46544	16627	Новое медицинское оборудование/ Новые медицинские технологии	3558	3202,20
23140	15022	Охрана труда и техника безопасности в учреждениях здравоохранения	3306	2975,40
23572	15048	Рефлексотерапевт	3060	2754
36668	25072	Санаторно-курортные организации: менеджмент, маркетинг, экономика, финансы	3492	3142,80
82789	16631	Санитарный врач	3648	3283,20
46312	24209	Справочник врача общей практики	3060	2754
84809	12369	Справочник педиатра	3150	2835
37196	16629	Стоматолог	3090	2781
46106	12366	Терапевт	3372	3034,80
84881	12524	Физиотерапевт	3492	3142,80
84811	12371	Хирург	3492	3142,80
36273	99369	Экономист лечебного учреждения	3372	3034,80



## НАУКА И КУЛЬТУРА

[www.n-cult.ru](http://www.n-cult.ru), [www.наука-и-культура.рф](http://www.наука-и-культура.рф)

22937	10214	Beauty cosmetic/ Прекрасная косметика	1686	1517,40
46310	24192	Вопросы культурологии	2154	1938,60
36365	99281	Главный редактор	1497	1347,30

Индексы по каталогу		НАИМЕНОВАНИЕ	Стоимость подписки по каталогам	Стоимость подписки через редакцию
«Роспечать» и «Пресса России»	«Почта России»			
20238	61868	Дом культуры	2838	2554,20
36395	99291	Мир марок	561	504,90
84794	12303	Музей	3060	2754
82761	16603	Парикмахер-Стилист-Визажист	2556	2300,40
46313	24217	Ректор вуза	4866	4379,40
47392	45144	Русская галерея – XXI век	1185	1066,50
46311	24218	Ученый Совет	4308	3877,20
71294	79901	Хороший секретарь	1932	1738,80



## ПОЛИТЭКОНОМИЗДАТ

[www.politeconom.ru](http://www.politeconom.ru), [www.политэкономиздат.рф](http://www.политэкономиздат.рф)

84787	12310	Глава местной администрации	3060	2754
84790	12307	ЗАГС	2838	2554,20
84786	12382	Коммунальщик/ Управление эксплуатацией зданий	3540	3186
84788	12309	Парламентский журнал Народный депутат	4242	3817,80
84789	12308	Служба занятости	2934	2640,60
84824	12539	Служба PR	6396	5756,40
20283	61864	Социальная политика и социальное партнерство	3990	3591



## ПРОМИЗДАТ

[www.promizdat.com](http://www.promizdat.com), [www.промиздат.рф](http://www.промиздат.рф)

84822	12537	Водоочистка	3276	2948,40
82714	16576	Генеральный директор: Управление промышленным предприятием	8052	7246,80
82715	16577	Главный инженер. Управление промышленным производством	4776	4298,40
82716	16578	Главный механик	4056	3650,40
82717	16579	Главный энергетик	4056	3650,40
84815	12530	Директор по маркетингу и сбыту	8016	7214,40
36390	12424	Инновационный менеджмент	8016	7214,40
84818	12533	КИП и автоматика: обслуживание и ремонт	3990	3591
36684	25415	Консервная промышленность сегодня: технологии, маркетинг, финансы	7986	7187,40
36391	99296	Конструкторское бюро	3930	3537

# ИНФОРМАЦИЯ О ПОДПИСКЕ НА ЖУРНАЛЫ ИД «ПАНОРАМА»

Индексы по каталогу		НАИМЕНОВАНИЕ	Стоимость подписки по каталогам	Стоимость подписки через редакцию
«Роспечать» и «Пресса России»	«Почта России»			
82720	16582	Нормирование и оплата труда в промышленности	3930	3537
18256	12774	Оперативное управление в электроэнергетике. Подготовка персонала и поддержание его квалификации	1779	1601,10
82721	16583	Охрана труда и техника безопасности на промышленных предприятиях	3558	3202,20
82718	16580	Управление качеством	3588	3229,20
84859	12399	Хлебопекарное производство	7986	7187,40
84817	12532	Электрооборудование: эксплуатация, обслуживание и ремонт	3990	3591
84816	12531	Электроцех	3432	3088,80
 <b>СЕЛЬХОЗИЗДАТ</b> <a href="http://www.selhozizdat.ru">www.selhozizdat.ru</a> , <a href="http://www.сельхозиздат.рф">www.сельхозиздат.рф</a>				
37020	12562	Агробизнес: экономика-оборудование-технологии	8640	7776
84834	12396	Ветеринария сельскохозяйственных животных	3276	2948,40
82763	16605	Главный агроном	2904	2613,60
82764	16606	Главный зоотехник	2904	2613,60
37065	61870	Кормление сельскохозяйственных животных и кормопроизводство	2868	2581,20
37199	23732	Молоко и молочные продукты. Производство и реализация	7986	7187,40
82766	16608	Нормирование и оплата труда в сельском хозяйстве	3306	2975,40
37191	12393	Овощеводство и тепличное хозяйство	2934	2640,60
82765	16607	Охрана труда и техника безопасности в сельском хозяйстве	3372	3034,80
23571	15034	Птицеводческое хозяйство/ Птицефабрика	2934	2640,60
37194	22307	Рыбоводство и рыбное хозяйство	2934	2640,60
37195	24215	Свиноферма	2934	2640,60
84836	12394	Сельскохозяйственная техника: обслуживание и ремонт	2934	2640,60

Индексы по каталогу		НАИМЕНОВАНИЕ	Стоимость подписки по каталогам	Стоимость подписки через редакцию
«Роспечать» и «Пресса России»	«Почта России»			
 <b>СТРОЙИЗДАТ</b> <a href="http://www.stroyizdat.com">www.stroyizdat.com</a> , <a href="http://www.стройиздат.com">www.стройиздат.com</a>				
37190	12381	Архитектура жилых, промышленных и офисных зданий	2622	2359,80
82772	16614	Нормирование и оплата труда в строительстве	4056	3650,40
82770	16612	Охрана труда и техника безопасности в строительстве	3306	2975,40
36986	99635	Проектные и изыскательские работы в строительстве	3714	3342,60
41763	44174	Прораб	3432	3088,80
84782	12378	Сметно-договорная работа в строительстве	4056	3650,40
82769	16611	Строительство: новые технологии – новое оборудование	3558	3202,20
 <b>ТРАНСИЗДАТ</b> <a href="http://www.transizdat.com">www.transizdat.com</a> , <a href="http://www.трансиздат.рф">www.трансиздат.рф</a>				
82779	16621	Автосервис / Мастер-автомеханик	3930	3537
82776	16618	Автотранспорт: эксплуатация, обслуживание, ремонт	3930	3537
79438	99652	Грузовое и пассажирское автохозяйство	4308	3877,20
82782	16624	Нормирование и оплата труда на автомобильном транспорте	3990	3591
82781	16623	Охрана труда и техника безопасности на автотранспортных предприятиях и в транспортных цехах	3372	3034,80
84844	12543	Прикладная логистика	3930	3537
36393	12479	Самоходные машины и механизмы	3930	3537
 <b>ЮРИЗДАТ</b> <a href="http://www.jurizdat.su">www.jurizdat.su</a> , <a href="http://www.юриздат.рф">www.юриздат.рф</a>				
84797	12300	Вопросы жилищного права	2556	2300,40
46308	24191	Вопросы трудового права	3120	2808
84791	12306	Землеустройство, кадастр и мониторинг земель	3558	3202,20
80757	99656	Кадровик	4680	4212
36394	99295	Участковый	342	307,80
82771	16613	Юрисконсульт в строительстве	4776	4298,40
46103	12298	Юрист вуза	3276	2948,40

## ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПОДПИСКЕ:

телефоны: (495) 211-5418, 749-2164, 749-4273, факс: (499) 346-2073, (495) 644-2761.

E-mail: [podpiska@panor.ru](mailto:podpiska@panor.ru) [www.panor.ru](http://www.panor.ru)

**МЫ ИЗДАЕМ ЖУРНАЛЫ БОЛЕЕ 20 ЛЕТ. НАС ЧИТАЮТ МИЛЛИОНЫ!  
ОФОРМИТЕ ГОДОВУЮ ПОДПИСКУ  
И ЕЖЕМЕСЯЧНО ПОЛУЧАЙТЕ СВЕЖИЙ НОМЕР ЖУРНАЛА!**

**ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ! МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ РАЗЛИЧНЫЕ ВАРИАНТЫ ОФОРМЛЕНИЯ ПОДПИСКИ  
НА ЖУРНАЛЫ ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «ПАНОРАМА»**



## 1 ПОДПИСКА НА ПОЧТЕ

**ОФОРМЛЯЕТСЯ В ЛЮБОМ  
ПОЧТОВОМ ОТДЕЛЕНИИ РОССИИ**

Для этого нужно правильно и внимательно заполнить бланк абонемента (бланк прилагается). Бланки абонемента находятся также в любом почтовом отделении России или на сайте ИД «Панорама» – [www.panor.ru](http://www.panor.ru).

Подписные индексы и цены наших изданий для заполнения абонемента на подписку есть в каталогах: «Газеты и журналы» Агентства «Роспечать», «Почта России» и «Пресса России».

Образец платежного поручения

Поступ. в банк плат.	Списано со сч. плат.	XXXXXX	
<b>ПЛАТЕЖНОЕ ПОРУЧЕНИЕ №</b>		электронно Вид платежа	
Сумма прописью	Дата	Сумма	
Две тысячи восемьсот шестьдесят два рубля 00 копеек		2862-00	
ИНН	КПП	Сч. №	
		БИК	
Плательщик		Сч. №	
Банк плательщика		БИК	044525225
ОАО «Сбербанк России», г. Москва		Сч. №	3010181040000000225
Банк получателя		Сч. №	40702810538180002439
ИНН 7709843589 КПП 770901001		Вид оп.	01
ООО Издательство «Кругозор» Московский банк Сбербанка России ОАО, г. Москва		Наз. пл.	Срок плат.
		Код	Очер. плат.
			6
Получатель		Рез. поле	
Оплата за подписку на журнал <b>Международная экономика</b> (6 экз.) на <b>6</b> месяцев, в том числе НДС (0%)			
Адрес доставки: индекс _____, город _____, ул. _____, дом _____, корп. _____, офис _____, телефон _____			
Назначение платежа	Подписи	Отметки банка	
М.П.			

## 2 ПОДПИСКА НА САЙТЕ



**ПОДПИСКА НА САЙТЕ [www.panor.ru](http://www.panor.ru)**

На все вопросы, связанные с подпиской, вам с удовольствием ответят по телефонам (495) 211-5418, 749-2164, 749-4273.

## 3 ПОДПИСКА В РЕДАКЦИИ



Подписаться на журнал можно непосредственно в Издательстве с любого номера и на любой срок, доставка – за счет Издательства. Для оформления подписки необходимо получить счет на оплату, прислав заявку по электронному адресу [podpiska@panor.ru](mailto:podpiska@panor.ru) или по факсу: (499) 346-2073, (495) 664-2761, а также позвонив по телефону: **(495) 211-5418, 749-2164, 749-4273**.

Внимательно ознакомьтесь с образцом заполнения платежного поручения и заполните все необходимые данные (в платежном поручении, в графе «Назначение платежа», обязательно укажите: «За подписку на журнал» (название журнала), период подписки, а также точный почтовый адрес (с индексом), по которому мы должны отправить журнал). Оплата должна быть произведена до 15-го числа предподписного месяца.

### РЕКВИЗИТЫ ДЛЯ ОПЛАТЫ ПОДПИСКИ

**Получатель:**  
ООО Издательство  
«Кругозор»  
Московский банк  
Сбербанка России ОАО,  
г. Москва  
ИНН 7709843589 /  
КПП 770901001,  
р/сч. № 40702810538180002439

**Банк получателя:**  
ОАО «Сбербанк России»,  
г. Москва  
БИК 044525225,  
к/сч. № 3010181040000000225



На правах рекламы

## Выгодное предложение!

Подписка на 2-е полугодие 2011 года **по льготной цене – 2862 руб.**  
(подписка по каталогам – 3180 руб.)

Оплатив этот счет, **вы сэкономите на подписке около 20%** ваших средств.

Почтовый адрес: 125040, Москва, а/я 1

По всем вопросам, связанным с подпиской, обращайтесь по тел.:

**(495) 211-5418, 749-2164, 749-4273**, тел./факс: **(499) 346-2073, (495) 664-2761** или по e-mail: **podpiska@panor.ru**

ПОЛУЧАТЕЛЬ:

## ООО Издательство «Кругозор»

ИНН 7709843589	КПП 770901001	р/сч. № 40702810538180002439	Московский банк Сбербанка России ОАО, г. Москва
----------------	---------------	------------------------------	---

БАНК ПОЛУЧАТЕЛЯ:

БИК 044525225	к/сч. № 30101810400000000225	ОАО «Сбербанк России», г. Москва
---------------	------------------------------	----------------------------------

## СЧЕТ № 2ЖК2011 от « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2011

Покупатель:

Расчетный счет №:

Адрес:

№№ п/п	Предмет счета (наименование издания)	Кол-во экз.	Цена за 1 экз.	Сумма	НДС 0%	Всего
1	Международная экономика (подписка на 2-е полугодие 2011 года)	6	477	2862	Не обл.	2862
2						
3						
ИТОГО:						
ВСЕГО К ОПЛАТЕ:						

Генеральный директор



*К.А. Москаленко*

К.А. Москаленко

Главный бухгалтер

*Л.В. Москаленко*

Л.В. Москаленко

**ВНИМАНИЮ БУХГАЛТЕРИИ!**

В ГРАФЕ «НАЗНАЧЕНИЕ ПЛАТЕЖА» ОБЯЗАТЕЛЬНО УКАЗЫВАТЬ ТОЧНЫЙ АДРЕС ДОСТАВКИ ЛИТЕРАТУРЫ (С ИНДЕКСОМ) И ПЕРЕЧЕНЬ ЗАКАЗЫВАЕМЫХ ЖУРНАЛОВ.

НДС НЕ ВЗИМАЕТСЯ (УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ).

ОПЛАТА ДОСТАВКИ ЖУРНАЛОВ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ИЗДАТЕЛЬСТВОМ. ДОСТАВКА ИЗДАНИЙ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ПО ПОЧТЕ ЦЕННЫМИ БАНДЕРОЛЯМИ ЗА СЧЕТ РЕДАКЦИИ. В СЛУЧАЕ ВОЗВРАТА ЖУРНАЛОВ ОТПРАВИТЕЛЮ, ПОЛУЧАТЕЛЬ ОПЛАЧИВАЕТ СТОИМОСТЬ ПОЧТОВОЙ УСЛУГИ ПО ВОЗВРАТУ И ДОСЫЛУ ИЗДАНИЙ ПО ИСТЕЧЕНИИ 15 ДНЕЙ.

ДАННЫЙ СЧЕТ ЯВЛЯЕТСЯ ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ОПЛАТЫ ПОДПИСКИ НА ИЗДАНИЯ ЧЕРЕЗ РЕДАКЦИЮ И ЗАПОЛНЯЕТСЯ ПОДПИСЧИКОМ. СЧЕТ НЕ ОТПРАВЛЯТЬ В АДРЕС ИЗДАТЕЛЬСТВА.

ОПЛАТА ДАННОГО СЧЕТА-ОФЕРТЫ (СТ. 432 ГК РФ) СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ О ЗАКЛЮЧЕНИИ СДЕЛКИ КУПИ-ПРОДАЖИ В ПИСЬМЕННОЙ ФОРМЕ (П. 3 СТ. 434 И П. 3 СТ. 438 ГК РФ).

## ОБРАЗЕЦ ЗАПОЛНЕНИЯ ПЛАТЕЖНОГО ПОРУЧЕНИЯ

Поступ. в банк плат.	Списано со сч. плат.	
<b>ПЛАТЕЖНОЕ ПОРУЧЕНИЕ №</b>		[ ]
	Дата	Вид платежа
Сумма прописью		
ИНН	КПП	Сумма
Платательщик		Сч.№
Банк Плательщика		БИК
ОАО «Сбербанк России», г. Москва		Сч.№
Банк Получателя		БИК
ИНН 7709843589      КПП 770901001		Сч.№
ООО Издательство «Кругозор» Московский банк Сбербанка России ОАО, г. Москва		Сч.№
Получатель		Вид оп.
		Наз.пл.
		Код
		Срок плат.
		Очер. плат.
		Рез. поле
Оплата за подписку на журнал <b>Международная экономика</b> (___ экз.) на <b>6</b> месяцев, без НДС (0%). ФИО получателя _____ Адрес доставки: индекс _____, город _____, ул. _____, дом _____, корп. _____, офис _____ телефон _____, e-mail: _____		
Назначение платежа		
Подписи		Отметки банка
М.П. _____		



- При оплате данного счета в платежном поручении в графе «**Назначение платежа**» обязательно укажите:
- ① **Название издания и номер данного счета**
  - ② **Точный адрес доставки (с индексом)**
  - ③ **ФИО получателя**
  - ④ **Телефон (с кодом города)**

По всем вопросам, связанным с подпиской, обращайтесь по тел.:

**(495) 211-5418, 749-2164, 749-4273**

тел./факс: **(499) 346-2073, (495) 664-2761**  
или по e-mail: **podpiska@panor.ru**

Стоимость подписки на журнал указана в каталогах  
Агентства «Роспечать» и «Пресса России»

ф. СП-1

**АБОНЕМЕНТ** на ~~г-н~~ журнал **84826**  
(индекс издания)

**Международная экономика**  
(наименование издания) Количество комплектов.

на 20 11 год по месяцам:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

**Куда** (почтовый индекс) (адрес)

**Кому** (фамилия, инициалы)

**ДОСТАВочНАЯ КАРТОЧКА** на ~~г-н~~ журнал **84826**  
(индекс издания)

**Международная экономика**  
(наименование издания)

ПВ место литер

Стоимость подписки руб. кол. Количество комплектов  
Стоимость переданных руб. кол.

на 20 11 год по месяцам:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

**Куда** (почтовый индекс) (адрес)

**Кому** (фамилия, инициалы)

Стоимость подписки на журнал указана в каталоге  
«Почта России»

ф. СП-1

**АБОНЕМЕНТ** на ~~г-н~~ журнал **12383**  
(индекс издания)

**Международная экономика**  
(наименование издания) Количество комплектов.

на 20 11 год по месяцам:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

**Куда** (почтовый индекс) (адрес)

**Кому** (фамилия, инициалы)

**ДОСТАВочНАЯ КАРТОЧКА** на ~~г-н~~ журнал **12383**  
(индекс издания)

**Международная экономика**  
(наименование издания)

ПВ место литер

Стоимость подписки руб. кол. Количество комплектов  
Стоимость переданных руб. кол.

на 20 11 год по месяцам:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

**Куда** (почтовый индекс) (адрес)

**Кому** (фамилия, инициалы)



**ПРОВЕРЬТЕ ПРАВИЛЬНОСТЬ  
ОФОРМЛЕНИЯ АБОНЕМЕНТА!**

На абонементе должен быть проставлен оттиск кассовой машины.

При оформлении подписки (переподписки)  
без кассовой машины на абонементе проставляется оттиск  
календарного штемпеля отделения связи.

В этом случае абонемент выдается подписчику с квитанцией  
об оплате стоимости подписки (переподписки).



**ПРОВЕРЬТЕ ПРАВИЛЬНОСТЬ  
ОФОРМЛЕНИЯ АБОНЕМЕНТА!**

На абонементе должен быть проставлен оттиск кассовой машины.

При оформлении подписки (переподписки)  
без кассовой машины на абонементе проставляется оттиск  
календарного штемпеля отделения связи.

В этом случае абонемент выдается подписчику с квитанцией  
об оплате стоимости подписки (переподписки).

Для оформления подписки на газету или журнал,  
а также для переподписки издания бланк абонемента  
с доставочной карточкой заполняется подписчиком чернилами,  
разборчиво, без сокращений, в соответствии с условиями,  
изложенными в подписных каталогах.

Заполнение месячных клеток при переподписании  
издания, а также клетки «ПР-МЕСТО» производится  
работниками предприятий связи и подписных агентств.

Для оформления подписки на газету или журнал,  
а также для переподписки издания бланк абонемента  
с доставочной карточкой заполняется подписчиком чернилами,  
разборчиво, без сокращений, в соответствии с условиями,  
изложенными в подписных каталогах.

Заполнение месячных клеток при переподписании  
издания, а также клетки «ПР-МЕСТО» производится  
работниками предприятий связи и подписных агентств.