



СОВРЕМЕННАЯ МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

ЖУРНАЛ ДЕПАРТАМЕНТА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НИУ ВШЭ

ИЗДАЕТСЯ С 2023 ГОДА

ВЫХОДИТ ЧЕТЫРЕ РАЗА В ГОД

ТОМ 1. №1 (1) ЯНВАРЬ–МАРТ 2023

Главный редактор	Леонид Григорьев
Главный редактор	Игорь Макаров
Заместитель главного редактора	Ольга Клочко
Заведующий редакцией	Татьяна Барабанова
Верстка	Наталья Заблоцките
Редакционная коллегия	Сергей Бобылев Ван Вэнь Сергей Васильев Леонид Григорьев Гленн Дизен Марек Домбровски Наталья Иванова Ольга Клочко Валерий Крюков Игорь Макаров Татьяна Радченко Ренато Флореш
Учредитель и издатель:	Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ)
Адрес учредителя:	109028, г. Москва, Покровский бульвар, д. 11
Адрес редакции:	119017, Москва, ул. Малая Ордынка, д.17, каб. 209
Сайт журнала:	cwejournal.hse.ru

СОДЕРЖАНИЕ

№1(1) ЯНВАРЬ—МАРТ 2023

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА В ЭПОХУ ТУРБУЛЕНТНОСТИ*Григорьев Л.М.*

Влияние шоков 2020–2023 гг. на деловой цикл 8

В работе рассмотрены последствия четырех шоков 2020–2022 годов для мировой экономики с фокусом на циклические процессы. Первый шок – коронавирусные «локдауны» 2020 года – имел внеэкономическое происхождение и прервал фазу подъема, создав панику и кратковременное сжатие ликвидности. Второй шок был произведен в 2020–2021 годах финансовыми властями ведущих стран мира и ЕС (а также МВФ), обеспечившими уникальный по масштабу финансовый стимул для экономики для предотвращения цепной реакции сжатия спроса. Третий шок, связанный с оживлением на товарных рынках в 2021 году, выразился в ускорении инфляции. Его последствием в большой мере стали потрясения в банковском секторе США и ЕС в марте 2023 года. Наконец, шок санкций 2022 года закрепил неопределенность как для процесса накопления в мире в целом, так и для инфляционных тенденций в особенности. Четыре шока ускорили смену фаз делового цикла и поменяли ряд типичных для них характеристик. В результате на начало 2023 года финансовые власти США, ЕС и ряда других стран вынуждены искать баланс между сдерживанием инфляции и предотвращением спадов с помощью очень тонкого регулирования.

Дизен Г.

Геоэкономическая сила Европы: расцвет и упадок Евросоюза 33

Геоэкономические блоки используют коллективный переговорный потенциал, чтобы улучшить позиции стран в международной экономике и конвертировать их экономическую мощь в политический капитал. Геоэкономика заложила фундамент мощи Евросоюза и его способности проецировать свои ценности и нормы на других. Однако либеральные идеалы были поставлены выше реалистического фундамента в виде геоэкономики. В результате телега оказалась впереди лошади, что привело к краху всей конструкции. Единый рынок заложил основы геоэкономической мощи Европейского союза, защищая внутренние рынки и открывая для европейских компаний внешние, а также цементируя внутреннее единство объединения. Общая валюта и последовательное расширение были призваны увеличить геоэкономическую мощь, но фактически они способствовали расколу между странами-членами и усилению отношений с нулевой суммой с другими государствами.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ЦИКЛА

Гурвич Е.Т.

Неосязаемые факторы финансовых кризисов. Часть 1 52

В статье рассматривается роль неосязаемых факторов (негативных ожиданий, дефицита доверия, шоков неопределенности) в развитии финансовых кризисов. Эти факторы могут запускать традиционные кризисные механизмы (такие как формирование кредитных бумов), вступать в игру в условиях слабости фундаментальных показателей или действовать независимо (например, при банковской панике). В первой части данной работы приводится краткий обзор литературы, включающей два направления: развитие второго поколения моделей валютных кризисов и анализ эффектов неосязаемых факторов, опирающийся на новые способы их измерения. В частности, отмечается, что неопределенность экономических условий и экономической политики не только оказывает значительное негативное влияние на производство (в основном за счет снижения инвестиционной активности), но и существенно ослабляет действие стимулирующих фискальных и монетарных мер. Далее обсуждаются альтернативные подходы к оценке доверия экономических агентов к правительству и центральному банку и различных видов неопределенности и динамика таких показателей для России.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ИНВЕСТИЦИИ

Макаров И.А.

Таксономия торговых барьеров: пять типов протекционизма 74

Данная статья рассматривает различные мотивы введения торговых барьеров, выделяя на этой основе пять типов протекционизма. Если в XX веке доминировали «протекционизм лоббистов» и «протекционизм индустриализаторов», то время после финансово-экономического кризиса 2008–2009 годов стало временем расцвета «протекционизма геостратегов» и «протекционизма популистов». Наконец, введение пограничного компенсационного углеродного механизма в ЕС может стать началом распространения «беневоленного протекционизма». Предложенная таксономия протекционизма демонстрирует, почему, несмотря на консенсус экономистов о пользе международной торговли, протекционизм по-прежнему так распространен. Она также позволяет объяснить, почему основная роль в интенсивном росте торговых барьеров в 2010–2020-е годы принадлежит развитым странам, ранее выступавшим главными сторонниками свободной торговли и глобализации.

Иванова Н.И.

Эволюция технологической глобализации 95

В статье представлен анализ современных тенденций технологической глобализации с акцентом на международные сравнения масштабов и динамики развития глобальной сферы науки и технологий. В частности, выделены тенденции к опережающему росту сферы научных исследований и разработок в незападных странах, к увеличению доли частного сектора в инвестициях в исследования и разработки, к превращению Китая в одного из мировых технологических лидеров и экспансии его технологических компаний в другие страны. В статье сделаны сопоставления структуры исследований

и разработок в страновом и отраслевом измерениях, приведены данные о преимуществах и ограничениях современной модели включения Китая в технологическую глобализацию.

СТРАНОВОЙ ВЗГЛЯД

Бауманн Р., Шлейхер Р.

Международное сотрудничество в целях развития:
пример Бразилии. 112

Международную помощь развитию со стороны развивающихся стран часто связывают с концессионным финансированием и гуманитарными инициативами и интерпретируют как средство проявления «мягкой силы». Такая помощь обычно не предполагает прямых денежных взносов, а сосредоточена в основном на технической поддержке, образовательной и научной деятельности, гуманитарной поддержке, помощи беженцам, миротворческих операциях и других партнерствах, осуществляемых при поддержке международных и региональных агентств. Помощь развитию со стороны Бразилии характеризуется довольно значительными и возрастающими объемами задействованных ресурсов и разнообразием реализуемых инициатив. Бразильские процедуры учета международного сотрудничества тесно связаны с методологией TOSSD, а также с экспериментальным проектом ЮНКТАД по количественной оценке сотрудничества Юг-Юг в целях развития. Все методологии вращаются вокруг проблемы измерения прогресса в достижении Целей устойчивого развития. Большинство проектов приносят пользу странам Африки и Латинской Америки, в то время как другие инициативы, как это ни парадоксально, приносят пользу и лицам из развитых стран.

ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ

Обзор Десятой ежегодной конференции по мировой экономике
«Мировая экономика в эпоху турбулентности» 128

Уважаемые коллеги!

Департамент мировой экономики факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ представляет журнал «Современная мировая экономика», который будет выходить четыре раза в год в электронном виде на двух языках, русском и английском.

Открытие журнала для нас — важный шаг. В России наблюдается острая нехватка периодических изданий в области мировой экономики. Как следствие, почти отсутствует научная дискуссия в этой сфере. Это тормозит развитие специальности в целом: формирование исследовательского сообщества, воспроизводство кадров, предоставление экспертизы для людей, принимающих решения, и информирование широкой публики. В результате широта и глубина представлений о происходящих в мире экономических процессах в экономическом сообществе находится на недостаточном уровне, что приводит к неверным и запоздалым представлениям о глобальных трендах, недоиспользованию возможностей международного сотрудничества, ошибкам в принятии решений.

Профессиональное обсуждение проблем мировой экономики никогда не было более необходимо, чем сегодня, когда объект исследования претерпевает, вероятно, самые масштабные изменения за последние полвека. Меняются складывавшиеся в предыдущие десятилетия конкурентные преимущества ведущих государств и характер взаимоотношений между ними; трансформируются (а в отдельных сферах останавливаются) процессы глобализации; возвращается эпоха высокой инфляции в развитом мире; расширяется охват долгового кризиса; все новые угрозы стоят перед финансовой стабильностью; цифровые технологии и зеленая трансформация меняют ключевые отрасли экономики; критических значений достигает неравенство внутри ведущих стран; человечество ищет возможности достижения Целей устойчивого развития и ответы на климатический кризис.

Журнал «Современная мировая экономика» должен очертить область знаний «Мировая экономика» и станет площадкой для обсуждения международных экономических проблем и места и возможностей России в мировой экономике. Журнал, будучи двуязычным, также призван служить инструментом обмена мнениями между российскими и зарубежными авторами, доводить взгляды российских экономистов до зарубежных коллег, а содержание международной дискуссии — до русскоязычной аудитории.

Создание журнала по мировой экономике станет гармоничным дополнением к уже действующим в НИУ ВШЭ форматам научной дискуссии в этой области — Ежегодной конференции по мировой экономике, секции «Мировая экономика» Ясинской конференции по проблемам развития экономики и общества, научным семинарам департамента мировой экономики, мониторингу GlobBaro HSE.

Журнал будет публиковать статьи, фокусирующиеся на проблемах взаимодействия экономических агентов в международной среде. Эти проблемы можно разделить на несколько больших блоков:

- проблемы экономического роста, его цикличности и неравномерности по странам и регионам;
- проблемы социального развития, бедности и неравенства по доходу, потреблению и богатству;

-
-
- проблемы демографии, неравномерного роста и изменения возрастной структуры населения; проблемы миграции;
 - проблемы международной торговли и торговой интеграции, цепочек поставок и вопросов их регулирования;
 - проблемы международных финансов, финансовых кризисов и взаимовлияния денежно-кредитных политик разных стран;
 - проблемы деятельности международных компаний на глобальных рынках, их конкуренции, стратегий и особенностей функционирования;
 - проблемы обеспеченности мира энергоресурсами, институциональной и технологической трансформации мировой энергетики;
 - проблемы устойчивого развития (в том числе выполнения Целей устойчивого развития), ресурсные и экологические проблемы, включая вопросы «зеленой» трансформации мировой экономики;
 - проблемы экономических последствий научно-технологического прогресса, включая переход к цифровой экономике;
 - проблемы развития внутри больших стран и объединений, в том числе с учетом особенностей экономических и политических систем;
 - проблемы страновой экономической компаративистики и влияния трансформаций развития крупных стран (особенно США, стран БРИКС и ЕС) на глобальные процессы;
 - проблемы международного экономического сотрудничества и глобального регулирования (global governance) экономических процессов;
 - проблемы участия России в мировой экономике и ее позиций в рамках каждой из перечисленных выше областей.

Методы исследования могут быть как качественными, так и количественными. Журнал приветствует научный анализ наблюдаемых в мировой экономике стилизованных фактов, базирующийся на постановке гипотез и анализе статистических данных. В то же время, в наименьшей степени журнал приветствует генерацию новых идей, обобщений, выведение новых закономерностей в отношении глобальных экономических процессов. Особый упор в работе журнала делается на стимулирование научной дискуссии. Так, журнал приветствует подготовку статей – ответов на вышедшие ранее исследования, будет публиковать отзывы о статьях и рецензии на выпускаемые книги, а также материалы круглых столов, в том числе организуемых самим журналом для обсуждения актуальных событий или опубликованных статей.

Будем рады авторам, партнерам и, конечно, читателям — мы готовы вместе с вами создавать первоклассный журнал!

С уважением,
главные редакторы
Леонид Григорьев
Игорь Макаров

Влияние шоков 2020–2023 годов на деловой цикл

Григорьев Л.М.

...экономисты призваны заявить свою позицию относительно того, как избавить мир от серьезной угрозы неуправляемой инфляции; при этом надо согласиться, что она является порождением политики, которую рекомендовали как раз большинство экономистов — и даже побуждали правительства к ее осуществлению. Действительно, у нас мало причин для гордости: как профессионалы мы находимся в растерянности...

Фридрих фон Хайек «Претензии знания».
Нобелевская лекция 11 декабря 1974 года¹

Григорьев Леонид Маркович — к.э.н., ординарный профессор, научный руководитель департамента мировой экономики НИУ ВШЭ, главный редактор журнала «Современная мировая экономика».

SPIN RSCI: 8683-3549

ORCID: 0000-0003-3891-7060

ResearcherID: K-5517-2014

Scopus AuthorID: 56471831500

Для цитирования: Григорьев Л.М. Влияние шоков 2020–2023 годов на деловой цикл // Современная мировая экономика. Том 1. № 1 (1). Январь–март 2023.

Ключевые слова: деловой цикл, инфляция, санкции, локдаун, кризис.

В данной научной работе использованы результаты проекта «Оценка последствий антироссийских санкций для мировой экономики», выполненного в рамках конкурса проектных групп факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ в 2022–2023 годах.

Аннотация

В работе рассмотрены последствия четырех шоков 2020–2022 годов для мировой экономики с фокусом на циклические процессы. Первый шок — коронавирусные «локдауны» 2020 года — имел внеэкономическое происхождение и прервал фазу подъема, создав панику и кратковременное сжатие ликвидности. Второй шок был произведен в 2020–2021 годах финан-

¹ Перевод И. Е. Задорожнюка и Е. И. Задорожнюк: <http://hayek.ru/hayek2.html>

совыми властями ведущих стран мира и ЕС (а также МВФ), обеспечившими уникальный по масштабу финансовый стимул для экономики для предотвращения цепной реакции сжатия спроса. Третий шок, связанный с оживлением на товарных рынках в 2021 году, выразился в ускорении инфляции. Его последствием в большой мере стали потрясения в банковском секторе США и ЕС в марте 2023 года. Наконец, шок санкций 2022 года закрепил неопределенность как для процесса накопления в мире в целом, так и для инфляционных тенденций в особенности. Четыре шока ускорили смену фаз делового цикла и поменяли ряд типичных для них характеристик. В результате на начало 2023 года финансовые власти США, ЕС и ряда других стран вынуждены искать баланс между сдерживанием инфляции и предотвращением спадов с помощью очень тонкого регулирования.

Введение: мир менялся давно

Деловой цикл — неотъемлемая черта экономического роста развитых стран. Он имеет многовековую историю. Теории цикла тянутся от Карла Маркса и Клемана Жюгляра в 1860-х гг. до Бена Бернанке и Кеннета Рогоффа в 2010-х. В рамках теорий существует борьба подходов и оценок сложившихся закономерностей между экономическими показателями и форм передачи колебаний из страны в страну. Помимо этого, в них присутствуют и ожидания определенного поведения фирм, частных банков, рабочей силы и покупателей, финансовых рынков, бюджетов и центральных банков. Понять закономерности колебаний экономической активности на траектории от А до Б намного труднее, чем оценить перспективы среднесрочного роста за тот же период между точками А и Б.

Параметры мирового развития стали заметно меняться после мирового кризиса 2008–2009 годов, который, придя из финансового сектора, был неожиданным и глубоким. Вплоть до 2019 г. обсуждались перемены в характере связей и логике колебаний экономической активности (Romer 1999; Reinhart, Rogoff 2014). Одновременно международное сообщество озаботилось целями устойчивого развития, изменением климата и явным кризисом глобального регулирования, которые могли влиять на ход делового цикла.

Успехи роста и устойчивость многих параметров в начале 2000-х годов привели к двум важным явлениям в мировой экономике и науке о ней. Это предположения о нормальности роста и развития и о постепенном уходе больших колебаний экономической активности. Достаточно отметить Нобелевскую премию — 2004, присужденную Ф. Кидланду и Э. Прескотту за теорию реального делового цикла, которая отрицала важность финансовых шоков как триггеров кризисов (Prescott 2004).

Парадоксально, что теория прожила без помех только четыре года — до финансового шока 2008-го (15 сентября обанкротился инвестиционный банк Lehman Brothers), после которого стартовала тяжелейшая Великая рецессия. Борьба с ней тянулась несколько лет. В ходе этого были использованы новые подходы «количе-

ственного смягчения», что принесло Б. Бернанке Нобелевскую премию 2022 года, но уже за борьбу с банковскими кризисами (Bernanke et al. 2022).

Данная работа представляет собой попытку осмыслить шоковые искажения в сложившихся ранее механизмах цикла под воздействием внешних шоков, что немедленно порождает вопрос: какие шоки мы видим и готовы рассматривать. Мы намерены провести анализ и осмысление четырех шоков, как мы их видим в период 2020–2022 годов. Это:

- a) шок COVID-19 в форме локдаунов и воздействия на здравоохранение в 2020 году;
- b) шок необычной (по масштабам и времени) антикризисной реакции правительств и центральных банков с использованием фискальных и монетарных стимулов в 2020–2021 гг.;
- c) раннее оживление на товарных рынках и рост сырьевых цен под воздействием первых двух шоков в 2021–2022 гг.;
- d) санкционный шок 2022 года как проблема мировой экономики и шок ломки энергохозяйства Евросоюза как его составная часть или как отдельный шок.

Удивительная черта современной ситуации — это то, что все четыре шока — каждый по-своему и в разной обстановке — были нарушением хода традиционного цикла. Но также возникает вопрос: что мы считаем традиционным циклом? Пожалуй, после Маркса — Жюгляра теория цикла постепенно сползала к анализу чередования рецессий и оживлений с переходом в подъем и перегрев. Теория реального делового цикла обнадежила нас «концом циклической истории» кризисов, чего, однако, не произошло (Григорьев, Иващенко 2010). Отметим работу сотрудников МВФ «Collapse and Revival» (Kose, Terrones 2015). Значительная работа Рейнхарт — Рогоффа (Reinhart, Rogoff 2014) также была ориентирована на чередования рецессий и подъемов, но не на качественно различные фазы циклов, теория которых сейчас могла бы пригодиться.

Современные подходы к деловому циклу в значительной мере формировались неоклассиками, монетаристами и — автоматически — борцами с инфляцией и за умеренность в бюджетных дефицитах. Великая рецессия 2008–2010 гг. дала очень тяжелый опыт практического применения антикризисных (кейнсианских по факту, хотя не по намерениям) мер в США при 10 % ВВП дефицита в 2009 году (Григорьев 2013). Тем не менее этот кризис в общем укладывался в традиционную схему, если мы примем несколько специфических причин его глубины — огромный пузырь, кризис закладных и чрезмерное дерегулирование финансового сектора — как данность, а не как уникальность. «Количественное смягчение» и теоретические новации Б. Бернанке и его коллег в теории банковской сферы (Бернанке 1991 и далее), удостоенные Нобелевской премии 2022 года, базировались, в частности, на переосмыслении опыта Великой депрессии 1929–1933 гг.

В результате выход развитых стран из кризиса в подъем второго десятилетия XXI века оказался довольно своеобразным: длительный период «сжатия кредита» под воздействием «Базеля III»; сравнительно слабый инвестиционный подъем; выход из долгового кризиса вместо предпринимательской экспансии (Григорьев, Подругина 2016; Подругина 2021). Мировая экономика подошла к роковому 2020

году в необычном состоянии. Рост не указывал на перегрев экономики, цены на сырье были скорее стабильными, процентные ставки — низкими, долги — традиционно высокими, но стабильными. Важно также, что с 2015 года действовали два масштабных международных соглашения — Парижское, нацеленное на предотвращение изменения климата, и Повестка дня на период до 2030 г., фиксирующая Цели устойчивого развития ООН, которые направлены не только на энергетический переход, но и на координацию развития. Правда, глобальное регулирование в мире явно приходило в упадок, и достижений в обозначенных сферах было не слишком много (Бобылев, Григорьев 2020; Grigoryev, Medzhidova 2020). Так что, строго говоря, большого перегрева к 2020 году не было, но трения между странами были уже значительными, а координация действий по климату и другим сферам — слабой².

В своей книге 1988 года (Григорьев 1988) автор для удобства фактически пытался предложить семизвенную структуру делового цикла. Приведем его в сжатой форме:

- А — острая фаза кризиса: после «сжатия ликвидности» идет сжатие личного потребления, занятости, доходов при повороте вниз инфляции и процентных ставок. Начало падения сырьевых и энергетических цен;
- В — «пологая фаза» кризиса: личное потребление на дне, падают инвестиции, начинаются банкротства, падение налогов и дефициты. Падение жилищного строительства (как в 2005–2008 гг.) затягивается;
- С — «депрессия» в марксизме: на самом деле это поворот к медленному росту потребления при продолжении падения инвестиций;
- D — оживление с низкой цены труда и сырья, еще низких процентных ставок до точки предкризисного максимума (но сопровождаемое иногда «сжатием кредита»);
- E — ранний подъем: быстрый рост при низких ценах на факторы производства, кредитная экспансия (в 2010-е гг. «Базель III» сжал ее);
- F — «широкая спина подъема»: умеренные темпы роста, всё, кажется, хорошо, но накапливаются дисбалансы, идет постепенный рост цен;
- G — «перегрев и обвал»: быстрый рост доходов, но не производства, незавершенные инвестиционные проекты, рост долгов и дисбалансов, пик акций — «сжатие ликвидности» (см. фазу А) — и финансовый шок. Здесь обычно случается триггер (взрывное банкротство или что-то подобное).

В терминах предложенной схемы шок локдаунов пришелся на «широкую спину подъема» (фаза F) 2020 года, хотя вопрос о возможном спаде обсуждался с 2018 года. Это удивительное событие: массовые локдауны 2–3-го кварталов 2020 года нарушили логику подъема в нескольких отношениях (внезапность, концентрация закрытия производств в сфере услуг, причем особенно для состоятельных страт), и это произошло до перегрева экономики, взлета ставок процента и тому подобного (что характерно для фазы G). Но ключевая характеристика самого кризиса «выпуска услуг» означала прерывание подъема не только до «сжатия ликвидности» и того или иного триггера, но и до значительного накопления дисбалансов и чрезмерного

² Характеристику прошедшего периода см. в: *Мировая экономика в период больших потрясений* / Под ред. Л.М. Григорьева, А.А. Курдина и И.А. Макарова М.: ИНФРА М, 2022.

роста задолженности. Длительный период кредитного сжатия и довольно жесткие меры по «Базелю III» вообще создавали впечатление, что обычная рецессия может пройти в форме «цикла роста».

Работы Б. Бернанке по осмыслению опыта Великой депрессии США в 1929–1933 гг. повернули экономическую мысль от необходимости жесткости в финансовой системе к смягчению денежной политики³. И мировая экономика прожила в этой – несколько искусственной – обстановке с низкими процентными ставками под контролем Базельских ужесточений кредитования до 2019 года (Подругина 2021; Григорьев, Подругина 2016). Тем самым сложился режим не только низких инфляции и процентных ставок, но и больших долгов и низких ставок по депозитам. Теперь взлет процентных ставок по другим – антиинфляционным – причинам и создает эффект внезапно обнаружившегося пузыря. В условиях высокой инфляции и неопределенности для регуляторов и экономистов можно обратиться к нобелевской лекции Фридриха фон Хайека 11 декабря 1974 года «Претензии знания». В ней он – уже в ходе тогдашнего кризиса – сказал нечто вполне релевантное и для нынешней ситуации (см. эпиграф).

От подъема в шок локдаунов

Экономическая активность по отраслям, а также динамика рынков и национальных экономик могут оставаться в пределах сложившейся «нормы», определяемой средним темпом прироста и размахом колебания за релевантный период. При появлении неожиданных шоков – экономического, природного, политического достаточной силы – могут меняться именно параметры снижения индикаторов (реже – роста). При техническом анализе немедленно меняются средние темпы прироста за удлинённый период, что ставит естественный вопрос о природе, стабильности и длительности изменений: это новый тренд, новый тип колебаний от старого тренда или же вообще новые и тренд, и размах колебаний? Именно эта проблема возникает после каждого масштабного – особенно неожиданного – кризиса: по стартовому году – 1929, 1973, 2008, 2020. Неопределенность будущего развития спроса, цен, технического прогресса оказывает наибольшее влияние на действия экономических агентов, инвесторов, фирм (их капиталовложения) и правительств (поведение финансовых властей и экономическую политику). Разумеется, глубина падения спроса по отраслям и товарам, динамика цен и издержек дают наиболее явные сигналы. Но сигналы экономической политики могут иметь огромное значение, а сигналы геополитики – играть важную роль в острые периоды истории.

Применительно к обозримому прошлому мы видим, что периоды быстрого экономического роста имели и свои драйверы, и своих бенефициаров (Григорьев, Иващенко 2011). После Второй мировой войны мы наблюдали быстрый рост США, Европы и Японии в 1950–1960-е гг., потом потребительские бумы в странах – экспортерах нефти после 1974 года, потом – подключение «азиатских тигров». Советский Союз и СЭВ постепенно замедлялись к концу 1980-х гг., но одновременно

³ Bernanke B. S. Nonmonetary effects of the financial crisis in the propagation of the Great Depression // *American Economic Review*. 1983. Vol. 73. No 3. Pp 257–276.

стагнировала Япония и замедлился рост у Евросоюза, который попытался решить эту проблему путем расширения, как только представилась возможность после коллапса плановой экономики у соседей. В 1990-х открылись рынки России и других бывших социалистических стран, из них пошел приток дешевой квалифицированной рабочей силы и сырья (при сокращении выпуска от 25% и более), комфортный для экспортеров промышленных товаров. Тут же включился гигантский механизм роста и экспорта Китая, а потом — Индии. Так что композиция факторов роста менялась каждое десятилетие-полтора, но общемировой рост в общем сохранял свои параметры.

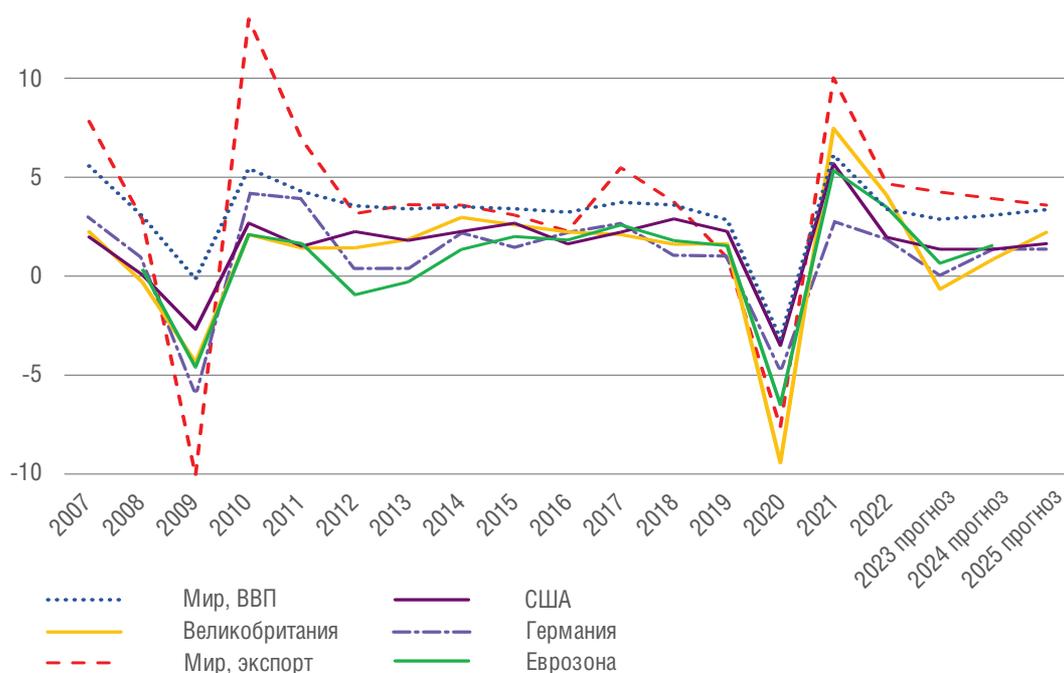


Рисунок 1. Динамика мирового цикла: годовые темпы прироста, 2007–2022 гг., включая прогноз до 2025 г. (ВВП и экспорт в мире; ВВП: Китай, Бразилия, Индия, Россия, Германия, Великобритания, США, Евросоюза)

Источник: МВФ

На этом фоне модифицировались условия для функционирования мирового делового цикла. Сами по себе колебания деловой активности никогда не прекращались, хотя две мировые войны и Великая депрессия дали такие шоки, которые имели отдаленные последствия и для структурных сдвигов, и для колебания активности, как бы мы их ни квалифицировали. Всякий кризис определяет глубину снижения спроса и производства, охват фирм и индивидов, отраслей и секторов, степень разбалансировки показателей.

Отметим, что деловой цикл до Первой мировой войны в существенной степени опирался на железнодорожную и банковскую сферы. После войны Германия на-

ходила в стагнации, но ее промышленный аппарат достался Гитлеру неповрежденным — военных действий на территории страны не было. Великая депрессия, приобретя мировой характер, заложила определенный ритм, особенно в США, но Вторая мировая война подорвала экономику Германии и мобилизовала экономики США и Великобритании. С 1949 года уже можно говорить о более или менее едином мировом цикле с американоцентричными кризисами. С учетом опыта Великой депрессии можно сказать, что добрых полвека деловой цикл охватывал сначала колебания спроса и распространение кризиса по торговым каналам из США с кейнсианскими антикризисными методами. Но в 1970-х неоклассические рецепты вытесняли кейнсианство, в частности ради борьбы с инфляцией менялись методы антикризисных действий. В 1990-е пришла Великая модерация, которая помимо смены типа регулирования имела еще две специфические для того времени опоры: это исчезновение изолированного социалистического блока и расширение системы рыночного хозяйства в глобальном масштабе — с включением России и Китая в мировую торговлю. При этом Китай при низкой цене труда еще и обеспечил своим массовым производством ускорение роста, а экспортом (поддержанным девальвированным юанем) — некоторое снижение инфляционных параметров у своих развитых импортеров.

В 2000-х годах, несмотря на тяжелую Великую рецессию 2008–2010 гг., а также нарастание дисбалансов в мировом хозяйстве и трудностей в мировом управлении, высокой инфляции не было. Но в марте 2020 года локдауны создали угрозу остановки сектора услуг, обвала занятости и искусственного сжатия ликвидности. Заметим, что внезапный внеэкономический шок в форме остановки услуг, особенно транспортных и рекреационных, — это нечто полностью противоположное обычному входу в фазу кризиса через сжатие ликвидности и потребления товаров длительного пользования (см. рисунок 1 на с. 13).

Первый шок локдаунов впервые за историю кризисов парализовал значительную часть сектора услуг — особенно рекреацию, путешествия и отдых, что является значительной частью потребления четвертого и в особенности пятого доходного квинтиля населения развитых стран. Мировой экономике, можно сказать, повезло, что пандемия не пришлась на период обычного ликвидного сжатия, когда цепная реакция падения производства, падения финансовых рынков и банкротств была бы усилена сжатием экономической активности из-за локдаунов (Григорьев 2020). Также скорость сжатия активности сыграла скорее позитивную роль, поскольку ресурсы финансовых властей не были истощены длительными попытками предотвращения рецессии. Хотя рецессия быстро распространилась на большинство отраслей, от услуг к товарным рынкам, это происходило с предприятиями и населением, еще «вчера» находившимися в условиях нормального подъема (рисунок 2). Это был объект антикризисного регулирования в наилучшем состоянии из тех, какие могли бы быть в такой ситуации. Общую высокую задолженность, в частности государственную, нельзя было сбрасывать со счетов, но угрожающее положение во всех областях требовало широкого антикризисного эксперимента для предотвращения тяжелого кризиса на незаконченном подъеме.

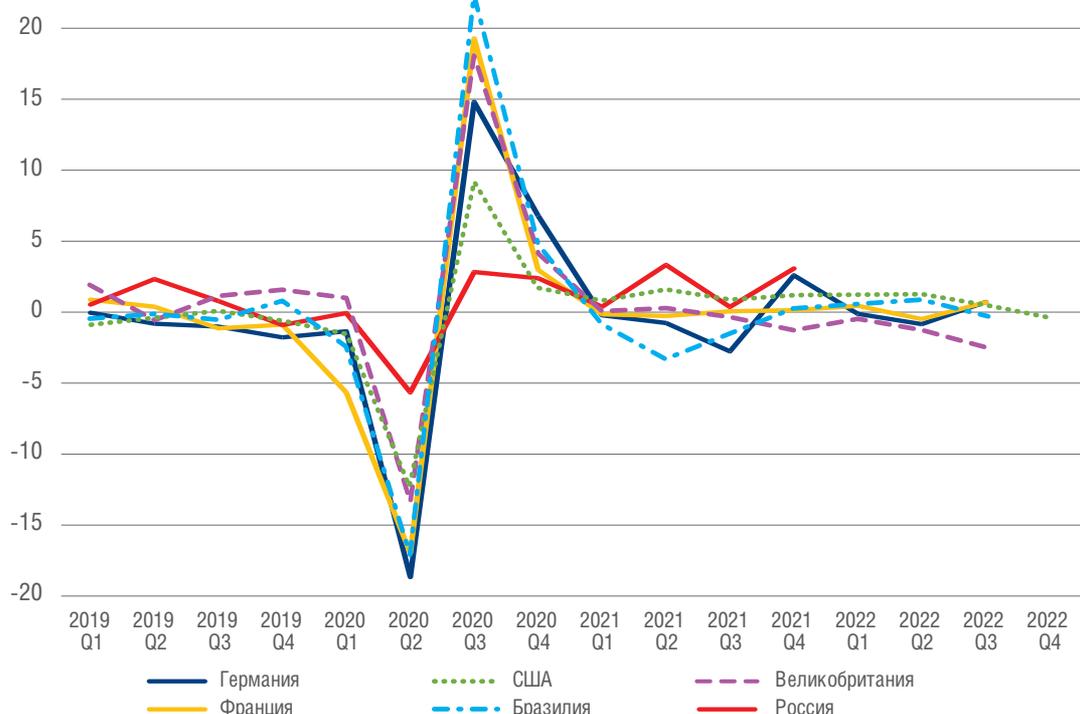


Рисунок 2. Динамика мирового цикла: промышленное производство, 2019–2022 гг., квартальные темпы прироста с учетом сезонных колебаний

Источник: Federal Reserve Economic Data

В более прикладном плане локдауны вызвали падение занятости и доходов в сфере услуг, малого и среднего бизнеса, личного потребления (особенно у состоятельных слоев населения), а кроме того — сжатие накопления и товарного производства, то есть без сжатия ликвидности произошло снижение расходов, свойственное острой стадии кризиса. Сектора и сферы экономической активности были затронуты крайне неравномерно. В области капиталовложений значительное снижение было заметно в сферах туризма (отложенные проекты) и добычи углеводородов (отмененные проекты).

Шок локдаунов и снижения экономической активности сразу вызвал второй шок фискального и сберегательного финансового стимулирования бизнеса и населения, задуманный как «антишок». Скорость и радикальность локдаунов и фискальных стимулов, введенных практически одновременно, если под единицей времени понимать месяц, были совершенно необычайными. Фискальные стимулы финансовых властей были направлены на поддержку бедных слоев населения — безработных и малого бизнеса, но часть досталась и состоятельным слоям. Им же пришлось принимать решения относительно того, что делать с вынужденными сбережениями. В США и ЕС общая норма сбережений населения подскочила во втором квартале 2020 года с 10–12% располагаемого дохода до 24–25% (Григорьев

и др. 2021). Эти огромные финансовые ресурсы были заметны частично на финансовых рынках, дав нехарактерную для кризисов стабильность фондовых индексов. Но они проявились и на потребительских рынках — в покупке товаров длительного пользования в США и в жилищном строительстве в ряде развитых стран, что было поддержано низкими ставками по закладным. Так антикризисные финансовые мероприятия создали предпосылки для раннего оживления в товарных отраслях экономики, а также для роста спроса на сырьевые товары и даже на энергоресурсы (восстановление автомобильных поездок, в том числе и вместо более ковидоопасного общественного транспорта).

Два связанных шока: фискальный стимул и взлет инфляции

Второй шок 2020 года — громадный бюджетный и монетарный стимул через вброс дешевых денег во время локдаунов из-за COVID-19 — создал имитацию финансирования выхода из кризиса в течение одного-двух кварталов того же года. В 2020-м развитые страны без больших научных дебатов применили инновационный подход по «заливу» кредитного сжатия дешевыми деньгами. И после громадного вливания средств финансовыми властями всё в этом кризисе стало необычным: высокие курсы акций, стимулы к жилищному буму, снижение банкротств фирм — несмотря на значительное падение ВВП.

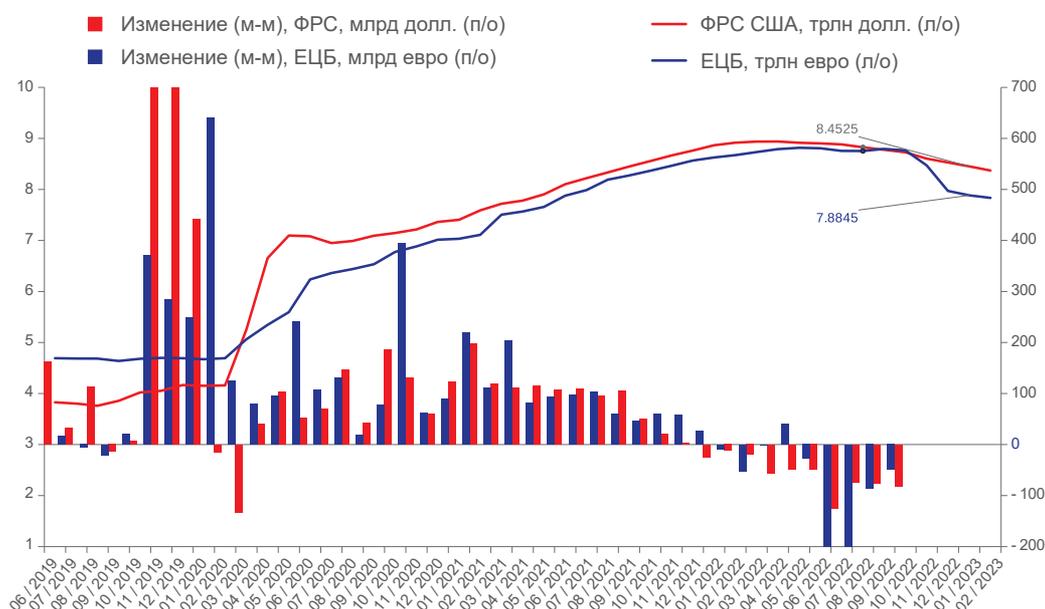


Рисунок 3. Объем и месячные изменения активов ФРС США и ЕЦБ, долл. и евро, март 2020 г. — март 2023 г.

Источник: Европейский центральный банк, Совет управляющих Федеральной резервной системы

Принципиально важен также рост вынужденных сбережений у более состоятельных слоев населения в связи с отложенным потреблением услуг. Это был во многом кризис, основанный на сжатии спроса на услуги у относительно богатых слоев и на безработице у бедных служащих в сфере услуг (Григорьев 2020; Григорьев и др. 2021).

Рисунок 3 (с. 16) вполне отчетливо показывает сначала панические вливания ликвидности в экономику у ФРС и ЕЦБ в первые 5-8 месяцев кризиса в 2020 г., а затем продолжение вливаний, занявшее в целом два с половиной года — до июня 2022-го. ФРС и ЕЦБ удалось предотвратить развитие сжатия ликвидности и переход к финансовому кризису. Далее денежная политика поддерживала оживление производства и потребления в товарных отраслях и на финансовых рынках при относительной задержке восстановления в отраслях услуг. После короткой стабилизации начался процесс оттока финансирования и удорожания кредита, который продолжался вплоть до марта 2023 г. Можно отметить, что графики как ВВП и промышленного производства, так и финансовых вливаний центральных банков описывают удивительно короткий многофазный цикл: кризис — оживление — взлет цен и ставок, перегрев — и торможение роста центральными банками. Внешний шок пандемии привел в движение «карусель» цикла, которая как бы закрутилась в три раза быстрее и сделала круг за три года вместо девяти или более лет.

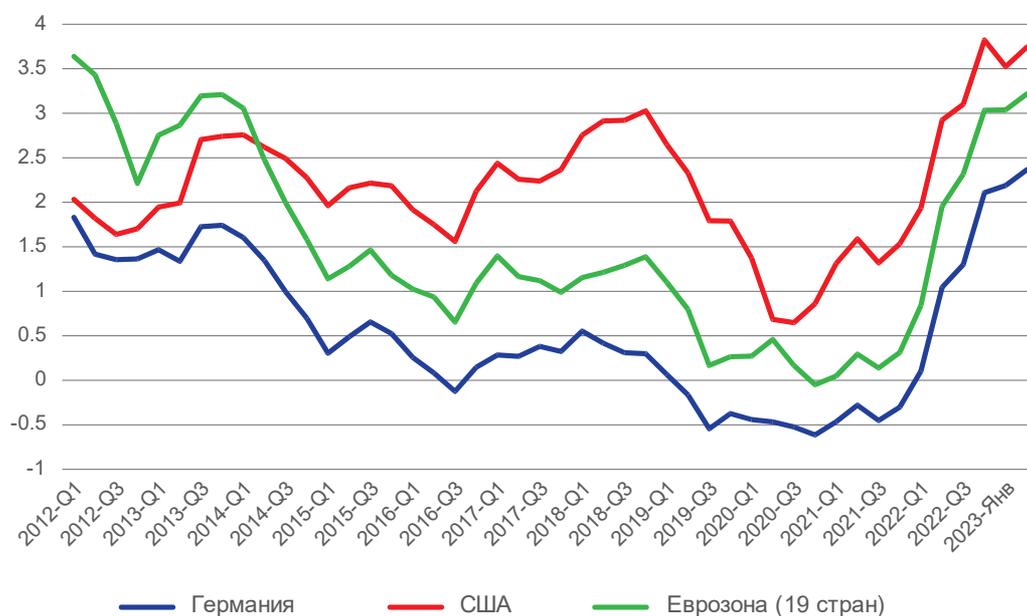


Рисунок 4. США, ЕС, Германия: долгосрочные процентные ставки по государственным облигациям со сроком погашения в 10 лет (% годовых), 1 кв. 2012 г. — 4 кв. 2022 г., а также январь и февраль 2023 г.

Источник: ОЭСР

С лета 2022 г. наблюдатели ждали поворота к высоким ставкам центральных банков. В начале марта 2023 г. банковский кризис в США, Швейцарии и, возможно, иных странах Европы поставил финансовых регуляторов перед тяжелым выбором: или усилить борьбу с инфляцией (повышение ставок процента), или повторить количественное смягчение — хотя бы и в значительно меньших размерах. Это связано с необходимостью быстрого реагирования на инфляцию при росте экономики. Рисунок 4 (с. 17) показывает процесс привыкания в 2019-2021 гг. финансового сектора, в частности банковского, к относительно низкому уровню процентных ставок по долгосрочным государственным облигациям, которые считаются не подверженными дефолту и приемлемыми для самых осторожных инвесторов. Это, собственно говоря, общее правило, и это является нормальным в спокойной обстановке. Однако резкий рост ключевых ставок центральных банков — до 3,5% (ЕЦБ) и 5% (ФРС) — означает удорожание пассивов с большей скоростью, чем идет рефинансирование «недорогих» 10-летних облигаций в активах. Огромные массы гособлигаций продолжают приносить «умеренный» доход от выпусков времен количественного смягчения и особенно (в еврозоне) — периода с 3-го квартала 2019 года по 4-й квартал 2021 года. Сейчас масса финансовых учреждений пытается закрыть разрывы в доходности долгосрочных активов и источников средств, которые быстро увеличиваются.

Оживление в товарных секторах и энергетические цены

Третий шок — ранний взлет сырьевых цен еще в конце 2020 года — был связан с тремя факторами: заметным оживлением в товарных секторах экономики, избытком дешевых денег в экономике (второй шок) и последствиями недоинвестирования в традиционные энергетические отрасли в период с 2012 года и особенно в 2020-м. Этот шок развился в нефтегазовом секторе, дал толчок секторам ВИЭ и угля, а попутно осложнил ситуацию с продовольствием в мире. Он хорошо документирован в литературе (Григорьев, Меджидова 2020; Григорьев, Хейфец 2022). В сжатом виде можно сказать, что объявленное в мире ускорение энергетического перехода (Митрова, Мельников, 2022) будет идти, по всей видимости, медленнее, чем ожидалось до обсуждаемых шоков, не только в силу ограничений по технологиям, но и из-за нехватки глобальной координации, распыления целей основных игроков и возросшей сложности мобилизации финансовых ресурсов на цели митигации угроз климату.

Шок высоких энергетических цен стал более или менее естественным результатом быстрого оживления на товарных рынках при дешевом кредите и падении инвестиций в добычу углеводородов. Нечто подобное происходило в 2003–2008 годах: экономический рост обгонял предложение энергоносителей. В недавнем случае эффект был усилен четырьмя обстоятельствами. Во-первых — длительным (и преждевременным) политическим давлением государственных деятелей и «зеленых» на бизнес: за ВИЭ и против углеводородов. На бытовом языке можно сказать, что в Евросоюзе «перестарались» в борьбе за ВИЭ при сломе глобального управления. Во-вторых, либерализованный рынок дает выигрыш потребителям при рынке покупателя. В-третьих, в 2021 году был первый природный кризис предложения ВИЭ в Европе (и не только). И в-четвертых, ранний подъем в Азии вызвал откат поставок СПГ США и Катара из

ЕС. В целом ответственным за взлет цен был, естественно, назван «Газпром». Наличие объективных обстоятельств и последствий из-за действия регулятивных механизмов признать тяжело, так что источником трудностей, как обычно, объявляется внешний фактор. Возврат цен на газ (рисунок 5) к марту 2023 года на уровень лета 2021 года скорее указывает на то, что принесение в жертву части промышленного производства ЕС и высокая переплата 2022 года носили внеэкономический характер.

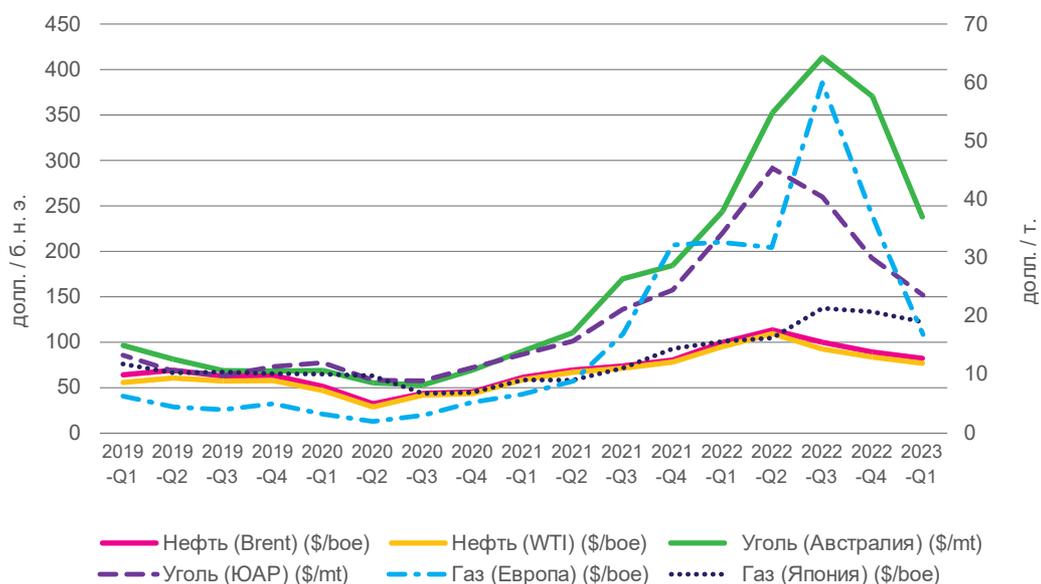


Рисунок 5. Квартальные цены: нефть и газ в Европе и Азии (долл./баррель н. э., левая ось), уголь (долл./т., правая ось), 2019–2023 гг.

Источник: Всемирный банк

Энергетический переход как способ поддержки роста в будущем и новый источник спроса, безусловно, имеет хорошие перспективы, но скорость включения и интенсивность воздействия этого фактора имеют свою логику и ограничения. Если резюмировать в самом сжатом виде, то сначала придется доинвестировать в минеральное топливо, что уже делают США (бурение на нефть на Аляске), поскольку они поставили себе задачи в области энергобезопасности. Поэтому потребление нефти, угля и СПГ подталкивает рост выбросов парниковых газов — до нового поворота к ВИЭ. Отсутствие доработанных коммерческих технологий и мощностей по их производству является, пожалуй, сложным ограничением для быстрого распространения зеленого перехода. Декларативные заявления по поводу быстроты воздействия этого перехода на экономический подъем обычно весьма оптимистичны, а вот ограничения по финансам, которые сразу нужны на антикризисные цели, замену действующих мощностей в энергетике и т.п., оцениваются намного более осторожно. И остается всё меньше времени для решения этой проблемы человечеством.

Недоинвестирование в нефтегазовых секторах длится довольно давно (Григорьев 2021). Goldman Sachs отмечал накануне банковского кризиса, что в нефтепереработке в мире «недоинвестирование носит перманентный характер» (Goldman Sachs 2023). Доклад Института энергетики и финансов показывает увеличение нефтегазовых капиталовложений в мире в 2022 году до уровня 499 млрд долл. (без поправки на инфляцию издержек). Это выше уровня 2019 года (хотя много ниже 700 млрд в 2014 г.), но недостаточно в среднесрочном плане. Добыча вне ОПЕК может существенно снизиться к 2025 и 2030 гг., и это значит, что потребуются рост расходов до 597 и 640 млрд долл. соответственно (IEF 2023. Р. 6, 9). Так что давление на цены со стороны отрасли в общем сохраняется по объективным причинам помимо политической напряженности и неопределенности.

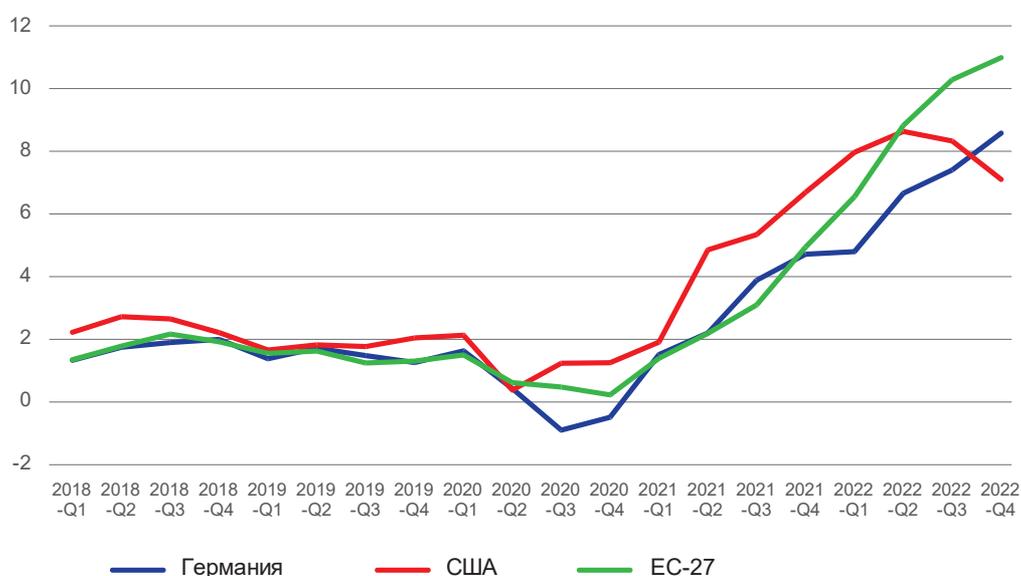


Рисунок 6. Потребительские цены: США, ЕС, Германия. Квартальные темпы прироста (%), 2018-2022 гг.

Источник: ОЭСР

Перелом энергетических цен с вектором вверх шел с весны 2021 года, причем именно на либерализованном европейском рынке он воспринимался как кризисный, хотя не было нарушений контрактов, спада производства или иных событий, обычно трактуемых как кризисные. Как бы то ни было, на фоне первоначально низкой инфляции промышленных товаров и услуг энергетика (вместе с нарушениями логистики поставок и рынком труда) постепенно «раскрутила» инфляцию в США и ЕС. Мягкая зима и уменьшение потребления газа в ЕС в силу экономии и закрытия части промышленных предприятий вызвали сокращение цен на газ к марту 2023 года до уровня примерно 500 долл. за тысячу кубометров. Это указывает на то, что аналогичное снижение цен могло произойти и весной 2022 года, если бы не санкции.

Развитие инфляционных процессов в 2021–2023 годах в США и ЕС происходило несмотря на повышение процентных ставок. Придется, видимо, констатировать, что смена режима роста с низких на высокие темпы инфляции имеет свои закономерности, которые не могут оперативно купироваться поворотами «кранов ставки процента» центральных банков. После двух лет роста цен включаются механизмы индексации, которые закрепляют этот процесс (Подругина 2023). Рисунок 6 (с. 20) показывает, как это было на практике в 2021–2022 гг., причем инфляция за два года выглядит очень серьезной. Упорство инфляции ставит денежные и политические власти в сложное положение, а социальные аспекты проблемы будут сказываться при каждом электоральном случае.

По причине серии шоков и попыток регуляторов быстро реагировать на них картина последних трех лет приобрела узнаваемый (хотя подзабытый) удивительный характер. Механизмы принятия решений в компаниях и даже семьях, которые формируют свои инфляционные ожидания, работают более медленно и рационально. Эти игроки переводят намерения регуляторов в свои действия не так быстро, как тем хотелось бы, а с лагами и/или инерцией, с выжиданием. Как результат мы видим инерцию на стороне инфляции, торможение капиталовложений. Смена фаз цикла (особенно это касается подъема) ускорила так, будто на экономических часах кто-то вручную начал крутить стрелки в три раза быстрее. Таблица 1 показывает, что к марту 2023 г. (ровно три года после локдаунов) появилась опасность спада — даже в том случае, если нависающая угроза банковского кризиса не реализуется.

Таблица 1. Шоки и фазы цикла, 2020–2023 гг.

Шоки	Стартовые фазы	Интенсивность шока	Новая фаза	Последствия
1) Локдауны 2020 года, 2-й квартал	Незавершенный подъем: фаза F	Падение ВВП развитых стран на 4,9 %	Кризис услуг — общий спад 2020 года: фаза A	Инновационная реакция денежных властей
2) Финансовый стимул 2020 года	Кризис 2020 года — угроза обвала, осень 2020 г. — весна 2021 г.: фаза A	Триллионы долларов ФРС и ЕЦБ, минфины и вынужденные сбережения	Раннее оживление на товарных рынках: фаза E	Стабильность биржевых цен, рост сырьевых цен
3) Ранний рост сырьевых цен	Оживление на товарных рынках 2021 года: фаза E	Переход от низкой инфляции к инфляции в 5-7 % в США и ЕС	Взлет сырьевых цен (как в подъем): фаза F	Снижение предложения денег, рост процентных ставок
4) Торговые и энергетические санкции в условиях инфляции	Торможение роста с инфляцией с марта 2023 года: фаза F	Логистические и экспортные проблемы, неопределенность	Развилка — стагфляция или мягкая посадка: фаза B?	Накопленный эффект — угроза банковского кризиса

Источник: составлено автором

Мировой цикл трансформировался под воздействием неожиданных внеэкономических шоков. Это происходило чрезвычайно быстро, причем действия

финансовых властей и регуляторов в конечном итоге толкают мировую экономику к восстановлению законов инвестирования в реальные активы вслед за изменениями спроса, рисков и доходности на финансовых рынках. Правда, это будет происходить в том случае, если фирмы, банки и семьи будут предоставлены самим себе для принятия решений. Законодатели и регуляторы должны дать им возможность выбора в общих изменившихся рамках. Четыре шока, помимо влияния на благосостояние жителей ЕС и других развитых, а особенно — развивающихся стран, вызвали поворот, касающийся выбросов парниковых газов, и возврат угля и СПГ вместо более чистого трубопроводного газа.

Инвестиции ЕС в сокращение потребления российских углеводородов и издержки этого не эквивалентны эффективной борьбе за климат. Недавний Обобщающий доклад Межправительственной группы экспертов по изменению климата (IPCC 2023. P. 23) указывает, что для ограничения роста температуры в пределах 1,5°C необходимо уже в 2020-х гг. сделать радикальные шаги — всё должно решиться до 2035-го. Надежда на удержание температуры базируется в этом документе на предположении о радикальном снижении текущих выбросов парниковых газов начиная с 2021 года. Но реальное развитие событий откладывает поворот в мировой координации усилий по снижению выбросов в лучшем случае на 2025 год. Расчеты показывают, что 2020–2022 годы были в значительной мере «потеряны» и что выбросы продолжали расти выше уровня 2019 года. Судя по всему, отсутствие глобальной координации и обострение конфликтов приведут к огромному росту издержек адаптации (уже не митигации) к последствиям изменения климата при потеплении от 2 °C и более. В какой-то степени это результат третьего и четвертого шоков, эффект которых будет чувствоваться долго по трем причинам: это «временное» переключение проектов в мире на традиционные источники (включая США и Китай); фокусировка на «энергобезопасности» (у каждого она своя) во многих регионах мира; ограниченность финансовых возможностей при обострении социальных и долговых проблем государств.

Переключение де-факто ЕС с климатических программ на энергобезопасность является замедлением усилий (в том, что касается фактического фокуса, расходов и реальной политики) по предотвращению изменения климата планеты. Решение выйти из «зависимости» от российских поставок энергии дало определенные коммерческие выгоды американским, норвежским, арабским и африканским поставщикам природного газа. Правда, переход на СПГ означает увеличение выбросов парниковых газов на 25% против трубопроводного газа. Последствия всех событий, связанных с переключением транспортировки газа в 2022 году и ценами на него, привели к увеличению стоимости импорта газа в ЕС с 80,5 млрд долл. в 2021 г. (31 млрд в 2020 г.) до 290,5 млрд; а цена газа для розничных потребителей в целом по Евросоюзу выросла на 30 % (Eurostat 2023).

Ломка мировой экономики: санкции и цикл

Четвертый шок — это широкомасштабные экономические санкции против экономики России. Они заметно сказались на последней, но и мировая экономика

испытывает значительные трудности, связанные с инфляцией, замедлением экономического роста и торговли.

Санкции против российской экономики вводились с 2014 года, а усиленно — с марта 2022 года. Оставляя в стороне политические причины и задачи санкций, отметим, что выбор конкретных экономических целей и методов был в руках правительств стран и групп стран, которые их вводили. Элементы «мирового Госплана» в санкционном процессе выразились в переориентации направлений сотрудничества и развития. Поскольку Россия занимает значительное место в производстве сырья, полуфабрикатов и отдельных товаров, а инвестиции в технологии не были потеряны в 1990-е годы, ломка мирового разделения труда между ОЭСР и Китаем, Индией (БРИКС) и другими ведущими развивающимися странами получила неожиданную девиацию. Элементы «мирового Госнаба» выразились в запретах на определенные перевозки и поставки с введением контроля над ними. Появление идей по ограничению цен на энергетический экспорт и первых механизмов этого в общем может быть обозначено как «Госкомцен», как часть планового механизма. Мировое сообщество не смогло наладить внятной координации развития в рамках Целей устойчивого развития ООН 2015 года и не продемонстрировало впечатляющих результатов в борьбе за сохранение климата планеты. А вот по санкциям определенная координация налажена, во всяком случае у стран «Группы семи» и ЕС.

Для экономического анализа последствий воздействия санкций мы сфокусируемся на нескольких ключевых позициях, относящихся к проблемам не российской, а мировой экономики. Под последней мы понимаем как собственно страны «Группы семи», ЕС, ОЭСР, вводившие санкции, так и всю экономику мира в целом в качестве неизбежного «реципиента» последствий санкций. Российская же экономика, сколь она ни важна для россиян, составляет полтора-два процента мирового ВВП. Падение ВВП России на 2% означает изменение тысячных долей мирового ВВП (еще в большей степени это относится и к украинской экономике).

В силу данного подхода мы коротко рассмотрим изменения мирового ВВП, инфляции, энергопотребления, финансов, которые мы можем атрибутировать как результат работы санкций, а также воздействие санкций на фазы мирового цикла.

Четвертый шок подряд, естественно, не мог быть и не был изолированным явлением. Как уже говорилось, независимо от политических причин санкций и намерений правительств в отношении их результатов можно констатировать, что выбор был сделан правительственными чиновниками. Он был произведен очень быстро и в пределах их представлений о характере мировых экономических связей, месте в них России и ее устойчивости. С точки зрения нашей работы это означало вторжение в процессы торговли, финансовых потоков и ожидания компаний и инвесторов, а также административное воздействие на энергетику (торговые потоки, финансы, инвестиции, компании и прочее). Блокирование российских финансовых резервов и трансакций финансовых институтов, запрет на импорт товаров и технологий, ограничения на экспорт российских энергоресурсов в страны «Группы семи» и ЕС (эмбарго по видам топлива) автоматически означали несимметричное и разнородное воздействие на мировые хозяйственные процессы. Заметим, что это происходило бы даже в том случае, если бы российское правительство не вводило бы

Таблица 2. Фактические темпы прироста ВВП в 2019–2022 гг. и прогнозы МВФ на 2023–2024 годы, %

	Фактический прирост, 2019 г.	Фактический прирост, 2020 г.	Фактический прирост, 2021 г.	Фактический прирост, 2022 г.	Прогноз от января 2020 г. на 2020 г.	Прогноз от января 2020 г. на 2021 г.	Прогноз от января 2021 г. на 2021 г.	Прогноз от января 2021 г. на 2022 г.	Прогноз от января 2022 г. на 2022 г.	Прогноз от января 2022 г. на 2023 г.	Прогноз от января 2023 г. на 2023 г.	Прогноз от января 2023 г. на 2024 г.
Мир	2,9	-3,5	5,9	3,4	3,5	3,3	5,5	4,2	4,4	3,8	2,8	3
Развитые экономики	1,5	-4,9	5,0	2,7	1,9	1,4	4,3	3,1	3,9	2,6	1,3	1,4
США	2,3	-3,4	5,6	2,1	2,0	1,6	5,1	2,5	4,0	2,6	1,6	1,1
Еврозона	1,0	-7,2	5,2	3,5	1,7	1,2	4,2	3,6	3,9	2,5	0,8	1,4
Германия	0,3	-5,4	2,7	1,8	1,2	1,5	3,5	3,1	3,8	2,5	-0,1	1,1
Франция	1,2	-9	6,7	2,6	1,3	1,4	5,5	4,1	3,5	1,8	0,7	1,3
Великобритания	0,9	-10	7,2	4,0	1,8	1,5	4,5	5,0	4,7	2,3	-0,3	1,0
Страны с формирующимся рынком и развивающиеся	4,0	-2,4	6,5	4,0	4,8	4,8	6,3	5,0	4,8	4,7	3,9	4,2
Китай	5,9	2,3	8,1	3,0	5,9	5,8	8,1	5,6	4,8	5,2	5,2	4,5
Индия	4,3	-8,0	9,0	6,8	6,9	6,1	11,5	6,8	9,0	7,1	5,9	6,3
Россия	1,5	-3,6	4,5	-2,1	1,6	2,4	3,0	3,9	2,8	2,1	0,7	1,3
Бразилия	1,8	-4,5	4,7	2,9	2,0	2,4	3,6	2,6	0,3	1,6	0,9	1,5

Источник: МВФ (соответствующие годы; январь, 2020–2022 гг.; апрель 2023 г.)

контрсанкций и не вело бы политику торможения и блокировки запретительных мер. Мы пытаемся в данном случае проанализировать «чистый эффект» санкций, оказываемый на мировой процесс циклических колебаний.

Отметим тут применимость теоремы У. Р. Эшби о характере устойчивости больших систем с большим количеством подсистем и взаимосвязей. В таких системах импульс передается между подсистемами и гасится дольше, чем в системах со слабыми связями (Эшби 1959). Масштабы перемен в связях мирового хозяйства с Россией и вне России между экономическими агентами (с санкционными целями) представляют собой громадную встряску, влекущую за собой трудно поддающийся измерению рост рисков и транзакционных издержек. С учетом нарушенных планов, списания потерянных издержек, прибылей и активов, роста неопределенности, рисков и неуверенности мы имеем дело с шоком, сопоставимым с кризисом. Примером чистых издержек санкций можно считать административно обусловленную переориентацию нефтяного экспорта из стран Персидского залива с Индии и Китая на Европу, а из России — с Европы на Индию и Китай. Это огромное увеличение расстояний перевозки, рисков, страховок и издержек при том же мировом потреблении нефти в целом — около 100 млн баррелей в день. Это же относится и к массе других сырьевых товаров, что создает дополнительные риски для компаний в сфере капиталовложений (рисунок 7).

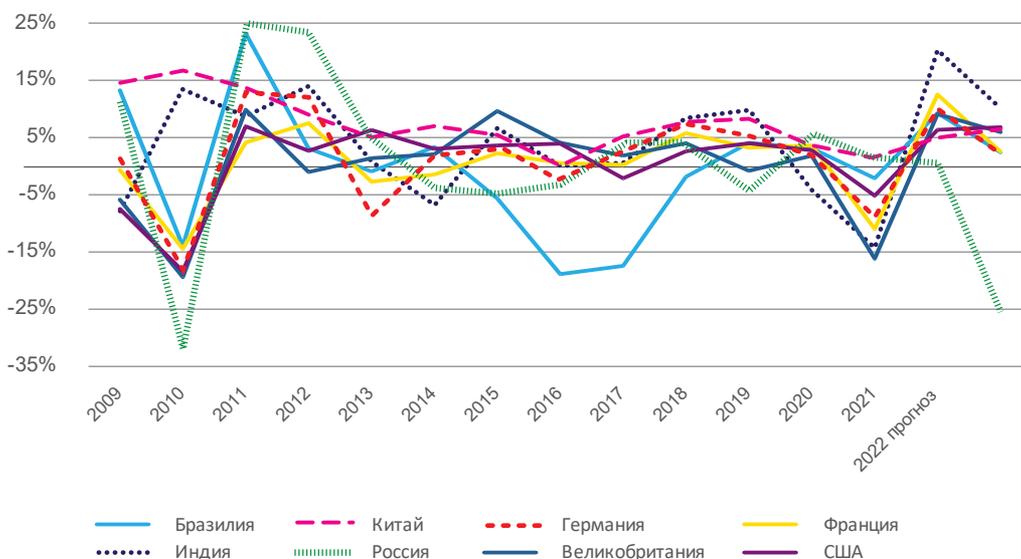


Рисунок 7. Валовые капитальные вложения, 2009–2022 гг. (оценка), %

Источник: МВФ

Первой категорией санкций стали ограничения экспорта в РФ различных товаров производственного назначения. Эконометрики смогут подсчитать эффекты торговых мультипликаторов, но они не выглядят драматически для стран-экспортеров, хотя, безусловно, болезненны для компаний-экспортеров. Этот удар

«институциональных перемен» пришлось по мировому хозяйству, только что вышедшему из локдаунов с растущей инфляцией, социальными осложнениями и запутанными долговыми проблемами.

Таблица 2 (с. 24) позволяет с большой осторожностью говорить о «потерях роста» вследствие непосредственно санкций и всего комплекса неопределенности. Весной 2023 года еще трудно оценить замедление мировой экономики в среднесрочном плане. Но падение темпов роста из-за санкций можно показать на примере развитых стран, взяв 2022 год и уменьшение прогнозов на 2023-й. Для еврозоны прогноз МВФ от января 2022 г. обещал в том же году прирост ВВП в 3,9%, а фактически было 3,5%; для Германии прогноз был 3,8%, а фактически было 1,8%; для всех развитых стран прогнозное и фактическое значение роста составили 3,9% и 2,7%, для США — 4% и 2,1%. Что касается 2023 года, то можно сравнить два прогноза на него — от января 2022 г. и апреля 2023 г. Они дают такие цифры: мир: 3,8% и 2,8% соответственно; США: 2,6% и 1,6%; еврозона: 2,5% и 0,8%; Германия: 2,5% и -0,1%.

При всей опасности резких суждений по такому важному вопросу мы можем говорить о потере одного процентного пункта мирового роста в 2022–2023 годах, причем намного больше — для еврозоны и Германии, на которые пришлись основные издержки и проблемы в области инфляции, энергетики и энерго- и газоемкой промышленности. Это неприятный, но, в общем, очевидный факт, детали которого оставим экономистам на будущее. Каналы торможения понятны: неопределенность инвестиций и их снижение, высокие процентные ставки по долгосрочному кредиту, высокие цены на энергию. В будущем будут написаны диссертации о том, как инфляция, рост стоимости капитала и неопределенность повлияли на экономический рост. При этом сейчас уже идет поток работ (IMF 2022) об инфляции и формировании режима высокой динамики цен в 2021–2023 годах. Практически заработала инфляционная спираль «заработные платы — цены» (Подругина 2023).

Видимо, осень 2022 г. и зима 2022–2023 гг. стали переломной точкой в повороте динамики капиталовложений. В Давосе в январе 2023 года бизнесмены надеялись на лучшее, хотя выдающийся ученый К. Рогофф был намного более осторожен (Rogoff 2023). Банковский кризис в Кремниевой долине и затем в Цюрихе начался буквально через несколько дней. Уже 16 марта *The Economist* публикует статью «Is the Global Investment Boom Turning to Bust?» (*The Economist* 2023). Уже есть прогнозы, что большие технологические фирмы мира собираются инвестировать в 2023 году на 7 % меньше, чем в предыдущем. В целом графики журнала показывают практически одногодичный (2021 г.) инвестиционный (реальный) бум в нежилищном секторе при сокращении капиталовложений в 4-м квартале к 3-му кварталу 2022 г. по 33 странам мира. Наверное, это самый короткий инвестиционный подъем, который случался в деловом цикле и который только можно придумать. Получается, что мировая экономика с 2019 года успела проскочить из позднего подъема через полный набор фаз цикла в новый спад инвестиций при высокой инфляции и антиинфляционных мерах центральных банков.

Неопределенность ситуации возрастает, что, по наблюдениям, потенциально ведет к более глубоким рецессиям (Kose, Terrones 2015). В начале текущего года новый доклад Всемирного банка «Falling Long-Term Growth Prospects», как видно

из названия, выражал беспокойство по поводу скромных показателей роста капиталовложений в мире, а также упоминал инфляцию и другие факторы, обсуждаемые в данной работе, но не банковские проблемы (Kose, Ohnsorge 2023). Согласно этому докладу, ожидается общее снижение темпов роста. Ежегодный доклад МВФ о финансовой стабильности (IMF 2023) в целом ориентирует центральные банки скорее на поддержание финансовой устойчивости, нежели на борьбу с инфляцией.

С этой ситуацией связаны вторичные трудности экономической политики многих стран в части роста ставок процента для сдерживания инфляции. Общий рост в мире, разумеется, замедлился, по крайней мере в 2022–2024 гг., и в качестве «невинно пострадавшего прохожего» более всего оказались затронуты бедные и беднейшие страны — а также программы сохранения климата. Данное обстоятельство требует отдельного рассмотрения, так как на декларативном уровне и по темпам роста использования ВИЭ ситуация выглядит весьма прогрессивной. Не возвращаясь к теме сложности внедрения масштабных (не в ЕС, а в мире) мер по энергетическому переходу, еще раз обратимся к Обобщающему докладу МГЭИК (IPCC 2023). Удержание роста температуры Земли в пределах +1,5–2 °С, по данным доклада, должно быть основано на радикальном сокращении выбросов начиная с 2021 года (IPCC 2023). Ничего подобного, к сожалению, не происходит: мировая координация нарушена, и вместо радикального сокращения выбросов идет их увеличение сверх уровня 2019 года. Потенциальные дополнительные издержки адаптации к новому климату трудно подсчитать. Борьбу с повышением температуры планеты теперь уже надо отсчитывать по крайней мере от 2025 года.

В то же время с точки зрения логики фаз мирового цикла можно считать 2023 год «циклом роста» вместо полноценного подъема после оживления в 2021–2022 гг. Структурные сдвиги, особенно в энергетике, будут позитивно сказываться в среднесрочном плане. А банковский кризис марта 2023 года стал естественным итогом трех первых шоков. Он поставил финансовые регуляторы США и ЕС перед тяжелой дилеммой: продолжать повышать ставку процента в борьбе с инфляцией или вновь предоставлять банкам дешевые финансовые ресурсы.

В краткосрочном плане в марте этого года ФРС и ЕЦБ выбрали удорожание кредита, повысив ставки до 5% и 3,5% соответственно, пытаясь вручную управлять банковскими проблемами, в частности путем передачи банков под руководство более устойчивых, как в случае Credit Suisse и UBS (продолжение таких операций, скорее всего, неизбежно). Кроме того, попытка избежать паники и набегов вкладчиков на слабые банки осуществляется регуляторами в ручном режиме распространения гарантий по депозитам и успокоением через СМИ (вроде исключения упоминания Lehman Brothers вообще). Ужесточение долговой политики ведущих стран и МВФ происходит по макроэкономическим основаниям в силу инерции перехода от режима низких процентных ставок к более высоким — антиинфляционным. Неопределенность в финансовой сфере будет сдерживать темпы роста мировой экономики в 2023 году, который угрожает стагфляцией, и этот фактор, в свою очередь, будет усложнять попытки заблокировать банковские потрясения.

С точки зрения почти забытых теорий мы, видимо, имеем дело с аналогом «политического цикла» Нордхауса (Nordhaus 1975). В нем ради достижения опре-

деленных политических целей властями проводятся меры, побочный эффект которых — рост инфляции. По достижении некоей цели или после исчерпания ресурсов и возможностей проведения этой политики регуляторы вынуждены, как мы это видим весной 2023 года, переходить к сдерживанию инфляции вручную. Пока неясен исход политической борьбы двух целей: сдерживания инфляции и финансовой стабильности.

Заключение: «карусель» крутится в три раза быстрее

Экономические шоки (банкротства, ценовые взлеты, колебания сырьевых цен, финансовые дисбалансы) исторически представляют собой неприятное, но нормальное и привычное явление, воздействующее на сложившийся мировой экономический цикл, его параметры и характер. Анализ цикла отличается от мониторинга конъюнктуры прежде всего тем, что при мониторинге обсуждаются короткие временные периоды и связи в пределах одной-двух фаз (подфаз) цикла. В экономическом цикле главными факторами являются колебания и тренды накопления, структурные сдвиги в отраслевой структуре, ценовые соотношения. Шоки оказываются со временем либо показателями сдвигов, в том числе и во взаимосвязях факторов, либо же просто преходящими явлениями. Распознать их особенности (отличить «искажения» временные от «изменений» постоянных) — это сложная самостоятельная работа. Известные циклические закономерности помогают в анализе конъюнктуры. Воздействие экономической политики правительств и денежных властей — в каких бы целях она ни проводилась — может отклонять ход событий. Характер результата зависит от мощности регулирующего воздействия и от его направления: про- или контрциклического. Могут быть неудачи или внеэкономически мотивированные действия с неясными или противоположными искомым результатам. Можно выдвинуть гипотезу, что цикл является более устойчивой системой взаимосвязей, чем это признается. Он имеет тенденцию к возврату со временем на «круги своя», иногда — вопреки воздействиям.

Рассмотренные шоки 2020–2022 годов — это удивительный набор воздействий, вызвавших реакции, которые в значительной степени не ожидались регулирующими органами. Первый и четвертый — коронавирусный и санкционный — шоки носили внеэкономический и непредсказуемый характер. Второй и третий шоки — следствие первого, но их характер был неожиданным для экономистов. Влияние шоков на рост и дальнейшее развитие мирового цикла еще не вполне ясно, хотя уже пора подсчитывать огромные издержки для мировой экономики. В частности, «накладные» издержки переориентации потоков нефти и газа «в направлении, обратном логике и логистике», являются чистой потерей благосостояния мирового хозяйства.

Станет ли этот набор шоков средством замедления мировой экономики для адаптации и структурных сдвигов и в какой пропорции — надо исследовать. В прикладном плане перспектива перехода к «нормальному» мировому циклу выглядит по-школярски просто: замедление роста для выхода из режима высокой инфляции, снятие (рано или поздно) неопределенностей, связанных с санкци-

ями и климатическими программами, и разработка эффективной и действенной политики развития бедных стран, так и не удавшаяся в полной мере после глобального финансового кризиса 2008-2009 гг. (Морозкина 2019). Но угрозой является сохранение тройной «закрутки»: медленного роста, не вполне удачной антиинфляционной политики и неопределенности для бизнеса — «рост без бума». Проблемы неравенства и социального недовольства в развитых странах могут, естественно, обостряться в соответствии с электоральными циклами. Развивающимся же странам будет тяжело вернуться к росту на уровне 2010–2019 гг. Дополнительным сдерживающим фактором станут и расходы на предотвращение изменения климата, которых требует развитый мир. А долговые проблемы при этом сохранятся.

Шоки запустили «карусель» смены фаз мирового цикла в три раза быстрее. Это наводит на подозрения, что правительства и регуляторы экономики и финансов «Группы семи» и ЕС переоценивают свои возможности по регулированию циклических и инфляционных процессов одновременно с ломкой сложившегося мирового разделения труда.

Библиография

Бобылев С. Н., Григорьев Л. М. В поисках новых рамок для Целей устойчивого развития после COVID-19: страны БРИКС (перевод с англ. М. Ю. Белецкой) // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. 2021. Т. 13. № 1. С. 25–51. Режим доступа: https://archive.econ.msu.ru/journal/issues/2021/2021.volume_13.issue_1/Bobylev_Grigoryev/.

Григорьев Л. М. США: три социально-экономические проблемы // Вопросы экономики. 2013. № 12. С. 48–73. Режим доступа: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2013-12-48-73>.

Григорьев Л. М. Циклическое накопление капитала (на примере нефинансовых корпораций США). М.: Наука, 1988. 202 с.

Григорьев Л., Иващенко А. Теория цикла под ударом кризиса // Вопросы экономики. 2010. № 10. С. 31–55.

Григорьев Л., Иващенко А. Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций // Вопросы экономики. 2011. № 6. С. 4–19.

Григорьев Л. М., Подругина А. В. Особенности циклических колебаний после Великой рецессии // Проблемы теории и практики управления. 2016. № 6. С. 57–65.

Григорьев Л. М. Мировая социальная драма пандемии и рецессии // Население и экономика. 2020. Т. 4. № 2. С. 18–25. Режим доступа: <https://doi.org/10.3897/popcon.4.e53325>.

Григорьев Л. М., Елкина З. С., Медникова П. А., Серова Д. А., Стародубцева М. Ф., Филиппова Е. С. «Идеальный шторм» личного потребления // Вопросы экономики. 2021. № 10. С. 27–50. Режим доступа: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2021-10-27-50>.

Григорьев Л. М., Хейфец Е. А. Нефтяной рынок: конфликт между подъемом и энергетическим переходом // Вопросы экономики. 2022. № 9. С. 5–33. Режим доступа: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2022-9-5-33>.

Григорьев Л. М., Курдин А. А. Дисбаланс на мировом рынке нефти: технологии, экономика, политика // Энергетическая политика. 2015. № 1. С. 24–33.

Григорьев Л. М., Энтов Р. М. Механизм современного цикла: вступительная характеристика // Механизм экономического цикла в США / Под ред. Р. М. Энтова. М.: Наука, 1978.

Замулин О. Концепция реальных экономических циклов и ее роль в эволюции макроэкономической теории // Вопросы экономики. 2005. № 1. С. 144–153.

Меджидова Д. Д. Изменение роли природного газа вследствие энергетического перехода // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2022. № 3 (207). С. 5–17. Режим доступа: [https://doi.org/10.33285/1999-6942-2022-3\(207\)-5-17](https://doi.org/10.33285/1999-6942-2022-3(207)-5-17).

Митрова Т.А., Мельников Ю.В. Энергетический переход и особенности межтопливной конкуренции в современном мире / в кн.: Мировая экономика в период больших потрясений (под ред. Л. М. Григорьева, А. А. Курдина, И. А. Макарова). М.: ИНФРА-М, 2022. 576 с.

Морозкина А. К. Официальная помощь развитию: тенденции последнего десятилетия // Мировая экономика и международные отношения. 2019. Т. 63. № 9. С. 86–92. Режим доступа: <https://ras.jes.su/meimo/s013122270006839-3-1>.

Подругина А. В. Динамика кредитной активности стран ЕС после Великой рецессии // Экономическая политика. 2021. Т. 16. № 4. С. 8–41. Режим доступа: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3940210.

Прогноз развития энергетики мира и России 2019 / Под ред. А. А. Макарова, Т. А. Митровой, В. А. Кулагина. М.: ИНЭИ РАН; Центр энергетики Московской школы управления СКОЛКОВО, 2019.

Эволюция мировых энергетических рынков и ее последствия для России / Под ред. А. А. Макарова, Л. М. Григорьева, Т. А. Митровой. М.: ИНЭИ РАН; АЦ при Правительстве РФ, 2015.

Эшби У. Р. Введение в кибернетику. Под ред. В. А. Успенского. М.: Издательство иностранной литературы, 1959. 432 с.

Bernanke B. S., Diamond D. W., Dybvig H. P. For Research on Banks and Financial Crises. The Royal Swedish Academy of Sciences, 2022. Режим доступа: <https://www.nobelprize.org/uploads/2022/10/popular-economicsciencesprize2022.pdf>.

Board of Governors of the Federal Reserve System. Factors Affecting Reserve Balances–H.4.1. 2023. Режим доступа: <https://www.federalreserve.gov/releases/h41/>.

Colander D., Howitt P., Kirman A., Leijonhufvud A., Mehrling P. Beyond DSGE Models: Towards an Empirically-Based Macroeconomics. Presentation at 2010 AEA Meeting. 2010.

European Central Bank. Weekly Financial Statements. 2023. Режим доступа: <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/wfs/html/index.en.html>.

Eurostat. EU Trade Since 1988 by HS2-4-6 and CN8 [DS-045409_custom_5744777]. Режим доступа: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/bookmark/06984c4b-c15c-4b71-9fb4-bce6ce0a9536?lang=en>.

Federal Reserve Economic Data. Production: Total Industry Excluding. Construction. 2023. Режим доступа: <https://fred.stlouisfed.org/series>.

Goldman Sachs. 2023 Commodity Outlook: An Underinvested Supercycle. 2022. Режим доступа: <https://www.goldmansachs.com/insights/pages/2023-commodity-outlook-an-underinvested-supercycle.html>.

Grigoryev L., Medzhidova D. Global Energy Trilemma // Russian Journal of Economics. 2020. No. 6. P. 437–462. Режим доступа: <https://doi.org/10.32609/j.ruje.6.58683>.

Hayek F., von. The Pretence of Knowledge. Lecture to the memory of Alfred Nobel, December 11, 1974 // Nobel Prize in Economics. No 1974–2. Режим доступа: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1974/hayek/lecture/>

IEA. Global Annual Change in Real Gross Domestic Product (GDP), 1900–2020. 2020. May 4. Режим доступа: <https://www.iea.org/data-and-statistics/charts/global-annual-change-in-real-gross-domestic-product-gdp-1900-2020>.

IEF. Comparative Analysis of Monthly Reports on the Oil Market. 2023. Режим доступа: <https://www.ief.org/news/comparative-analysis-of-monthly-reports-on-the-oil-market-36>.

IMF. World Economic Outlook: Tentative Stabilization, Sluggish Recovery. Washington, DC: International Monetary Fund, 2020.

IMF. World Economic Outlook: Policy Support and Vaccines Expected to Lift Activity. Washington, DC: International Monetary Fund, 2021.

IMF. World Economic Outlook: Rising Caseloads, a Disrupted Recovery, and Higher Inflation. Washington, DC: International Monetary Fund, 2022.

IMF. World Economic Outlook: War Sets Back the Global Recovery. Washington, DC: International Monetary Fund, 2022.

IMF. Global Financial Stability Report: Safeguarding Financial Support amid High Inflation and Geopolitical Risks. Washington, DC: International Monetary Fund, 2023.

IPCC. Climate Change 2021: The Physical Science Basis. Contribution of Working Group I to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change. Cambridge: Cambridge University Press, 2021. Режим доступа: <https://doi.org/10.1017/9781009157896>.

IPCC. AR6 Synthesis Report: Climate Change 2023. 2023. Режим доступа: <https://www.ipcc.ch/report/sixth-assessment-report-cycle/>.

Kilian L. Not All Oil Price Shocks Are Alike: Disentangling Demand and Supply Shocks in the Crude Oil Market // American Economic Review. 2009. No. 99. P. 1053–1069. Режим доступа: <https://doi.org/10.1257/aer.99.3.1053>.

Kose A., Terrones M. Collapse and Revival: Understanding Global Recessions and Recoveries. IMF, 2015. Режим доступа: <https://www.imf.org/en/Publications/Books/Issues/2018/02/26/Collapse-and-Revival-Understanding-Global-Recessions-and-Recoveries-40897>.

Kose A., Ohnsorge F. Falling Long-Term Growth Prospects: Trends, Expectations and Policies. World Bank Group, 2023. Режим доступа: <https://www.worldbank.org/en/research/publication/long-term-growth-prospects>.

Nordhaus W. D. The Political Business Cycle // The Review of Economic Studies. 1975. Vol. 42. No. 2. P. 169–190. Режим доступа: <https://doi.org/10.2307/2296528>.

OECD. Inflation. 2023. Режим доступа: <https://data.oecd.org/price/inflation-cpi.htm>.

OECD. Long-Term Interest Rates. 2023. Режим доступа: <https://data.oecd.org/interest/long-term-interest-rates.htm>.

Prescott E. C. The Transformation of Macroeconomic Policy and Research. Nobel Prize Committee, 2004. P. 370–395. Режим доступа: <https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/prescott-lecture.pdf>.

Reinhart C. M., Rogoff K. S. Recovery from Financial Crises: Evidence from 100 Episodes // *American Economic Review: Papers & Proceedings*. 2014. Vol. 104. No. 5. P. 50–55.

Rogoff K. S. Too Soon for Global Optimism. Harvard Kennedy School, Mossavar-Rahmani Center for Business and Government, 2023. Режим доступа: <https://www.hks.harvard.edu/centers/mrcbg/programs/growthpolicy/too-soon-global-optimism>.

Romer C. Changes in Business Cycles: Evidence and Explanations // *Journal of Economic Perspectives*. 1999. Vol. 13. No. 2. P. 23–44.

Stock J., Watson M. Has the Business Cycle Changed? // *Proceedings*. Federal Reserve Bank of Kansas City, 2003. P. 9–56.

Solow R. Building a Science of Economics for the Real World: Statement for the House Committee on Science and Technology // *Hearing Before the Subcommittee on Investigations and Oversight, Committee on Science and Technology, House of Representatives, One Hundred Eleventh Congress, Second Session*. 2010, July 20. Serial No. 111–106. Washington, DC, 2010. P. 12–14.

Is the Global Investment Boom Turning to Bust? // *The Economist*. 2023. March 16. Режим доступа: <https://www.economist.com/finance-and-economics/2023/03/16/is-the-global-investment-boom-turning-to-bust>.

Геоэкономическая мощь Европы: расцвет и упадок Евросоюза

Дизен Г.

Дизен Гленн — PhD, профессор Университета Юго-Восточной Норвегии.

SPIN RSCI: 7360-7425

ORCID: 0000-0001-9343-6353

ResearcherID: T-1281-2018

Scopus AuthorID: 55303012200

Для цитирования: *Дизен Г.* Геоэкономическая мощь Европы: расцвет и упадок Евросоюза // Современная мировая экономика. Том 1. № 1 (1). Январь—март 2023.

Ключевые слова: Европейский союз, ЕС, геоэкономика, блоки, евро, Большая Европа.

Аннотация

Геоэкономические блоки используют коллективный переговорный потенциал, чтобы улучшить позиции стран в международной экономике и конвертировать их экономическую мощь в политический капитал. Геоэкономика заложила фундамент мощи Евросоюза и его способности проецировать свои ценности и нормы на других. Однако либеральные идеалы были поставлены выше реалистического фундамента в виде геоэкономики. В результате телега оказалась впереди лошади, что привело к краху всей конструкции. Единый рынок заложил основы геоэкономической мощи Европейского союза, защищая внутренние рынки и открывая для европейских компаний внешние, а также цементируя внутреннее единство объединения. Общая валюта и последовательное расширение были призваны увеличить геоэкономическую мощь, но фактически они способствовали расколу между странами-членами и усилению отношений с нулевой суммой с другими государствами.

Введение

Как можно объяснить впечатляющий успех Европейского союза и его неожиданный упадок? Эксперты объясняют трудности ЕС с точки зрения идеологии, используя такие термины, как «нормативная сила», «преобразующая сила» и «этическая сила». С позиций реализма Хайд-Прайс (Hyde-Price 2008) в противовес этим терми-

нам называет Европейский союз «трагическим актором», поскольку в результате политики, ведомой нормами и соображениями морали, либо уменьшится релевантность ЕС из-за его неспособности успешно продвигать интересы своих членов, либо Европейский союз окажется вовлеченным в разрушительные «крестовые походы морали» (Hyde-Price 2008). Геоэкономика преимущественно строится на реалистических идеях о том, как устроен мир. В этой статье мы попытаемся ответить на вопрос, почему именно геоэкономическая теория объясняет расцвет и упадок Европейского союза.

В неоклассической реалистической традиции ценности и идеология понимаются как благоприятные факторы, пока они поддерживают интересы сил и подталкивают государства действовать в соответствии с логикой баланса сил. Европейский союз достиг геоэкономической мощи, потому что строился на прочном геоэкономическом фундаменте, позволявшем ему одновременно проецировать свои ценности на других. Когда геоэкономика утратила приоритет, проявившиеся структурные проблемы обрекли ЕС на быстрый и, возможно, необратимый упадок.

Геоэкономика заменила военную геополитику как источник силы из-за всё большей разрушительности оружия и высокого уровня взаимозависимости в глобальной экономике. Государства вмешиваются в функционирование рынков, чтобы реструктурировать глобальные цепочки создания стоимости и конвертировать экономическую мощь в политическое влияние. Логика баланса сил выражается в «балансе зависимости», асимметричная экономическая взаимозависимость трансформируется в политическое влияние (Diesen 2017; 2021). Государства стремятся сохранить свою политическую независимость, стараясь не полагаться чрезмерно на отношения асимметричной взаимозависимости и одновременно повышая зависимость другой стороны.

Европейский союз, Евразийский экономический союз (ЕАЭС), БРИКС, Шанхайская организация сотрудничества (ШОС), провалившееся Транстихоокеанское партнерство и — до 2020 года — Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА) представляют собой важные инструменты силы в эпоху геоэкономики. Геоэкономические блоки копируют логику военных союзов, когда страны А и В сотрудничают ради наращивания общей мощи против страны С. Экономические блоки позволяют государствам коллективно защищать стратегические отрасли своей промышленности и получать выгодный доступ на иностранные рынки, контролировать транспортные коридоры и развивать финансовые инструменты, такие как торговые режимы, законодательство, стандарты, банки развития, валюты внешнеторговых операций и резервные валюты.

Данная работа, во-первых, рассматривает теоретические аспекты развития геоэкономических регионов. Вместо «беспредельного реализма» и силовой политики геоэкономические регионы — это ответ на скрытые мотивы эгоистичных государств, которые стремятся максимально обеспечить свою безопасность. Регионализм парадоксален в том смысле что государства стараются объединить свои суверенитеты, чтобы коллективно повысить способность защищать суверенитет. Поэтому регионы должны обеспечивать для стран-членов экономические выгоды, которых лишены не входящие в блок государства, и в то же время избегать

отношений с нулевой суммой с другими державами, чтобы не подталкивать их к использованию тактики раскола.

Во-вторых, в работе рассмотрен подъем Европейского союза. Единый рынок и Шенгенское соглашение способствовали развитию гигантского общего рынка западноевропейских государств с огромной силой притяжения для всего региона в целом. Ликвидация торговых барьеров между странами-членами способствовала увеличению торговли и взаимозависимости внутри блока, что, в свою очередь, трансформировалось в общие интересы и политическую лояльность. Стабильность и баланс зависимости внутри блока во многом обеспечивались тем, что страны — основатели Европейского союза имели схожие экономики сопоставимых размеров. ЕС мог защищать стратегические отрасли экономики своих членов, такие как сельское хозяйство, и одновременно принуждать другие страны к открытию своих рынков. Требование принять нормы регулирования ЕС и провести политические реформы как условие доступа к огромному европейскому рынку превратило Европейский союз в «регулятивную силу».

Наконец, в работе рассмотрен упадок ЕС. Соперничество между федералистами и функционалистами скорее последовательно усугублялось, чем разрешалось. В то же время внутреннее геоэкономическое соперничество разрушает единство блока, поскольку государства-члены следуют диаметрально противоположным моделям развития — достичь экономического роста посредством роста потребления и долга или посредством производства и сбережения. Политические цели нескольких расширений и введения единой валюты не базировались на прочном геоэкономическом фундаменте и поэтому могут привести к краху Европейского союза. Обе инициативы усилили коллективное геоэкономическое влияние, но привели к объединению совершенно разных экономик и подрыву как экономической, так и политической привлекательности союза. Более того, идеология ослабила способность ЕС уйти от игры с нулевой суммой в отношениях с другими державами, что подтолкнуло такие страны, как Россия и Китай, к использованию тактики раскола.

В заключении отмечается, что готовность использовать экономическое принуждение для поддержания внутренней солидарности может замедлить упадок Европейского союза, но это может ускорить дезинтеграцию и сделать ее неконтролируемой из-за разрушения всей конструкции. Решение, соответствующее геоэкономическим принципам, состоит в том, чтобы принять Европу двух или более скоростей, основываясь на различных уровнях экономической и политической интеграции.

Возвращение геоэкономики

Геоэкономика предполагает, что сила проистекает из экономики, а не базируется на военном потенциале и территории. Государство вмешивается в рынок, чтобы добиться выгодной позиции и использовать полученные экономические инструменты для достижения внешнеполитических целей. Экономическая взаимозависимость воспринимается как относительная выгода в соответствии с теоретическими представлениями о том, как устроен мир, в рамках парадигмы реализма (Blackwill and Harris 2016). В экономически взаимозависимом мире «экономика становится

продолжением войны другими средствами» (Bell 2008: 330). Гилпин утверждает, что политика силы, которая опирается на экономику, предполагает: реализм сегодня обязательно означает неомеркантилизм (Guzzini 1997: 134).

Геоэкономика утратила свои позиции в период холодной войны, поскольку основными противниками США были коммунистические государства, в основном лишенные доступа на международные рынки; а геоэкономические противоречия между капиталистическими странами в рамках биполярного мира были несущественными. После холодной войны произошел постепенный возврат к истории — «методы торговли вытесняют военные: свободный капитал вместо огневой мощи, гражданские инновации вместо военных, технический прорыв и охват рынка вместо гарнизонов и баз» (Luttwak 1990: 17).

Геоэкономике можно разделить на оборонительную и наступательную. Оборонительная нацелена на создание привилегированного положения своих компаний и рынков посредством обеспечения для них выгодных условий (Raza 2007). Это подразумевает введение искусственных барьеров — тарифных и нетарифных — для ограничения доступа на свой рынок. Бюрократические преграды, промышленная, технологическая и экологическая политика, меры в сфере здравоохранения и санитарной защиты могут использоваться, чтобы помешать импортным товарам успешно конкурировать с отечественными (Jones 1986; Raza 2007). Можно ограничить иностранным конкурентам доступ на рынок или трансфер технологий, используя защиту прав интеллектуальной собственности или вводя ограничения в отношении зарубежных корпораций — например, если некоторые технологии будут отнесены к вопросам национальной безопасности (Gilpin 2011: 139). Правительства могут напрямую субсидировать технологические разработки или делать это опосредованно — финансируя определенные направления образования, конкурентоспособную инфраструктуру или открыв доступ к технологиям, разработанным военными (Luttwak 2010: 65). В эпоху геополитики всех беспокоило использование гражданских технологий в военных целях. В эпоху геоэкономики конкурентное преимущество достигается путем передачи субсидированных правительством военных технологий коммерческому сектору.

Наступательная геоэкономическая политика предполагает ликвидацию торговых барьеров, введенных другими странами. Добиться этого можно с помощью антимонопольного законодательства или ослабления позиций местных производителей — например, прибегнув к демпингу при экспорте своей продукции. Точно так же зависимость можно увеличить через иностранную помощь и торговые уступки, которые ударят по местным производителям. К инструментам экономической конкуренции относятся «эффективность производства, контроль рынка, торговый профицит, сильная национальная валюта, валютные резервы, владение иностранными компаниями, заводами и технологиями» (Huntington 1993: 73). Правительства также могут манипулировать доступностью капитала и его накоплением, трудовыми ресурсами и прорывными технологиями как важными источниками экономического роста. Манипулирование валютой рассматривается как форма неомеркантилизма, поскольку девальвация защищает местную продукцию от импорта, а также способствует ее проникновению на иностранные рынки (Cwik 2011).

Геоэкономические блоки и «баланс зависимости»

Геоэкономические блоки — ключевой инструмент силы, когда речь идет о коллективном переговорном потенциале и создании с его помощью выгодных позиций в глобальных цепочках создания стоимости; в конечном итоге это позволяет конвертировать экономическое доминирование в политический капитал (Baru 2012). Государства приобретают силу, развивая асимметричную экономическую взаимозависимость с целью максимизации как автономии, так и влияния (Hirschman 1945). Региональная экономическая интеграция таким образом распространяется, поскольку «опора на собственные силы никогда не была жизнеспособной на национальном уровне» (Hettne 1993: 227).

Геоэкономическая функция торгового блока напоминает геополитическую составляющую военных альянсов (Hurrell 1995: 340). Мощные государства интегрируются с более слабыми в экономические и военные блоки, чтобы усилить свое влияние на слабые страны-члены и коллективно добиться превосходства над противниками, не входящими в объединение (Walt 1985: 6). Бывший канцлер ФРГ Гельмут Шмидт утверждал, что экономический регионализм имитирует блоковую политику военных альянсов, поскольку «борьба за мировой продукт» создает системную потребность формировать альянсы и контральянсы (Gilpin 2011: 9).

Сила и длительность существования геоэкономических блоков зависят от соотношения затрат и выгод привлечения конкретных государств в региональные структуры. Государство может оставаться вне экономических регионов, чтобы защитить свой суверенитет, хотя снижение экономической конкурентоспособности в конечном итоге подрывает этот суверенитет. Объединяя суверенитеты и интегрируя их в более мощные центры силы, регион может использовать выгодный асимметричный переговорный потенциал, чтобы защитить чувствительные отрасли и получить привилегированный доступ на внешние рынки (Milward 1992). Таким образом, солидарность внутри экономического региона зависит от того, становится ли интрузивное влияние региона катализатором для укрепления суверенитетов (Milward 1992). Поэтому способность обеспечить экономическую выгоду является ключевым инструментом более мощных держав при строительстве регионов, где они институционализируют собственное политическое влияние (Kučerová 2014).

Геоэкономическую мощь региона можно оценить по компромиссу или поляризации функционалистов и федералистов. Функционалистская интеграция предполагает, что *форма обусловлена функцией*, то есть интеграция достижима в тех сферах, где она обеспечит выгоды в экономике, политике и безопасности для стран-членов (Mitranu 1965). Напротив, федералистская интеграция предполагает, что *функции обусловлены формой* — централизация власти и трансфер суверенитетов региону становится целью (Mitranu 1965). Федералистская интеграция — это естественный импульс укрепить внутреннее единство, системно лишая слабые государства способности диверсифицировать партнерства и покинуть регион. Однако федерализм скорее оказывает противоположный эффект: власть централизована, при этом не демонстрируется ее четкая функция и выгоды для стран-членов, которые перевешивали бы потери от уменьшения суверенитета.

Геоэкономические регионы формируются, чтобы коллективно нарушить симметричность взаимозависимости в отношениях со странами, не входящими в блок, однако продолжительность существования экономического объединения зависит от поддержания внутреннего «баланса зависимости». Выгоды от интеграционного проекта для стран-членов зависят от схожести размера экономик (Sorhun 2014: 288). При отсутствии равновесия сил внутри образования, а также если нет внешнего противника, что сделало бы асимметрию приемлемой, слабые государства будут стремиться к автономии от самого сильного члена блока.

Экономическое давление может быть устойчивым, только если используется умеренно, а чрезмерное использование лишь подталкивает более слабые государства к уменьшению своей зависимости. Преимущество более зависимого состояния — это желание и готовность принять ощутимые экономические потери ради обретения большей автономии (Hirschman 1945). Часто игнорируется тот факт, что жизнеспособность геоэкономических блоков обусловлена способностью сокращать форматы игры с нулевой суммой, предоставляя выгоды для стран, не входящих в объединение. У внешних держав всегда будет стимул вбить клин и разрушить единство региона, который обеспечивает выгоды и привилегии, не предназначенные для не входящих в него государств, и который может повысить коллективный переговорный потенциал в ущерб нечленам блока (Wagner 1988). Внешние державы могут подрывать внутреннее единство регионов с помощью «выборочных договоренностей», которые подразумевают привилегии для конкретных членов блока на двусторонней основе (Wigell and Vihma 2016).

Геоэкономический подъем ЕС: единый рынок и Шенген

Европейский союз традиционно считается самым успешным в мире региональным геоэкономическим проектом с точки зрения коллективного переговорного потенциала в отношениях с нечленами блока (Hettne 1993). ЕС объединяет 27 стран в целях изменения симметрии взаимозависимости с другими державами. Коллективный переговорный потенциал ЕС улучшает баланс зависимости в отношениях с США; таким образом, есть условия для того, чтобы трансатлантическое партнерство после окончания холодной войны было более прочным и долговечным. Асимметричные отношения Европейского союза с соседями способствуют «коллективной гегемонии» на континенте (Hyde-Price 2006: 227). Бывший президент Франции Валери Жискар д'Эстен, один из архитекторов отвергнутой конституции ЕС, утверждал, что новой целью Европейского союза является влияние: «За десятилетия основа существования ЕС изменилась. От стремления к миру мы перешли к стремлению к величию. Цель ясна: мы должны стать одним из трех основных игроков в мире, чтобы через 20 лет США, Китай и ЕС контролировали три главные мировые валюты» (Rettman 2013).

Тот же аргумент приводил бывший премьер-министр Великобритании Тони Блэр в поддержку дальнейшего членства Великобритании в Европейском союзе: «Мотивация в пользу Европы в XXI веке сильнее, чем когда-либо. Теперь речь идет уже не о мире, а о влиянии. Мы не будем воевать друг с другом, если

у нас не будет Европы, но мы станем слабее, менее сильными и влиятельными» (Scheuermann 2013).

Единый рынок, существующий с 1987 года, и безвизовые поездки в соответствии с Шенгенским соглашением стали важнейшими геоэкономическими достижениями экономического блока благодаря интеграции схожих экономик. Функционалистской целью этих инициатив была гармонизация национальных и региональных интересов. Ликвидация торговых барьеров позволила увеличить торговый оборот внутри ЕС, что трансформировалось в политическую лояльность и солидарность. Асимметричный переговорный потенциал ЕС в отношениях с другими странами помогал защищать европейские рынки и вынуждать торговых партнеров открывать свои. Экономическую мощь можно было затем конвертировать в политическое влияние, выдвигая политические условия снятия торговых барьеров и обеспечения выгодного доступа на европейские рынки.

Европейский союз можно охарактеризовать как «регулятивную силу», поскольку он извлекает политическое влияние из своей экономической позиции, распространяя свои правовые нормы (Damro 2015). Роль привратника и переговорщика при обсуждении условий доступа к единому рынку для внешних акторов превратила Европейский союз в доминирующего игрока в международной политэкономии (Bretherton and Vogler 1999: 47). Поскольку Брюссель устанавливал политические и правовые условия для доступа на свой огромный рынок, он стал «регулятивной силой» (Eberlein and Grande 2005; Bradford 2012: 65) или даже «регулятивной империей» (Zielonka 2008: 474). Европейскому союзу достаточно просто регулировать собственные рынки, чтобы распространить влияние за пределы своих границ, — «всё остальное делают размер и привлекательность европейского рынка» (Bradford 2012: 65). По мере того как всё больше европейских стран присоединялось к ЕС-центричным структурам через механизмы членства или партнерства, оставаться за пределами регулируемого Брюсселем пространства становилось всё дороже из-за экономических рисков изоляции. Такие европейские страны, как Норвегия и Швейцария, которые являются частью единого рынка, но не вступили в ЕС, вынуждены действовать в рамках модели «плати без права голоса»: они должны выполнять директивы ЕС, но не участвуют в принятии решений.

Влияние и геоэкономическая сила Европейского сообщества многократно возросли после краха коммунизма в странах Центральной и Восточной Европы. Еще до распада СССР по мере открытия экономик в 1990–1991 годах Европейское сообщество инициировало шаги по выработке соглашения о торговле с Центральной и Восточной Европой (Lane 2016: 49). Условием заключения выгодных торговых соглашений было принятие норм регулирования, действующих на пространстве единого рынка. Эти условия позже были оформлены в более конкретные требования в соответствии со сводом правовых норм ЕС при подготовке к вступлению в объединение. Отношения строились по модели «ядро — периферия», поскольку слабые государства были вынуждены согласиться на ограниченный суверенитет под воздействием сильных. Условия в основном касались демократии и надлежащего госуправления. Но они также обеспечили ключевым странам Западной Европы двойные экономические рычаги воздействия: с одной стороны, усили-

лась коллективная мощь расширившегося ЕС; с другой стороны, ядро оказывало влияние на страны периферии, с выгодой пользуясь дешевыми активами, трудом и капиталами (Lane 2016: 50).

Европейский союз использует регулятивную силу для продвижения как наступательной, так и оборонительной повестки в вопросах доступа на рынок (Raza 2007). Он выстроил бюрократическую, или регулятивную, империю, разработав систему тарифных и нетарифных барьеров для доступа на рынок и главным образом поставив в невыгодное положение слабые экономики и небольшие компании, которые просто неспособны приспосабливаться к всё более сложным нормам регулирования (Eberlein and Grande 2005; Bradford 2015; Damro 2015). Субсидии используются для защиты чувствительных или стратегически значимых внутренних рынков. Общая сельскохозяйственная политика — неоднозначный пример неомеркантилизма, на который уходит почти половина бюджета ЕС (Raza 2007). При этом ЕС вынуждает внешние державы открывать свои рынки и принимать европейские нормы. К примеру, еврокомиссар по энергетике Гюнтер Эттингер грозит не делаящим этого экономической и политической изоляцией: «Любой, кто покинет Энергетическое сообщество, косвенно выходит из партнерства с ЕС. И становится следующей Белоруссией» (Keating 2012).

Отношения с крупными внешними державами

К концу холодной войны США все более неохотно принимали геоэкономическую политику Западной Европы. Показательным примером можно считать геоэкономическое соперничество в авиаотрасли. Западноевропейские авиапроизводители получили поддержку своих правительств в виде субсидий, что позволило им, работая в убыток, но завоевать американский рынок. Европейские правительства фактически предоставляли беспроцентные займы на разработку новых самолетов, пока они не смогли конкурировать с американскими. Airbus Industrie вышла на рынок США, имея дефицит бюджета, за счет налогоплательщиков. В какой-то момент 23 лайнера A300 были переданы в лизинг американской Eastern Air Lines за \$1 в год (Luttwak 2010: 28). Люттвак (2010: 34) использует геоэкономический язык, чтобы объяснить наступление европейцев на США: «В прошлом молодых людей вынуждали надевать военную форму, чтобы отправить их на реализацию планов территориальных завоеваний, — так и сегодня налогоплательщиков убеждают субсидировать схемы промышленных завоеваний. Вместо того чтобы бороться друг с другом, Франция, Германия и Великобритания сейчас совместно финансируют наступление Airbus Industrie на Boeing и McDonnell Douglas. Теперь прогресс оценивается не по продвижению линии фронта на карте, а по доле конкретных товаров на мировом рынке, что стало главной целью».

Идеи свободной торговли предполагают, что США получили выгоду: ведь европейские налогоплательщики субсидировали авиаперевозки американцев и таким образом повышали их уровень жизни. Но «невидимая рука» свободного рынка не перераспределила избыточный американский капитал и трудовые ресурсы в высококвалифицированные профессии в производствах, доминирующих в рамках гло-

бальных цепочек создания стоимости. Вместо этого рабочие места в промышленности заменил низкоквалифицированный и низкооплачиваемый труд в ретейле. За относительно короткий период европейские самолеты приобрели статус мировых лидеров, в то время как американская авиаотрасль без господдержки оказалась на грани банкротства. Ту же стратегию Германия использовала в автомобильной промышленности, телекоммуникационной индустрии, производстве сверхпроводников и других стратегических отраслях (Luttwak 2010: 34).

После холодной войны появился новый стимул для гармонизации интересов. Европейский союз стал инструментом для достижения паритета с США, но потребовались огромные усилия для распределения бремени. Гармонизировав интересы, США и ЕС смогли коллективно претендовать на верховенство в мире после окончания холодной войны. Кроме того, подписание НАФТА дало Соединенным Штатам дополнительные экономические рычаги на фоне растущего единого рынка в Европе. Отношения с Россией тоже преимущественно стали беспроблемными, и не требовалось серьезных компромиссов, чтобы избежать конфликта. В 1990-х Москва была слабой и рассматривала Европейский союз как «хороший Запад» в противовес НАТО как «плохому Западу» (Monaghan 2005). Предполагалось, что ЕС будет более инклюзивным и готовым к гармонизации интересов с Россией. В Москве преобладало мнение, что Россия постепенно будет встраиваться в «большую Европу» или, как предлагал Владимир Путин, в союз ЕС и России. У России не было ни мотивации, ни возможностей, чтобы использовать тактику раскола против ЕС.

Упадок ЕС: противоборствующие модели развития

Германия играет двойственную роль в Европейском союзе: как экономический локомотив она повышает относительную мощь блока, но в то же время экономика Германии разрушает внутренний баланс сил в объединении. Разные экономические модели ЕС искажают симметрию стран-членов, что подрывает стабильность и устойчивость сотрудничества (Lucarelli 2012). В то время как большинство стран ЕС следует так называемой долговой модели экономического роста, Германия выбрала неомеркантилистский, основанный на экспорте подход. Ответственность за дисгармонию внутри ЕС в основном принято возлагать на Германию и ее неомеркантилистские практики, хотя Берлин склонен винить во всем отсутствие фискальной дисциплины в долговой модели других стран-членов. Как и Китай, Германия следует стратегии «разори соседа», укрепляя собственную экономику за счет аккумуляции торгового профицита и таким образом вынуждая соседей приспособляться (Вагн 2012: 53). Акцент делается на производстве и экспорте за счет немецких потребителей, а также иностранных производителей, преимущественно в других странах ЕС. В отличие от долговой модели своих союзников Берлин стимулирует сбережение, не поощряет потребление и минимизирует инфляцию. Разрыв между профицитными и дефицитными странами — членами блока неуклонно растет, и в итоге Германия процветает, превратившись в экономический двигатель Европы, а государства Средиземноморья, тоже входящие в ЕС, всё глубже спускаются на неприемлемый уровень задолженности.

Германия выстроила ориентированную на экспорт модель развития, базирующуюся на сдерживании зарплат, как в Китае, чтобы нарастить производственные мощности и добиться устойчивого торгового профицита (Stockhammer 2011). Берлин вмешивается в функционирование рынка, координируя «постоянные дискуссии между работниками, правительством и промышленностью, чтобы добиться соглашения по вопросам зарплат, инвестиций, повышения производительности труда и цен, что обеспечивает стабильную конкурентоспособность для производителей, базирующихся в Германии» (Prestowitz 2012). Урезание расходов и сдерживание зарплат ограничивают выход иностранных компаний на немецкий рынок, в то время как немецкая продукция сохраняет конкурентоспособность за границей. Более того, низкие зарплаты в Германии уменьшают потребление, следовательно, немецкие компании вынуждены искать рынки сбыта за границей. Также немецкие банки предлагают таким компаниям выгодные условия кредитования, что способствует иностранным инвестициям параллельно с торговым профицитом.

Берлин стал всё более уверенно позиционировать себя как де-факто столицу Европейского союза, поскольку экономическая мощь по-прежнему концентрируется в Германии. Соответственно, процесс принятия решений ЕС также происходит в Берлине (Brattberg and De Lima 2015). Германия действует в соответствии с реалистическими представлениями о взаимозависимости как об относительной выгоде, а законодательство ЕС используется для воздействия на небольшие страны-члены без каких-либо уступок автономии со стороны самой Германии. Например, Пакт стабильности и роста был нацелен на продвижение фискальной дисциплины с жесткими ограничениями по долгу, однако Германия и Франция исключили себя из его правил в 2003 году.

На фоне постепенного трансфера производственных мощностей и капитала из Средиземноморья в Германию асимметричные экономические отношения трансформируются в политическое влияние (Cesaratto 2010; Prestowitz 2012). По мнению Кунднани (Kundnani 2011: 41), торговый разрыв внутри ЕС способствовал более агрессивной внешней политике Германии: «Концепция геоэкономики теперь кажется особенно полезной, если мы хотим описать внешнюю политику Германии, которая стремится навязывать свои экономические предпочтения другим странам ЕС в контексте дискурса с нулевой суммой — фискальная ответственность или фискальная безответственность. Например, вместо того чтобы принять умеренное увеличение инфляции, которое могло навредить глобальной конкурентоспособности германского экспорта, Берлин настоял на мерах по сокращению расходов во всей еврозоне, хотя это подрывало способность государств периферии к росту и угрожало общему единству Европейского союза».

Поскольку экономическая и политическая мощь сконцентрирована в Германии, среди других стран-членов растет недовольство. Наибольшая враждебность исходит от южных и восточных стран блока, которые из-за экономической политики и/или политического влияния Германии оказались в невыгодном положении. В результате мы наблюдали соперничество германской федералистской модели постнациональной Европы и британской функционалистской модели Европы национальных государств. Найджел Farage (Farage 2015), лидер Партии независимо-

сти Соединенного Королевства (УКIP), в значительной степени способствовавший Брекзиту, обвинил Европейский союз в провале: ведь он облегчил формирование «Европы с германским доминированием», когда следовало этому препятствовать.

Расширение и евро

Единая валюта и последовательные волны расширения ЕС стали двумя главными ошибками, обусловившими противоборство интересов, системный упадок и, возможно, будущий распад ЕС (Münchau 2015). Евро и расширение — это источники коллективной геоэкономической мощи блока в мире. Однако они одновременно разрушают баланс сил внутри ЕС и способствуют дальнейшей концентрации силы в Германии. Евро как инструмент политической интеграции должен был зацементировать внутреннее единство, но он становится причиной раскола, так как политическая функция подорвала экономическую.

Расширение ЕС было призвано повысить коллективную долю в глобальном ВВП и объединить Европу (Vorocs 2015). Но фактически расширение принесло выгоды германской экономике и еще больше нарушило баланс с Францией и Великобританией. Объединение совершенно разных экономик предсказуемо способствовало разрушительному движению капитала и производства внутри ЕС и, что еще более важно, вызвало социально-экономические последствия из-за масштабных перемещений населения с востока на запад. Быстрые, экстенсивные демографические изменения возродили националистические настроения как в Западной, так и в Восточной Европе.

Евро — это скорее федералистский проект: непродуманные монетарные решения должны были усилить политическую интеграцию. Для продвижения фискального союза нужен союз политический, а фискальный союз необходим для развития валютного. Однако из-за отсутствия консенсуса и мандата на политический союз элиты ЕС начали с другого конца, что привело к глубоким системным недостаткам (Feldstein 2012). Валютный союз должен создавать потребность в фискальном союзе, но это невозможно без союза политического. Поэтому введение единой валюты стало осознанно дефектным экономическим проектом, который должен был запустить цепную реакцию, ведущую к политическому союзу (Spolaore 2013). Один из архитекторов валютного союза Падоа-Скьяоппа (Padoa-Schioppa 2004: 14) объяснял, что единая валюта должна была вызвать цепную реакцию в направлении интеграции: «Путь к единой валюте похож на цепную реакцию, в которой каждый шаг разрешает ранее сформировавшиеся противоречия и генерирует новое, которое, в свою очередь, требует дальнейших шагов вперед. Такими шагами стали запуск Европейской валютной системы (ЕВС, 1979), перезапуск единого европейского рынка (1985), решение ускорить либерализацию движения капитала (1986), старт проекта валютного союза (1988), Маастрихтский договор (1992) и финальное принятие евро (1998)».

Бергстен (Bergsten 2012) концептуализирует евро как «наполовину построенный дом»: неизбежные проблемы, связанные с валютным союзом, требуют дополнительной интеграции и централизации власти. Таким образом, валютная интегра-

ция сформировала логику «всё или ничего»: должно быть создано европейское супергосударство — или страны-члены будут вынуждены вернуться к национальным валютам (Stockhammer 2014).

Евро дал Германии существенно девальвированную валюту, в то время как другим странам-членам приходилось справляться с ее завышенным курсом. Обычно в сильных экономиках ослабление валюты связано с повышением спроса, и можно восстановить некий баланс, если более слабые экономики девальвируют свою валюту и таким образом повысят конкурентоспособность их экспорта. В случае с европейской валютой возникает функция «ядро — периферия», приносящая выгоду Германии, а другим, особенно странам Средиземноморья, — риски. Поэтому некоторые эксперты называют евро немецкой валютной манипуляцией, схожей с действиями Китая (Cesaratto 2010; Baru 2012; Krugman 2013). Валютная ловушка еще больше укрепила германский экспорт в ущерб конкурентоспособности средиземноморских государств (Lucarelli 2011). Маастрихтский договор 1992 года заложил основы будущих внутренних противоречий в ЕС. Оказавшись в тисках механизма валютных курсов (ERM), страны периферии просто не смогли девальвировать свою валюту, чтобы восстановить конкурентоспособность. Европейский центральный банк (ЕЦБ) формировал валютную политику для всех стран блока независимо от их совершенно разных экономик, отдавая приоритет Германии как главной экономической силе (Feldstein 2012). Для дефляционной экономики Германии были предложены низкие ставки, а в других европейских странах они привели к формированию ипотечного пузыря, который изначально ошибочно принимали за экономический рост (Cesaratto 2010). Первый главный экономист ЕЦБ Отмар Иссинг называл евро «карточным домиком», который неизбежно рухнет (Worstell 2016).

Евро позволил и дальше проводить государствоцентричную неомеркантилистскую политику, используя основанную на экспорте модель экономического роста и аккумуляцию хронических профицитов. В странах Средиземноморья бюджетный дефицит рос из-за трансфера производства в Германию и легкого доступа к дешевым деньгам, который способствовал потреблению (Krugman 2013). Слабая валюта пошла на пользу германским экспортерам, в то время как Берлин «не выполнил условия сделки со своей стороны. Чтобы не допустить спада в Европе, нужно было больше тратить, потому что соседям приходилось тратить меньше, а он этого так и не сделал» (Krugman 2013). В докладе Министерства финансов США эксперты обвиняют Германию в укреплении своей экономики за счет соседей: «Внутри еврозоны страны со значительным и устойчивым профицитом должны предпринимать шаги для стимулирования внутреннего спроса и сокращать свой профицит. Германия накопила существенное положительное сальдо текущего платежного баланса в период финансового кризиса в еврозоне, а в 2012 году номинальный профицит текущего баланса Германии превышал показатели Китая. Слабые усилия Германии по стимулированию спроса и зависимость от экспорта препятствовали восстановлению баланса, когда многие другие страны еврозоны были вынуждены обуздывать спрос и сокращать импорт, чтобы справиться с ситуацией. Результатом стала дефляционная тенденция не только в еврозоне, но и во всей мировой экономике» (US Treasury 2013: 3).

Ответ на кризисы в ЕС: от пряника к кнуту

Тезис о цепной реакции «наполовину построенного дома» парадоксален: дальнейшая интеграция ожидается в период экономических и политических потрясений. Избиратели всё чаще винят «Европу» в бесконечном кризисе, поэтому очень трудно убедить их, что «больше Европы» — это решение проблемы (Spolaore 2013). Стиглиц (Stiglitz 2016) отмечает, что с ослаблением политики пряника и уменьшением и оптимизма по поводу европейского проекта Брюссель стал всё чаще использовать страхи и угрозы, чтобы не допустить выхода государств из ЕС. Уничтожение альтернатив ЕС — императив для выживания блока. Однако стремление наказать Великобританию после голосования по Брекситу или использовать экономическое принуждение против Венгрии и Польши еще больше подрывает торговую и экономическую функциональность ЕС.

Концентрация силы в Германии стала источником кризиса, но, с другой стороны, она позволила Берлину как локомотиву восстановления экономики позиционировать себя в качестве образцового примера. Финансовый кризис ударил и по долговым, и по основанным на экспорте экономикам Европейского союза, однако экспортные экономики, придерживающиеся финансовой дисциплины, как Германия, быстро восстановились и получили возможность использовать растущую асимметрию, чтобы добиться политических уступок (Stockhammer 2014). Германия воспользовалась кризисом и слабостью государств Средиземноморья, чтобы воздействовать на них и выдвинуть условия их спасения. Европейские страны сгибались под тяжестью долгов, а Германия предоставляла им финансовую помощь при условии выполнения всех требований Брюсселя. Концентрация силы внутри ЕС достигла такого уровня, что Браттберг и Де Лима (Brattberg and De Lima 2015) заговорили об «однополярном моменте Германии». В итоге долговой кризис Греции фактически стал вопросом двусторонних отношений Берлина и Афин — первый ограбил вторые. Точно так же Германия доминировала на переговорах с Россией по Минским соглашениям и в подходе Европейского союза в ситуации кризиса с беженцами (Brattberg and De Lima 2015).

Возможная фатальная дилемма для евро заключалась в том, что Греция не могла добиться реструктуризации долга или секвестирования, потому что это создало бы цепную реакцию на другие страны-должники, однако без помощи Греция лишь глубже погружалась бы в долги, а враждебность в отношении Берлина только бы росла. В обнародованной электронной переписке Хиллари Клинтон отмечается: министр финансов Германии Шойбле «продолжает считать, что полный крах валютного союза неприемлем для Германии, так как при восстановлении дойчмарки Германия получит валюту со значительно более высоким курсом, чем у евро, и это больно ударит по основанной на экспорте экономике страны» (PressProject 2016).

МВФ признал долг Греции неустойчивым, однако Афинам не позволили объявить дефолт из-за эффекта цепной реакции, а выделенная Германией помощь в основном пошла на выплаты немецким банкам (Robins-Early 2015). Повторяя путь Греции, другие страны Средиземноморья тоже ожидали прощения долгов, поскольку бремя обслуживания долга мешало восстановлению экономики. Суве-

ренный долговой кризис охватил страны периферии — Грецию, Португалию, Испанию и Ирландию. Следующими в очереди были Италия и Франция. В то время как Германия обладает большей властью для продвижения дальнейшей интеграции, сопротивление населения в странах-членах достигло новых максимумов. Евроскептицизм стал новой нормой, и кажется, что для спасения Европейского союза придется свернуть несколько крупных проектов, включая евро. Однако пересмотр проекта «всё или ничего» вряд ли возможен, поскольку Европейский союз никогда не концептуализировал и не оформлял официально формат обратной интеграции (Spolaore 2013).

Внешние отношения с нулевой суммой

После окончания холодной войны трансатлантическое партнерство столкнулось с вызовом со стороны Азии. При администрации Обамы США уже продемонстрировали, что Европа теряет свою значимость. При администрации Трампа, исповедовавшей экономической национализм, экономический регионализм оказался под ударом. Соединенные Штаты были озабочены изменением баланса внутри НАФТА, Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства (ТТИП) и Транстихоокеанского партнерства. Коллективная мощь достигалась за счет изменения внутреннего баланса сил — производственные и финансовые мощности постепенно переходили от США к их союзникам. Поэтому Трамп продвигал спорное утверждение о том, что ЕС был создан, чтобы «обдирать» США, а в отношении неомеркантилизма Берлина он заявлял, что «немцы плохие, очень плохие».

Брюссель обычно жалуется на то, что Россия и Китай вовлекают отдельные государства ЕС в двусторонние контакты. Двусторонние отношения всегда выгоднее, чем асимметрия в формате ЕС27 + 1, и это аксиома. Для сравнения: возглавляемый Россией Евразийский экономический союз получил поддержку Китая, предложив ощутимые экономические выгоды странам, не входящим в объединение. ЕАЭС выгоден китайской инициативе «Один пояс и один путь», так как на территории между Китаем и ЕС создано единое таможенное пространство. Кроме того, небольшие экономики Центральной Азии стали доступны благодаря согласованию законодательства и единым техническим стандартам. Взаимное признание регионов также можно считать подходящим решением, поскольку вовлечение внешних держав повышает легитимность региона (Hettne and Söderbaum 2000: 469).

После окончания холодной войны так и не удалось выстроить приемлемые для обеих сторон отношения с Россией, что подтолкнуло Москву к использованию тактики раскола. Парижская хартия для новой Европы 1990 года и Будапештский документ ОБСЕ 1994 года обязывали все стороны создать Европу без разделительных линий на основе «неделимой безопасности» и «суверенного равенства». Вместо этого разделительные линии постепенно передвигались к российским границам, ЕС расширял свою безопасность за счет России, а либеральный интернационализм продвигал систему суверенного неравенства. Соперничество за то, где проводить новые разделительные линии, в конце концов привело к вооруженному конфликту на Украине.

Изначально Москва воспринимала Европейский союз как «хороший Запад», но расширение на восток и нежелание гармонизировать интеграцию с Россией усилили структуры игры с нулевой суммой в Европе. Концепция «большой Европы» была предложена Европейским союзом, чтобы организовать страны-не члены по периферии блока в соответствии с регулятивными нормами Брюсселя. Таким же образом Европейская политика соседства (ЕПС) 2004 года должна была выстроить Европу вокруг Европейского союза. Москва отвергла ЕПС, так как эта политика базировалась на двусторонних форматах: коллективный ЕС и отдельные страны-соседи, что максимально увеличивало асимметрию — вплоть до того, что она стала скрытой односторонностью. Вместо этого, чтобы успокоить Москву, ЕС подписал с ней в 2005 году Соглашение об общих пространствах, которое предполагало гармонизацию интеграционных усилий, направленных на добрососедство: «Они соглашаются активно продвигать эти процессы [интеграционные усилия] взаимовыгодным образом посредством ориентированного на результат тесного сотрудничества и диалога между Россией и Европейским союзом, внося тем самым эффективный вклад в формирование большой Европы без разделительных линий, основанной на общих ценностях» (Permanent Mission of the Russian Federation to the European Union 2005).

Спустя три года, в 2008 году, Европейский союз в одностороннем порядке нарушил Соглашение об общих пространствах, запустив программу Восточного партнерства. Она была сфокусирована на инициативах в сфере энергетики и транспорта, таких как INOGATE и TRACECA, и призвана уменьшить зависимость от России. Именно поэтому Россия стала единственным восточным соседом, не приглашенным в программу. Предложенные в конце 2013 года соглашения об ассоциации с ЕС также требовали от соседей сделать цивилизационный выбор с нулевой суммой: «мы» или «они». Идея Москвы и Киева создать трехстороннюю комиссию по торговле с Брюсселем и скоординировать интеграционные усилия была отвергнута европейской стороной как российский империализм (Lynch 2013).

Применение Европейским союзом экономических санкций вместо создания новой, приемлемой для обеих сторон архитектуры после окончания холодной войны, которая учитывала бы легитимное влияние России в Европе, убедило Москву перейти от инициативы «большой Европы» к «большой Евразии». Растущее стратегическое партнерство России и Китая реструктурирует глобальные цепочки создания стоимости. Подъем евразийских держав бросает вызов способности ЕС поддерживать внутреннее единство. По прогнозам, доля ЕС в глобальном ВВП продолжит падать, что ограничит возможности блока выдвигать условия и выступать в роли регулятивной силы. Торговля также меняется, и теперь фокус сместился с торговли внутри блока на взаимодействие с другими странами. У каждого государства — члена ЕС гораздо больше коммерческих интересов в отношениях с нечленами блока; следовательно, лояльность Европейскому союзу продолжит падать.

Поскольку торговые и экономические интересы Германии продолжают постепенно смещаться с Европейского союза на Восток, ее определение национальных интересов и, как следствие, внешней политики тоже будет меняться (Szabo 2015: 69). Общая идентичность и межсубъектные связи Германии с Западом служат якорем против геоэкономической волны на Восток, поэтому экономическое со-

трудничество с Востоком — скорее идейная преемственность, а не новый вариант «Остполитик». В связи с вышесказанным раскол Запада в широком смысле также возможен: Германию никогда полностью не устраивал подход США по изоляции авторитарных государств, она скорее подписалась бы под идеей распространения либеральных демократических ценностей через постепенное открытие Востока с помощью развития экономических связей.

Геоэкономическое продвижение Китая на Запад с инициативой «Один пояс и один путь» и новыми финансовыми инструментами приветствуется и в значительной степени совпадает с интересами России. Торговля и финансовые услуги, которые Китай предоставляет России, существенно сокращают зависимость Москвы от ЕС. Этот тренд, видимо, будет только нарастать, поскольку в прошлом Россия предоставляла привилегированный доступ на свои энергетические рынки для ЕС по политическим соображениям в свете идей «Большой Европы» — но в новом проекте «Большой Евразии» Европе будет уделяться меньше внимания. Кроме того, растущая активность Китая заставляет государства отворачиваться от Германии и Европейского союза.

Стратегические отрасли и конкретные регионы в Европе, куда распространяются китайские инвестиции, свидетельствуют о целостной внешнеполитической стратегии. Китай сотрудничает с Центральной и Восточной Европой отдельно от ЕС, что может мотивировать эти государства перестать соглашаться на второстепенные роли в Европе. Раскол ЕС не является самоцелью, главная задача тут скорее другая — предоставить этим государствам больше свободы действий, чтобы развивать их собственные интересы совместно с Китаем, если остальные члены блока, возможно, против. Поскольку Греция является главными морскими воротами Европы, Пекин купил долю в ее портах. Обновив порт Пирей, Китай перешел к железнодорожным проектам, которые позволят улучшить транспортные связи с Венгрией через Сербию. Опасения по поводу «долговой дипломатии» Китая в ЕС тоже нарастают, поскольку Пекин финансирует инфраструктурные проекты в Венгрии, а Будапешт обходит установленные процедуры тендеров. В целом китайские инвестиции в Европе быстро растут, и основной акцент делается на доступе к стратегическим отраслям, включая сельское хозяйство и промышленное производство. Ключевой мотивацией является получение технологий — китайский персонал часто заменяет своих европейских коллег (Le Corre and Sepulchre 2016: 54).

Заключение

Использование экономического давления с целью обеспечить внутреннюю солидарность и ослабить внешних конкурентов может замедлить упадок, хотя, если дезинтеграция начнется, обветшавший фундамент геоэкономического блока в конечном итоге вызовет быстрый и неконтролируемый коллапс.

Первоначальный невероятный успех экономической политики ЕС предполагал, что будут предоставлены ощутимые выгоды странам-членам и применены коллективные переговорные возможности, чтобы утвердиться в статусе регулятивной силы. Единый европейский рынок и Шенгенское соглашение действительно принесли ощутимые выгоды, которые трансформировались в солидарность и коллек-

тивный переговорный потенциал. Однако расширение и углубление европейской интеграции с приемом новых членов и запуском евро подорвали способность блока приносить общественные блага и нарушили внутренний баланс зависимости.

Кроме того, внутренней солидарности в ЕС угрожает тактика раскола, потому что блоку не удалось создать стимулы к сотрудничеству для иностранных держав. США заинтересованы в том, чтобы конвертировать зависимость Европы в сфере безопасности в геоэкономическую лояльность и таким образом ограничить торговлю ЕС с Китаем, Россией, Индией и другими конкурентами Соединенных Штатов. Поддавшись этому прессингу, Европейский союз отрывается от важных центров силы, что ослабляет его экономическую мощь и способность приносить ощутимые блага странам-членам, зато одновременно содействует избыточной зависимости от США в ущерб европейской стратегической автономии.

Лучший подход для ЕС — это контролируемое отступление и возвращение к геоэкономическим основам блока, к домаастрихтскому периоду, который завершился в 1992 году, и адаптация к многополярному миру посредством принятия более гибкой стратегии. Хотя недостаточная рациональность остается ключевой проблемой Европейского союза, и это лишний раз доказывает непонимание того, что основой внутреннего единства и переговорного потенциала в отношениях с внешними акторами является экономика.

Библиография

- Baru S. *Geo-Economics and Strategy // Survival*, 2012. Vol. 54, no. 3, pp. 47–58.
- Bell D. *The Cultural Contradictions of Capitalism*. New York: Basic Books, 2008.
- Bergsten C. F. *Why the Euro Will Survive Completing the Continent's Half-Built House // Foreign Affairs*, 2012. Vol. 91, no. 5, pp. 16–22.
- Blackwill R. D. and Harris J. M. *War by Other Means*. Harvard University Press, 2016.
- Bradford A. *The Brussels Effect // Northwestern University Law Review*, 2012. Vol. 107, no. 1, pp. 1–67.
- Brattberg E. and De Lima B. P. *Germany's Unipolar Moment // Berlin Policy Journal*, 2015. September 21.
- Cesaratto S. *Europe, German Mercantilism and the Current Crisis // Department of Economics, University of Siena*, 2010. No. 595.
- Road Map on the Common Space of External Security // Permanent Mission of the Russian Federation to the European Union. Moscow. 2005. May 10 (https://russiaeu.ru/userfiles/file/road_map_on_the_common_space_of_external_security_2005_english.pdf).
- Cwik P. F. *The New Neo-Mercantilism: Currency Manipulation as a Form of Protectionism // Economic Affairs*, 2011. Vol. 31, no. 3, pp. 7–11.
- Damro C. *Market Power Europe: Exploring a Dynamic Conceptual Framework // Journal of European Public Policy*, 2015. Vol. 22, no. 9, pp. 1336–1354.
- Diesen G. *Russia's Geoeconomic Strategy for a Greater Eurasia*. London: Routledge, 2017.
- Diesen G. *Europe as the Western Peninsula of Greater Eurasia: Geoeconomic Regions in a Multipolar World*. London: Routledge, 2021.

- Eberlein B. and Grande E. Beyond Delegation: Transnational Regulatory Regimes and the EU Regulatory State // *Journal of European Public Policy*, 2005. Vol. 12, no. 1, pp. 89–112.
- Farage N. Speech at the European Parliament. Strasbourg, 2015. October 7.
- Gilpin R. *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*. Princeton: Princeton University Press, 2011.
- Guzzini S. Robert Gilpin: the Realist Quest for the Dynamics of Power // Neumann I. B. and Wæver O. (eds.). *The Future of International Relations*. London: Routledge, 1997. Pp. 129–154.
- Hirschman A. *National Power and the Structure of Foreign Trade*. Berkeley: University of California Press, 1945.
- Hettne B. Neo-Mercantilism: the Pursuit of Regionness // *Cooperation and Conflict*, 1993. Vol. 28, no. 3, pp. 211–232.
- Hettne B. and Söderbaum F. Theorising the Rise of Regionness // *New Political Economy*, 2000. Vol. 5, no. 3, pp. 457–472.
- Huntington S. P. Why International Primacy Matters // *International Security*, 1993. Vol. 17, no. 4, pp. 68–83.
- Hurrell A. Explaining the Resurgence of Regionalism in World Politics // *Review of International Studies*, 1995. Vol. 21, no. 4, pp. 331–358.
- Hyde-Price A. “Normative” Power Europe: a Realist Critique // *Journal of European Public Policy*, 2006. Vol. 13, no. 2, pp. 217–234.
- Hyde-Price A. A “Tragic Actor?” A Realist Perspective on “Ethical Power Europe” // *International Affairs*, 2008. Vol. 84, no. 1, pp. 29–44.
- Jones R. B. *Conflict and Control in the World Economy: Contemporary Economic Realism and Neo-Mercantilism*. Brighton: Wheatsheaf Books, 1986.
- Keating D. Commissioner Urges EU to Face Down Russia on Energy // *Politico*, 2012. October 10.
- Krugman P. Those Depressing Germans // *The New York Times*, 2013. November 3.
- Kučerová I. The Economic Regionalism and Its Linguistic Aspects. The Model of Inside-Outside Regionalism // *ALPPI*, 2014. Pp. 93–107.
- Kundnani H. Germany as a Geo-Economic Power // *The Washington Quarterly*, 2011. Summer. Vol. 34, no. 3, pp. 31–45.
- Lane D. Post-Socialist Regions in the World System // *European Politics and Society*, 2016. No. 17, pp. 46–66.
- Le Corre P. and Sepulchre A. *China’s Offensive in Europe*. Washington: Brookings Institution Press, 2016.
- Lucarelli B. German Neomercantilism and the European Sovereign Debt Crisis // *Journal of Post Keynesian Economics*, 2011. Vol. 34, no. 2, pp. 205–224.
- Luttwak E. N. From Geopolitics to Geo-Economics: Logic of Conflict, Grammar of Commerce // *National Interest*, 1990. No. 20, pp. 19–23.
- Luttwak E. N. *Endangered American Dream*. New York: Simon and Schuster, 2010.
- Lynch S. Russia Warned It Might Breach Helsinki Accord // *The Irish Times*, 2013. November 30.
- Milward A. *The European Rescue of the Nation-State*. London: Routledge, 1992.

- Mitrany D. The Prospect of Integration: Federal or Functional // *Journal of Common Market Studies*, 1965. Vol. 4, no. 2, pp. 119–149.
- Monaghan A. *Russian Perspectives of Russia–EU Security Relations*. Defence Academy of the United Kingdom, Conflict Studies Research Centre, 2005.
- Münchau W. Two Mistakes That Ruined Europe // *Financial Times*, 2015. November 1.
- Padoa-Schioppa T. *The Euro and Its Central Bank: Getting United After the Union*. Massachusetts: MIT Press, 2004.
- PressProject. Clinton Emails Give Away Schauble Plans in 2012–Exclusive Commentary by Varoufakis // *The PressProject*, 2016. March 22.
- Prestowitz C. Mercantilism Is a State of Mind // *Foreign Policy*, 2012. April 16.
- Raza W. *European Union Trade Politics: Pursuit of Neo-Mercantilism in Different Flora* // Blaas W. and Becker J. (eds.). *Strategic Arena Switching in International Trade Negotiations*. Hampshire: Ashgate, 2007. Pp. 67–96.
- Robins-Early N. Greece’s Bailout Money Doesn’t Really End Up in Greece // *Huffington Post*, 2015. June 6.
- Sorhun E. *Regional Economic Integration and the Global Financial System*. Hershey: IGI Global, 2014.
- Rettman A. D’Estaing: Eurozone Should Shut Its Doors After Poland // *EUobserver*, 2013. March 26.
- Scheuermann C. Interview with Tony Blair: “Leaving Europe Would Be Very Bad for Britain” // *Der Spiegel*, 2013. January 28.
- Spolaore E. What Is European Integration Really About? A Political Guide for Economists // *National Bureau of Economic Research*, 2013. No. w19122.
- Stiglitz J. *The Euro: And Its Threat to the Future of Europe*. London: Penguin Books, 2016.
- Stockhammer E. Peripheral Europe’s Debt and German Wages. The Role of Wage Policy in the Euro Area, *Research on Money and Finance* // *Discussion Paper*, 2011. No. 29. March.
- Stockhammer E. *The Euro Crisis and Contradictions of Neoliberalism in Europe* // *Post Keynesian Economics Study Group*, 2014. Working Paper 1401, pp. 1–18.
- US Treasury. *Report to Congress on International Economic and Exchange Rate Policies*. US Department of the Treasury Office of International Affairs, 2013. October 30.
- Wagner R. H. Economic Interdependence, Bargaining Power, and Political Influence // *International Organization*, 1988. Vol. 42, no. 3, pp. 461–483.
- Walt S. M. Alliance Formation and the Balance of World Power // *International Security*, 1985. Vol. 9, no. 4, pp. 3–43.
- Wigell M. and Vihma A. Geopolitics Versus Geoeconomics: The Case of Russia’s Geostrategy and Its Effects on the EU // *International Affairs*, 2016. Vol. 92, no. 3, pp. 605–627.
- Worstell T. Now He Tells Us, Architect of the Euro Says It Will Never Work—So Milton Friedman Was Right // *Forbes*, 2016. October 23.
- Zielonka J. Europe as a Global Actor: Empire by Example? // *International Affairs*, 2006. Vol. 84, no. 3, pp. 471–484.

Неосязаемые факторы финансовых кризисов. Часть 1

Гурвич Е.Т.

Гурвич Евсей Томович – руководитель Экономической экспертной группы, старший научный сотрудник НИФИ.

Для цитирования: Гурвич Е.Т. Неосязаемые факторы финансовых кризисов // Современная мировая экономика. Том 1. № 1 (1). Январь–март 2023.

Ключевые слова: финансовый кризис, самосбывающиеся прогнозы, индикаторы неопределенности, кризисное заражение, российская антикризисная политика.

Аннотация

В статье рассматривается роль неосязаемых факторов (негативных ожиданий, дефицита доверия, шоков неопределенности) в развитии финансовых кризисов. Эти факторы могут запускать традиционные кризисные механизмы (такие как формирование кредитных бумов), вступать в игру в условиях слабости фундаментальных показателей или действовать независимо (например, при банковской панике). В первой части данной работы приводится краткий обзор литературы, включающей два направления: развитие второго поколения моделей валютных кризисов и анализ эффектов неосязаемых факторов, опирающийся на новые способы их измерения. В частности, отмечается, что неопределенность экономических условий и экономической политики не только оказывает значительное негативное влияние на производство (в основном за счет снижения инвестиционной активности), но и существенно ослабляет действие стимулирующих фискальных и монетарных мер. Далее обсуждаются альтернативные подходы к оценке доверия экономических агентов к правительству и центральному банку и различных видов неопределенности и динамика таких показателей для России.

Введение

Финансовые кризисы (ФК), первые документальные данные о которых, согласно Reinhart, Rogoff (2008), относятся к XIV веку, продолжают оставаться важнейшей частью мировой экономики. Их негативное воздействие охватывает все стороны экономики: бюджет, инфляцию, производство, банковский сектор, доходы на-

селения и приводит к огромным потерям. Furceri, Zdzienicka (2012) оценивают снижение ВВП в первый год долгового кризиса в 3–5% по отношению к тренду. Близкие результаты получают и Sufi, Taylor (2021): по их расчетам, учитывающим все финансовые кризисы начиная с 1870 г., через три года от начала кризиса ВВП в среднем оказывается на 5% ниже прежней траектории. Важно добавить, что послекризисный спад ВВП носит не временный, а долгосрочный характер: падение выпуска, возникшее непосредственно после кризиса, в дальнейшем сохраняется (образно говоря, «оставляет шрамы»), а в некоторых случаях разрыв по сравнению с прежней траекторией со временем даже увеличивается (Cerra, Saxena 2023, Chen, Mrkaic, Nabar 2019).

Благодаря глобализации, значительно усилившей торговые, финансовые, и информационные связи между странами, в последнее время ФК стали приобретать международный характер. Так, в 2009 году, в ходе «Великой рецессии»¹ среди 85 крупных и средних экономик с долей в мировом ВВП² не менее 0,1%³ почти половина была охвачена спадом (накануне кризиса — в 2007 году — спад был зафиксирован лишь в 1% стран). В целом мировая экономика (при агрегировании по ППС) испытала в 2009 г. спад на 0,1% вместо ожидавшегося роста на 3,9%. Иными словами, глобальный ущерб мировому хозяйству только за данный год можно оценить в 3,4 трлн долл. (эквивалент 4% мирового ВВП), хотя полные потери, с учетом долгосрочных последствий, несопоставимо больше. Еще одна отличительная черта последнего времени состоит в том, что арсенал инструментов противодействия финансовым кризисам последовательно расширяется, а входящие в него меры (такие как поддержание близких к нулевым процентных ставок или «количественное смягчение») из разовых все чаще становятся долгосрочными. В результате антикризисная политика постепенно приобретает хронический характер — введенные в разгар кризиса меры затем сохраняются на долгие годы и нередко готовят почву для последующих кризисов. В итоге доминантой макроэкономической политики большинства ведущих стран мира в XXI веке фактически стало смягчение последствий прошлого либо предотвращение следующего финансового кризиса. Сравнительно новая тенденция состоит также в том, что кризисы приобретают все более комплексный характер: под ударом как правило оказываются сразу все или многие составляющие финансовой системы. Растущие масштабы и разнообразие финансовых кризисов делают актуальной задачу создания «единой теории деловых циклов», охватывающей все виды шоков: реальные, торговые, финансовые и др. (Григорьев, Иващенко 2010). Шаг в этом направлении делают, например, Berger, Richter, Wong (2022).

Понятие ФК принято определять достаточно широко — под этим понимается резкое и неожиданное изменение условий работы финансового сектора (серьезные проблемы в работе банковской системы или долговых рынков, скачки обменного курса и т.д.). Наиболее распространено разделение всех ФК на четыре типа: банковские, кризисы платежного баланса (т.е. разворот притока капитала в страну), валютные и долговые кризисы. Для того чтобы сделать изложение относительно

¹ Международного финансового кризиса 2008-2009 гг.

² При расчете по ППС.

³ В сумме на эти экономики приходится 97% мирового ВВП.

обозримым, мы сосредоточимся в основном на валютных и долговых кризисах, трактуемых максимально широко. Валютным кризисом будем считать резкую девальвацию управляемого курса национальной валюты, изменение под давлением рынка режима курсовой политики, либо вынужденное принятие серьезных, обычно болезненных мер по защите статус-кво (таких как продажа значительных объемов золотовалютных резервов или существенное повышение ставки рефинансирования). Долговой кризис подразумевает любые ситуации, когда правительство и/или значительная часть негосударственного сектора нарушают свои обязательства перед кредиторами (не только формальные, но и неформальные — например, обесценивая реальную стоимость долга за счет инфляции). Отметим, что общие выводы данной работы в полной мере относятся и к другим видам финансовых кризисов. Общее описание различных видов ФК приводится, например, в Claessens, Kose (2013), Sufi, Taylor (2021).

Огромное воздействие кризисов на мировую экономику определило пристальное внимание к причинам их формирования, механизмам распространения, способам предотвращения и смягчения и другим аналогичным вопросам. Долгое время в центре внимания такого анализа находились классические фундаментальные факторы, имеющие конкретное количественное измерение (как размеры государственного долга, внешние дисбалансы и т.п.) и известные всем участникам. Несколько десятилетий назад круг показателей, используемых при изучении кризисов, начал расширяться за счет отдельных «неосязаемых» факторов (НФ). Последние отличаются тем, что существуют только в виде представлений экономических агентов (домашних хозяйств, инвесторов, государственных органов и т.д.) и поэтому не поддаются прямому измерению. При этом каждому участнику, естественно, известны только собственные ожидания и оценки.

Раньше других в экономических исследованиях начали рассматриваться такие НФ, как инфляционные и курсовые ожидания или потребительская уверенность. На начальном этапе неосязаемые факторы по возможности представлялись как функция от фундаментальных показателей. Так, концепция «рациональных ожиданий» сводила ожидания всех участников к лучшему прогнозу, который можно сделать, исходя из имеющейся макроэкономической информации. НФ, вводимые в рассмотрение впоследствии, не сводятся к макроэкономическим индикаторам, они требуют учета различий между ожиданиями разных участников, асимметрии имеющейся у них информации, проблем координации действий агентов, возможной нерациональности их решений и тому подобных факторов. Это привело к значительному расширению арсенала средств изучения кризисов: в него были включены, прежде всего, методы теории игр, а впоследствии также поведенческой и экспериментальной экономики, психологии, и т.д. Включение в анализ неосязаемых факторов — безусловный шаг к более реалистичному описанию кризисных механизмов, поскольку представления об участнике экономики как репрезентативном агенте, руководствующемся рациональными ожиданиями, уже давно признаны достаточно условным отображением реальности.

В последнее время был предложен ряд новых моделей запуска и развития кризисов, более полно учитывающих роль неосязаемых факторов, а также были

построены индикаторы, дающие количественную оценку важнейших НФ. Проведенные на новом материале исследования продемонстрировали, что значение неосязаемых факторов (таких как ожидания экономических агентов) нередко сопоставимо с классическими эффектами; кроме того, они часто тесно взаимосвязаны с последними в рамках звеньев кризисных механизмов. Происходящая переоценка механизмов финансовых кризисов внесла коррективы в методы противодействия им. Так, ЕЦБ выдвигал необходимость сбить негативные самосбывающиеся ожидания как обоснование программы «прямых денежных операций»⁴, т.е. покупки облигаций стран еврозоны на вторичном рынке (Draghi 2012).

Несмотря на то, что в целом в мире НФ заняли видное место в современных теоретических и эмпирических работах по кризисной тематике и уже учитываются при принятии практических решений, в России их роль, как представляется, еще недостаточно осознается экономистами и правительственными ведомствами. Для того чтобы представления о действии неосязаемых факторов нашли свое место в стандартном арсенале антикризисных программ или мер по повышению макроэкономической устойчивости, необходимы как осмысление международного опыта, так и активные действия по измерению НФ и анализу их воздействия на российскую экономику. В настоящей работе делается попытка продвинуться в этих направлениях. Мы покажем также, какой вклад может внести учет неосязаемых факторов в предотвращение новых финансовых кризисов и в смягчение их последствий.

Обзор литературы

В силу огромного числа исследований по рассматриваемой тематике мы отметим лишь отдельные работы, посвященные общим свойствам финансовых кризисов, и ключевые публикации, показывающие роль неосязаемых факторов.

Работы последнего времени позволили уточнить каналы и характер воздействия финансовых кризисов на экономику. В частности, они подтвердили значимость выявленной ранее связи между финансовыми кризисами и предшествующими им кредитными бумагами и/или финансовыми «пузырями»⁵. В период бума скорость прироста выданных кредитов повышается в 2-3 раза по сравнению с обычной, а последующее сокращение кредитования происходит в 10–15 раз быстрее, чем на этапе спада в рамках обычного делового цикла. (Claessens, Kose, Terrones 2010).

Дополнительным свидетельством связи служит то, что «кредитные бумаги» и «пузыри» хорошо предсказывают скорое развитие ФК. Так, после трех лет ускоренного роста кредита и цен активов вероятность финансового кризиса в следующие три года возрастает до 40%, по сравнению с 7% в обычных условиях (Greenwood et al. 2022).

⁴ Была принята в 2012 году для реализации объявленной ЕЦБ задачи «принять любые необходимые меры для защиты евро».

⁵ Под этим имеется в виду в первом случае форсированный (т.е. не объяснимый фундаментальными показателями) рост кредитования нефинансовых компаний или домашних хозяйств, во втором — неоправданный рост цен на определенные финансовые активы (чаще всего акции или недвижимость).

Кризисный механизм запускается после того, как бум сменяется кредитным сжатием. Толчком для такого перехода иногда служит неожиданное событие, меняющее настроения или ожидания экономических агентов, однако, чаще причины носят объективный характер — например, связаны с резким ростом расходов на обслуживание долга (Drehmann, Juselius, Korinek 2018). Кредитное сжатие вызывает далее сокращение инвестиций и резкий спад производства — механизмы данного процесса подробно рассматривает Bernanke (2018).

Приведенные результаты, казалось бы, свидетельствуют о решающей роли фундаментальных факторов в формировании кризисов. Однако на самом деле такой взгляд не учитывает следующий уровень анализа — причины возникновения бумов и пузырей. Большинство авторов считают базовой причиной их формирования доступность «дешевых денег». Так, Dell’Ariccia, Igan, Laeven (2012) на примере кризиса на рынке субстандартных ипотечных кредитов США показывают, как расширение кредитования при низких процентных ставках снизило требования к кредитоспособности заемщиков и таким образом заложило предпосылки для последующего финансового кризиса. Jimenez et al. (2014) на большом массиве данных (содержащем информацию о 23 миллионах кредитов, выданных испанскими банками) подтверждают, что снижение процентных ставок ведет к увеличению принимаемых банками на себя кредитных рисков. Это происходит за счет форсированной выдачи кредитов заемщикам без кредитной истории (или с плохой историей), не имеющим надежного залога и т.п. Дешевые деньги играют ведущую роль и в «надувании пузырей» (Brunnermeier, Rother, Schnabel 2020).

Вместе с тем во многих случаях важный вклад в появление кредитных бумов и пузырей вносят и неосознаваемые факторы. Здесь прежде всего следует отметить регулярное отклонение ожиданий экономических агентов от рациональности из-за часто применяемой экстраполяции в будущее прошлых трендов. Richter, Zimmermann (2019), используя панельные данные по 17 развитым странам за период с 1870-го по 2015 год, показали широкую распространенность «инерционного» формирования ожиданий банками, которые считают хорошие результаты в предыдущем периоде признаком экономического подъема и расширяют кредитование.

Со своей стороны, правительственные прогнозы также систематически завышают прогнозные показатели, причем в значительной степени это объясняется макроэкономическим планированием по принципу «от достигнутого» (Carrière-Swallow, Marzluf 2021). Подобный оптимизм в итоге приводит к избыточному накоплению долга государством, компаниями и домашними хозяйствами и тем самым — к созданию предпосылок для кризиса (Beaudry, Willems 2022).

Международный опыт позволяет согласиться с известным тезисом Reinhart, Rogoff (2008) о том, что экономическим агентам свойствен неоправданный оптимизм не только при прогнозировании, но и при оценке текущей ситуации. Проанализировав историю кризисов за долгий срок, они делают вывод, что для инвесторов типичен синдром «в этот раз все будет иначе»: даже при наличии явных, хорошо известных из прошлого признаков кредитных бумов и пузырей инвесторы раз за разом пренебрегают близкой опасностью.

Другое объяснение кредитных бумов и пузырей ставит в центр анализа мотивацию действий инвесторов, определяемую неосязаемыми факторами. Соответствующие модели описывают, каким образом бумы или пузыри могут возникать в результате различий в информации, которой располагают участники, особенностей их предпочтений и поведения (например, распространенности «стадного поведения», при котором менее опытные участники повторяют действия более опытных), гетерогенности оценок и ожиданий инвесторов. Краткий обзор моделей данного класса в применении к изучению пузырей дают Scherbina, Schlusche (2014), Xiong (2013).

Неосязаемые факторы могут не только сочетаться с фундаментальными в рамках механизмов формирования кризисов, но и играть самостоятельную роль. Примером может служить удостоенная в 2022 году Нобелевской премии модель «банковской паники» (Diamond, Dybvig 1983), показывающая, что кризис платежеспособного банка может быть вызван самосбывающимися негативными ожиданиями вкладчиков. Упрощенно говоря, если достаточно большое число вкладчиков ожидает «набега», они поспешат забрать деньги со счета и возникнет банковский кризис, в противном случае вкладчики продолжают держать средства в банке и кризиса не будет. В итоге результат никак не зависит от фундаментальных характеристик банка (его платежеспособности или ликвидности), а полностью определяется мнением вкладчиков, которые могут вообще не иметь информации об истинном состоянии дел. Впоследствии был предложен ряд более сложных моделей банковской паники (см. обзор в Ennis, Keister 2010).

Наглядной и широко известной иллюстрацией различий между механизмами действия фундаментальных и неосязаемых факторов служат модели валютных кризисов первого и второго поколений. Модели первого поколения (Krugman 1979, Flood, Garber 1984) показывают, каким образом наличие фундаментальных диспропорций (хронического бюджетного дефицита) в сочетании с несостоятельной (т.е. непригодной для проведения в течение длительного времени) макроэкономической политикой неизбежно приводят к кризису в результате спекулятивной атаки.

В 1980-е годы трансграничные потоки капитала на 80% состояли из суверенных займов, соответственно валютные кризисы в основном были связаны с недостатками макроэкономической политики государства, что и описывали модели первого поколения. В результате активной финансовой либерализации 1990-х годов на первый план вышло движение капитала частного сектора. По мере появления новых сложных финансовых инструментов все большее значение стали приобретать вопросы регулирования рынков капитала и усложнялось управление активами и пассивами банков. Финансовые кризисы, прокатившиеся в 1990-е годы от Латинской Америки до Восточной Азии, имели явно другую природу. Анализ их механизмов привел к появлению моделей второго поколения, ставящих в центр внимания проблему координации действий разных сторон. Так, Obstfeld (1986) рассматривает ситуацию, где необходимость в девальвации не возникает до тех пор, пока внешние инвесторы продолжают покупать государственный долг в национальной валюте. Однако если они, опасаясь будущей девальвации, прекращают покупку, центральный банк вынужден снизить обменный курс. Возникновение кризисной ситуации

при этом определяется только ожиданиями инвесторов (от чего бы они не зависели) и никак не связано с фундаментальными показателями. В работе Obstfeld (1996) строится более сложная модель, в которой инвесторы независимо друг от друга принимают решение о спекулятивной валютной атаке, которая оказывается успешной, если в нее включается достаточное число инвесторов, причем требуемое число участников зависит от силы или слабости фундаментальных показателей. Показано, что здесь возможны три ситуации: а) При слабых показателях (значительные дисбалансы, небольшие резервы) неизбежна атака и девальвация, б) При сильных показателях девальвация не происходит, в) В промежуточной зоне (которая может быть достаточно широкой) исход определяется самосбывающимися ожиданиями инвесторов. В такой ситуации может реализоваться любой из вариантов, т.е. кризис оказывается непредсказуемым. Произойдет он или нет, зависит от координации между действиями инвесторов, которая может возникнуть в результате случайного распространения какого-то сигнала (например, о повышении или снижении суверенного кредитного рейтинга) или других непредвиденных событий, либо может не возникнуть вообще.

Аналогичные модели были разработаны для самосбывающихся долговых кризисов. Здесь прежде всего следует отметить работу Calvo (1988). В ней рассматривается ситуация, когда правительство полностью или частично отказывается от своих долговых обязательств, если выгоды такого решения превышают потери (таким образом, дефолт здесь носит стратегический характер). Процентная ставка по займам определяется оценкой инвесторами ожидаемой величины потерь от дефолта. Показывается, что типичным здесь является наличие двух равновесий: «хорошего» (когда инвесторы не ожидают дефолта, не включают его риск в процентную ставку, и он не происходит) и «плохого» (когда инвесторы покупают долг по повышенной ставке, учитывая вероятность дефолта, а правительство проводит частичный дефолт). При одних и тех же фундаментальных показателях может реализоваться как первое, так и второе равновесие — таким образом, дефолт определяется только ожиданиями инвесторов.

Другая важная модель (Cole, Kehoe 2000) исходит из того, что правительство платежеспособно, но не ликвидно, т.е. не может обслуживать долг, если не получает его рефинансирование от инвесторов. Если число инвесторов, готовых купить облигации правительства, недостаточно, то правительство выбирает между дефолтом и другими вариантами — сокращением расходов, повышением налогов или использованием дополнительных резервов. Каждый инвестор независимо формирует ожидания относительно действий остальных инвесторов и правительства и принимает решения в зависимости от этого. Показано, что при достаточно естественных предположениях, как и в последней модели валютного кризиса, существуют три зоны: при сравнительно небольшой зависимости правительства от рефинансирования долга⁶ дефолт исключен, при очень высокой зависимости дефолт неизбежен, а при умеренной зависимости имеется несколько равновесий (т.е. исход определяется самосбывающимися ожиданиями инвесторов).

⁶ Такая ситуация возникает при небольшой величине долга и/или преобладании в его структуре долгосрочных заимствований.

Наконец, существует группа работ, рассматривающих в качестве основного источника кризисов слабости внутри финансовой системы и/или искаженные стимулы ее действий (их условно относят к третьему поколению моделей). В качестве примера можно привести одну из первых публикаций, относящихся к этому поколению, — McKinnon, Pill (1995), где показывается, как финансовая либерализация в сочетании со страхованием банковских депозитов может стимулировать кредитный бум и в конечном счете привести к банковскому и валютному кризису. Как отмечается ниже, такие механизмы играли важную роль в финансовых кризисах 1990-х годов.

Приведенные базовые модели получили развитие во множестве других исследований, значительная часть которых мотивировалась стремлением описать механизмы тяжелого долгового кризиса в еврозоне, возникшем в результате «Великой рецессии». Некоторые из таких моделей рассматриваются ниже.

Другая большая группа «неосязаемых факторов» касается степени предсказуемости экономической ситуации. Более 100 лет назад Найтом (Knight 1921) было введено важное понятие «неопределенности», но лишь сравнительно недавно оно превратилось в активный инструмент экономического анализа. В литературе было давно накоплено большое число исследований, посвященных эффектам экономических рисков. Однако неопределенность принципиально отличается от риска отсутствием информации как о размерах возможных негативных шоков, так и о вероятности их реализации. В такой ситуации избегающий рисков предприниматель откладывает действия, связанные с необратимыми издержками, поэтому берет паузу в проведении капиталовложений, сокращает заказы на сырье и комплектующие, приостанавливает найм работников. В свою очередь домашние хозяйства делают дополнительные сбережения на случай непредвиденных проблем. Еще один важный канал действия неопределенности составляет снижение банковского кредитования. Alessandri, Bottero (2020), проанализировав данные о двух миллионах заявок, полученных итальянскими банками в 2004–2012 гг. от корпоративных заемщиков, показали, что высокая неопределенность одновременно снижает вероятность выделения кредита и увеличивает время до его предоставления. В итоге описанные эффекты влекут за собой реализацию самосбывающихся негативных ожиданий: падают внутренний спрос, потребление, капиталовложения, производство, растет безработица.

К настоящему моменту сложилась концепция неопределенности как неосязаемого фактора, изменяющегося под действием важных и непредсказуемых событий любой природы — экономических, геополитических, природных и т.д. (например, при серьезном военном конфликте, нарушении поставок на мировой рынок нефти, возникновении пандемии и т.п.). Вместе с тем источником неопределенности нередко служит дестабилизация, вызванная началом финансового кризиса. В любом случае рост неопределенности оказывает негативное действие на экономическую активность, хотя механизмы могут быть разными. При внешних источниках неопределенности данный неосязаемый фактор выступает как канал, по которому (наряду с другими) шок воздействует на экономику, если же неопределенность возникает как реакция на зарождение кризиса, то она становится частью общего

кризисного механизма, усиливая его негативные последствия. Несмотря на то, что шоки неопределенности могут выступать как первичные или как вторичные по отношению к другим кризисным факторам, они оказывают дополнительное независимое влияние на экономику, сверх остальных эффектов (Caldara et al 2016).

Эмпирические исследования подтвердили, что повышение неопределенности играет существенную роль в общих негативных последствиях кризисных шоков. Так, в период с 1981-го по 2014 год глобальная финансовая неопределенность объясняла почти пятую часть вариации темпов роста мировой экономики и 1/7 вариации мировой инфляции (Kang, Ratti, Vespignani 2020). В период Великой рецессии на долю фактора неопределенности приходилось более трети потерь экономики США (Bloom 2014). По оценкам Baker et al. (2020), неопределенность, связанная с пандемией, стала причиной примерно половины спада американской экономики в 2020 году. Если говорить о механизмах влияния неопределенности на производство, то наиболее важным каналом является снижение инвестиций, тогда как сокращение потребительского спроса выступает в качестве дополнительного канала (Bloom 2014). К аналогичному выводу приходят и другие исследователи: так, Meinen, Roehе (2017), проанализировав данные по крупнейшим странам Европы за 1996–2015 гг., показали значительное влияние неопределенности на инвестиции в основной капитал.

Особенностью влияния неопределенности на производство служит его нелинейный характер. Если неопределенность близка к обычному уровню, то ее колебания не оказывают заметного воздействия на экономику. Однако в предкризисной или кризисной ситуации, когда неопределенность резко взлетает, влияние на реальный сектор становится по-настоящему сильным (Jackson, Kliesen, Owyang 2018).

Еще один неосязаемый фактор, дополняющий предыдущий, — «неопределенность экономической политики» (НЭП). Под этим понимается неуверенность участников экономики в том, какие решения будут приниматься правительством и центральным банком (например, по поводу размеров бюджетного дефицита или ставки рефинансирования). Источником такой неопределенности служит приверженность властей дискреционным мерам, а также возникновение нестандартных ситуаций, требующих срочных ответных мер (таких как введение экономических санкций, вспышка пандемии и т.п.). Негативные последствия неопределенности экономической политики для инвестиций, производства, рынка труда и финансовых рынков получили убедительное эмпирическое подтверждение в ряде работ. Так, повышение индекса НЭП на одно стандартное отклонение при прочих равных повышает вероятность рецессии на 14%, а вероятность ее завершения снижается на 27%. Иными словами, НЭП одновременно увеличивает вероятность начала финансового кризиса и его длительность (Nguyen 2022).

Для углубленного анализа корней экономической неопределенности нередко рассматривают различные ее источники, такие как политическая (Leblang, Satyanath 2008) или геополитическая неопределенность (Caldara, Iacoviello 2022). Федорова, Мусиенко, Федоров (2019) построили индикатор политической неопределенности для России, индекс геополитической неопределенности для нашей страны регулярно рассчитывается по общей методике (результаты рассматриваются ниже). Изучаются также составляющие НЭУ и НЭП: например, финансовая

неопределенность (т.е. неопределенность финансовых условий в стране), неопределенность монетарной или фискальной политики и т.д. Как правило, частные виды неопределенности также демонстрируют негативное влияние на экономическую активность. Так, Husted, Rogers, Sun (2020) показывают, что неопределенность монетарной политики, измеренная с помощью предложенного ими индикатора, повышает стоимость банковских кредитов и снижает экономическую активность. При этом величина таких эффектов сопоставима с действием обычных мер экономической политики.

Для России, очевидно, важную роль играет неопределенность цен на нефть (НЦН). Анализ демонстрирует, что этот показатель имеет значимые двусторонние связи с неопределенностью в отдельных странах. Так, индекс НЭП в крупнейших странах прямо влияет на НЦН (Bahmani-Oskooee, Harvey, Niroomand 2018). При этом шоки НЭП в США, Европе, России и Китае оказывают краткосрочное действие на НЦН, тогда как рост НЭП в Китае имеет долгосрочное влияние на НЦН (что логично, поскольку мировой спрос на нефть в последние десятилетия в основном определялся динамикой ее потребления в Китае). В то же время рост НЦН негативно сказывается на объеме промышленного производства стран-нефтеэкспортеров, а для формирующихся рынков (таких, как Россия или Мексика) и на обменном курсе национальной валюты (Smiech et al. 2021).

Индикаторы неосязаемых факторов развития финансовых кризисов

Рассмотрим способы измерения нескольких важнейших неосязаемых показателей, играющих важную роль в механизмах финансовых кризисов.

Уровень доверия (credibility)

Доверие к монетарной либо фискальной политике подразумевает уверенность экономических агентов в том, что ЦБ или правительство готовы следовать объявленной ими политике и достигать поставленных ориентиров даже ценой трудных и непопулярных мер. Это подразумевает сочетание высокого качества макроэкономической политики с наличием сильной политической воли для достижения поставленных целей. Для краткости ограничимся рассмотрением доверия к фискальной политике.

Какие преимущества дает поддержание высокого уровня доверия? Такой уровень снижает риски инвесторов и тем самым делает дешевле проводимые правительством заимствования. Далее, повышается свобода маневра правительства в кризисных ситуациях: оно может расходовать значительные средства на антикризисные меры, не теряя доступа к рынкам капитала, поскольку инвесторы сохраняют уверенность в том, что впоследствии правительство восстановит безопасные уровни бюджетного дефицита и государственного долга. В частности, высокое доверие блокирует последствия многих негативных шоков, включая повышение уровня неопределенности. Налоги, расходы и заимствования правительства явля-

ются наиболее важным источником неопределенности экономической политики, поэтому максимальная предсказуемость решений в этой сфере особенно важна. В противном случае возникает опасность того, что даже сравнительно небольшие негативные шоки будут вызывать сокращение агрегированного спроса, рост процентных ставок и спад производства.

Среди различных подходов к измерению доверия к фискальной политике наиболее убедительными представляются индикаторы, предложенные End, Hong (2022). Они исходят из того, что высокое доверие должно проявляться в близости независимых прогнозов и ожиданий к объявленным правительством параметрам бюджетной политики. В качестве ключевого показателя в данной работе используется бюджетный баланс на следующий год (выраженный в процентах ВВП). Целевым параметром правительства считается величина дефицита (или профицита), утвержденная законом о бюджете, ожидания же агентов характеризуются прогнозами организации Consensus Economics, ежемесячно собирающей прогнозы от более 700 независимых источников.

Для каждой страны были рассмотрены три дополняющих друг друга индикатора: А) Среднее (за весь период прогнозирования показателей данной страны экспертами Consensus Economics) отклонение независимых прогнозов бюджетного баланса от официальных показателей, В) Среднее абсолютное отклонение этих же прогнозов, С) Дисперсия прогнозов, из разных источников. Индикатор А показывает, содержат ли официальные бюджетные прогнозы по мнению внешних экспертов систематическое искажение (например, избыточный оптимизм). Индикатор В характеризует точность официальных бюджетных показателей с точки зрения экспертов. Наконец, индикатор С характеризует однородность ожиданий экономических агентов (предполагается, что это должно служить одним из следствий доверия к фискальной политике правительства).

Символично, что в выборке из 41 страны⁷, которую рассматривают End, Hong (2022), наибольшее «оптимистическое искажение» официальных прогнозов, как и наибольшее их абсолютное отклонение от независимых, характерно для стран, максимально пострадавших в ходе двух последних международных финансовых кризисов (Великой рецессии и пандемии): Ирландии, Греции, Индии, Испании и Португалии. Воспринимаются как наиболее точные бюджетные прогнозы правительств Швейцарии, Чехии и Нидерландов.

Анализ с использованием построенных индикаторов подтвердил предположения о том, что доверие значимо снижает стоимость заимствований и повышает кредитный рейтинг страны. В число факторов, способствующих повышению доверия, согласно End, Hong (2022), входят наличие базовых бюджетных правил, независимый мониторинг их соблюдения и многолетнее бюджетное планирование. Все эти факторы призваны сделать предсказуемыми параметры исполнения бюджета, среди которых самым важным для инвесторов служит бюджетный дефицит. Соответственно промежуточным результатом отмеченных институтов должна стать прежде всего точность предсказания бюджетного дефицита.

⁷ Выборка включает в основном развитые страны, формирующиеся рынки представлены Аргентиной, Индией, Мексикой и несколькими менее крупными странами.

Страны-нефтеэкспортеры не могут эффективно контролировать и предвидеть свои нефтегазовые доходы; кроме того, разумной политикой для них является сглаживание использования таких доходов. В силу этого для России и других нефтеэкспортирующих стран завоевание доверия требует как можно более точного выполнения объявленных планов по размерам ненефтегазового дефицита. Такое сравнение отличается от рассмотренного выше, но служит важной предпосылкой доверия к правительству.

На рисунке 1 приведена динамика двух характеристик ненефтегазового дефицита федерального бюджета России: предусмотренного законом на соответствующий год значения (без учета последующих поправок к закону) и фактического значения. Как и для рассмотренных ранее индикаторов доверия, здесь можно выделить разные характеристики проводимой бюджетной политики: а) осторожность (средняя разность между фактом и планом), б) точность (среднее абсолютное отклонение факта от плана). Как видно из графика, на протяжении большей части рассматриваемого периода бюджетная политика правительства была осторожной (запланированная величина дефицита очень редко превышалась) и достаточно точной. Однако в 2009–2011 гг. и в 2020–2022 гг. оба показателя значительно ухудшались. Расчетные значения рассматриваемых показателей для разных периодов приведены в таблице 1 (показатель «осторожности» положителен, когда фактический дефицит оказывается меньше, чем запланированный). Обратим внимание, что после увеличения в 2009 г. разрыва между планом и фактом и значительного превышения плановой величины ненефтегазового дефицита правительство достаточно быстро восстановило прежнее соотношение между ними. В настоящее время актуальна та же задача.

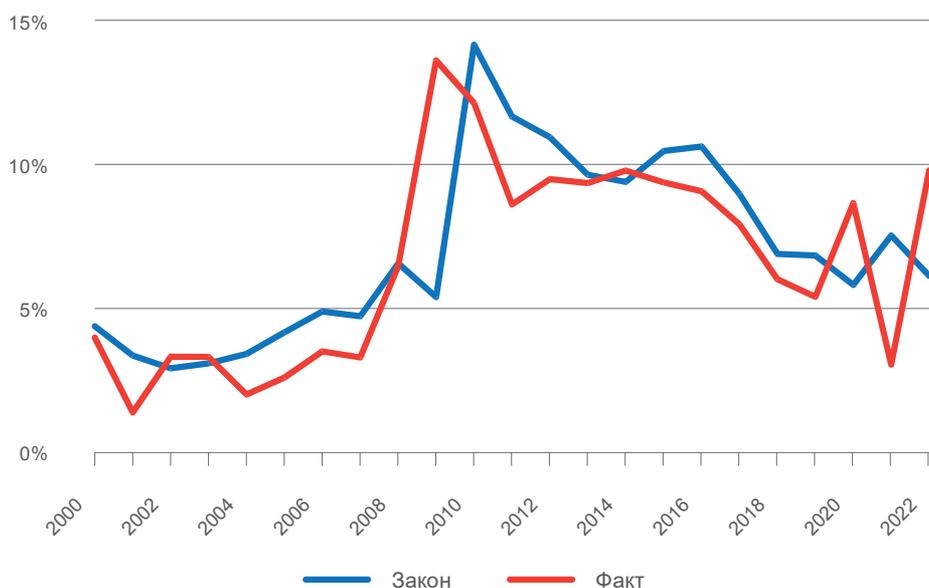


Рисунок 1. Ненефтегазовый дефицит федерального бюджета (план/факт)

Источник: расчеты автора, данные Федерального казначейства

Таблица 1. Разрыв между планируемым и фактическим нефтегазовым дефицитом федерального бюджета (% ВВП)

<i>Средние по периодам</i>	2000-2008	2009-2011	2012-2019	2020-2022
Осторожность планирования	0.9%	-1.1%	0.9%	-0.7%
Точность планирования	1.0%	4.5%	1.0%	3.7%

Источник: расчеты автора по данным Федерального казначейства

Неопределенность экономических условий (НЭУ)

К настоящему моменту накоплен достаточно широкий набор индикаторов неопределенности, различающихся своим объектом (мировая экономика, группа стран, отдельная страна, регионы страны – хотя последний вариант рассматривается достаточно редко) и подходом к измерению⁸. Эти подходы можно разделить на несколько групп:

На основе рыночных показателей

Такие индикаторы обычно строятся по данным о волатильности ожидаемых цен акций либо облигаций. Наибольшую известность приобрел предложенный Bloom (2009) метод, предполагающий использование показателя VIX волатильности опционов на биржевые индексы. Этот же автор теоретически и эмпирически показал, что рост измеренной таким образом неопределенности ведет к сокращению инвестиций и спроса на рабочую силу.

На основе эконометрических структурных моделей

Индикаторы данного типа исходят из того, что неопределенность характеризуется отклонениями фактических значений основных макроэкономических показателей от прогнозов квалифицированных экспертов, т.е. степенью непредсказуемости. Соответственно искомый индикатор строится как средневзвешенная величина условной волатильности широкого набора макроэкономических показателей. Наиболее известную работу, реализующую данный подход, опубликовали Jurado, Ludvigson, Ng (2015). Индикатор неопределенности такого типа для России построил Прилепский (2022).

На основе содержания СМИ

Неопределенность оценивается по частоте упоминания в ведущих изданиях страны, связанных с экономическими событиями и прогнозами слов или словосочетаний. Пример данного подхода представляет работа Alexopoulos, Cohen (2015), который предложил измерять неопределенность экономических условий числом материалов в ведущей газете США New York Times, содержащих сочетание слова «экономика» или «экономический» со словом «неопределенность» или «неопределенный».

⁸ Обзор разных способов построения и использования индикаторов неопределенности дают David, Veronesi, 2022.

На основе опросов экономистов или менеджеров или анализа их прогнозов

Неопределенность выводится из анализа макроэкономических прогнозов экспертов либо ожиданий менеджеров относительно спроса на продукцию их компаний, выпуска этих компаний и т.д. При этом оценка неопределенности может определяться как содержанием ответов (как, например, в Altig et al 2022), так и степенью расхождения между ними (Claveria 2020). Например, анализ за длительный период прогнозов промышленного производства США панелью экспертов ФРС США показал, что в периоды рецессии среднее квадратическое отклонение их прогнозов повышалась в среднем на 64%. Родственный данному подходу состоит в оценке уверенности экспертов в своих прогнозах. Так, отделение ФРС в Филадельфии с 1992 г. просило экономистов указывать распределение вероятностей различных вариантов предполагаемых темпов роста. Анализ показал, что с началом рецессии повышались как степень расхождения между прогнозами разных специалистов, так и разброс ожиданий отдельных экспертов (т.е. их неуверенность) (Bloom 2014).

Несмотря на то, что приведенные подходы дают далеко не идентичные оценки, построенные разными способами оценки неопределенности имеют некоторые общие свойства, в частности, все они демонстрируют отрицательную связь с экономической активностью и резко растут в периоды рецессии. Вместе с тем, анализ работ, в которых прямо или косвенно сравниваются различные индикаторы неопределенности, позволяет сделать вывод, что лучшим способом ее описания служит показатель макроэкономической неопределенности, разработанный Jurado et al. (2015). В частности, этот показатель в наибольшей степени можно считать экзогенным, т.е. при его использовании не возникают сомнения в направлении причинно-следственных отношений внутри наблюдаемых взаимосвязей (Meinen, Roehе 2017).

Неопределенность экономической политики (НЭП)

Наряду с общей неопределенностью экономической политики разработан широкий набор индикаторов, описывающих неопределенность монетарной, бюджетной, торговой, регуляторной и других составляющих политики. Методы, используемые для построения таких индикаторов можно отнести к тем же типам, что и перечисленные выше способы оценки экономической неопределенности. Так, Bauer (2012) предложил способ оценки неопределенности монетарной политики по волатильности ожиданий будущей ставки рефинансирования, Husted, Rogers, Sun (2020) строят этот же показатель на основе анализа текстовых сообщений.

Beckmann, Czudai (2021) измеряют неопределенность фискальной политики на основе разброса между профессиональными прогнозами, тогда как Anzuini, Rossi, Tommasino (2020) оценивают структурные модели, описывающие волатильность реакции бюджетной политики на изменение размеров госдолга (т.е. коэффициентов зависимости первичного бюджетного баланса на изменение долга). Основные индикаторы для измерения неопределенности торговой политики рассматривают, например, Handley, Limao (2022).

Если говорить о неопределенности экономической политики в целом, наиболее авторитетным индикатором для нее является индикатор EPU на основе анализа со-

держания СМИ, разработанный Baker, Bloom, Davis (2016). Этот индикатор основан на подсчете статей в 10 ведущих изданиях США, содержащих сочетание трех категорий терминов: а) «экономика/экономический», б) «неопределенный/неопределенность», в) «Конгресс/Белый дом/ФРС/дефицит/законодательство/регулирование». Этот подход позже был распространен на широкий круг стран.

С практической точки зрения наиболее просты процедуры оценки неопределенности с помощью текстового анализа. Правда, использование такого подхода в странах, где СМИ в значительной степени контролируются государством, вызывает вопросы. Такой контроль может накладывать ограничения и искажения на содержание публикаций – а значит и на измерение неопределенности. При этом многие крупнейшие экономики мира занимают низкие места в мировом рейтинге свободы прессы; например, в 2022 году такие страны, как Китай, Индия, Турция и Россия попали в нижний квинтиль данного рейтинга⁹.

В настоящее время в свободном доступе имеются оперативно обновляемые ряды индексов глобальной экономической неопределенности (WUI) и неопределенности экономической политики (EPU). Первый из этих показателей рассчитывается аналитическим подразделением медиакомпании Economist Group на основе анализа текстов выпускаемых ей докладов, посвященных соответствующей стране по методике, предложенной Ahir, Bloom, Furceri (2022). WUI публикуются для 143 стран на ежеквартальной основе за период, начиная с 1950 года¹⁰. Средневзвешенные по объемам ВВП значения индексов для всех стран выборки образуют общемировой индикатор неопределенности. Кроме того, для 71 страны (включая Россию) по той же методике определяются ежемесячные значения индексов неопределенности (для периода, начиная с 2008 года). Показатели EPU ежемесячно рассчитываются командой исследователей Economic Policy Uncertainty для 24 крупнейших экономик, включая Россию, а также для мира в целом (как взвешенное среднее)¹¹. Почти для всех стран выборки ряды начинаются с 1997 года или раньше. На этом же веб-сайте представлен широкий набор других материалов по неопределенности. Среди них можно отметить ежемесячно обновляемые ряды индексов геополитической неопределенности и набор индексов неопределенности различных видов политики для США (монетарной, налоговой, торговой, финансового регулирования и др.).

На рисунках 2 и 3 приведены индексы экономической неопределенности (WUI) и неопределенности экономической политики (EPU) соответственно для мира и России. Их динамику достаточно легко привязать к глобальным событиям. Наибольшие значения индекса WUI относятся к двум близким периодам: 2019 году (торговый конфликт между США и Китаем, а также Brexit) и 2020 году (начало пандемии). Следующие пики данного показателя относятся к 2016 году (результаты референдума о выходе из ЕС в Великобритании), 2022 году (начало военных действий в Украине) и 2017 году (вступление в должность президента США Дональда Трампа). Показатель EPU имеет в целом аналогичную динамику, хотя заметно отличается в отдельные периоды. Максимальные значения этого индикатора фик-

⁹ <https://rsf.org/en/index>

¹⁰ <https://worlduncertaintyindex.com/>

¹¹ <https://www.policyuncertainty.com/>

сируются в 2020 году (пандемия), 2022 году (военная операция в Украине), 2019 году (торговая война США–Китай и Brexit) и начале 2017 года (начало президентского срока Д. Трампа). Вызывает удивление тот факт, что в период «Великой рецессии» (2008–2010) повышение показателя EPU значительно уступает рекордным скачкам, а WUI почти не реагирует на этот кризис.

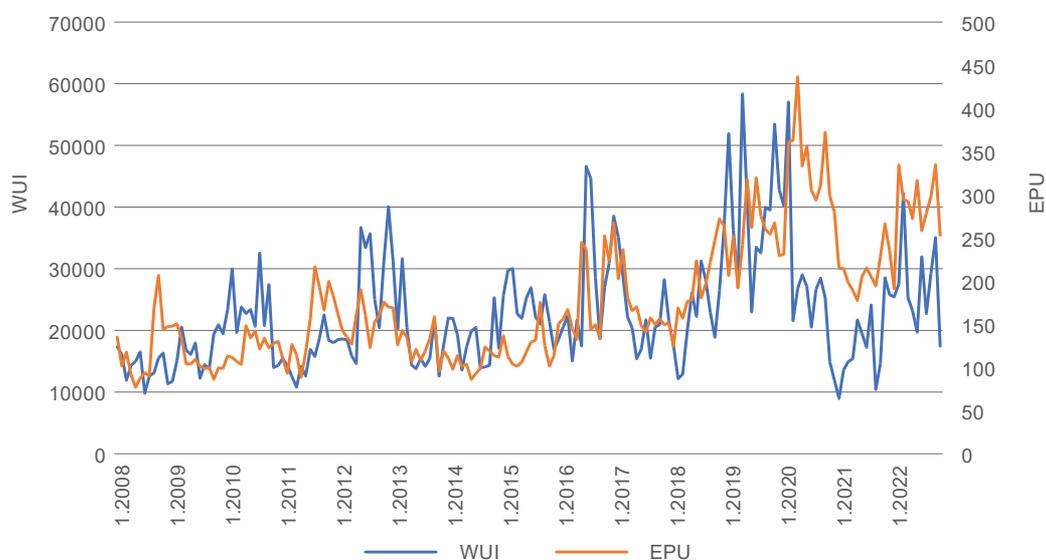


Рисунок 2. Индикаторы неопределенности мировой экономики

Источник: расчеты автора по данным Ahir, Bloom, Furceri (2022)

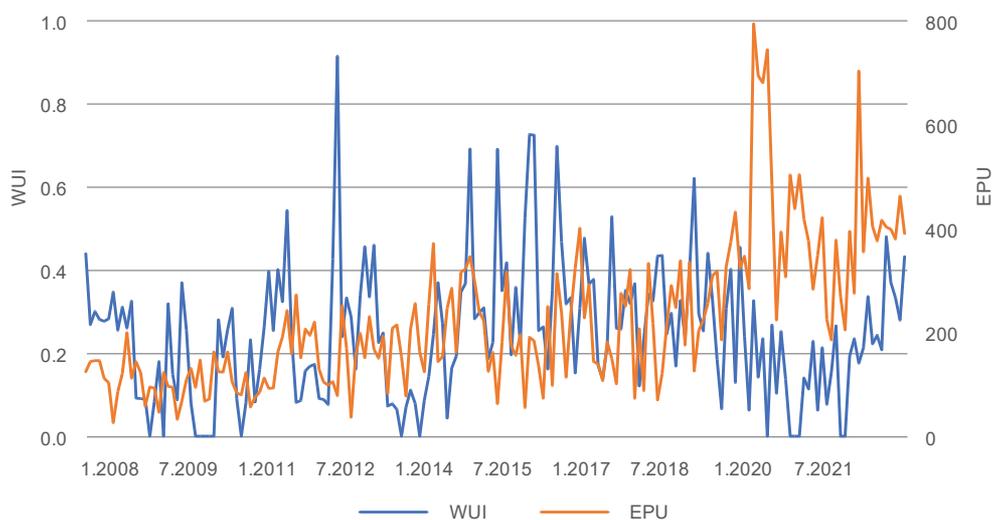


Рисунок 3. Индикаторы неопределенности для России

Источник: расчеты автора по данным Baker, Bloom and Davis (2016)

Как видно на рисунке 3, для России различия между двумя рассматриваемыми индикаторами существенно больше, чем для мировой экономики. Рекордный взлет индекса WUI, зафиксированный в середине 2012 года, совпадает с высшей точкой европейского кризиса суверенного долга, существенно повлиявшего и на общемировой показатель WUI, а самые высокие значения EPU ожидаемо приходятся на период пандемии и военной операции в Украине. Однако другие перепады этих индексов не всегда поддаются интерпретации; кроме того, вновь удивляет сравнительно слабая реакция EPU на «Великую рецессию» и почти полное отсутствие реакции на нее со стороны индекса WUI.

Значительно больше соответствует интуиции динамика неопределенности экономических условий, построенная Прилепским (2022). Этот индикатор имеет два резких взлета: в конце 2008 — начале 2009 года («Великая рецессия») и в конце 2014 года, когда падение цен на нефть и переход к плавающему обменному курсу привели к резкому повышению курса иностранных валют. Это еще раз подтверждает преимущества подхода Jurado (2015), который уступает более популярным индикаторам, основанным на анализе текстов новостей, только сложностью своей актуализации. Именно по этой причине индикаторы НЭУ и НЭП широко используются в исследованиях как мера неопределенности условий и политики.

Таблица 2. Средние значения индекса геополитической неопределенности по периодам

Период	Июль 2003 — январь 2014	Фев. 2014 — авг. 2014	Окт. 2014 — окт. 2021	Нояб. 2021 — фев. 2023	Всего за январь 2000 — фев. 2023
Среднее значение ИГН	0.5	1.5	0.9	3.3	0.8

Источник: расчеты автора по данным Caldara, Iacoviello (2022)

Кратко остановимся еще на одном упоминавшемся выше показателе — индексе геополитической неопределенности (ИГН). Он ежемесячно измеряется для 43 стран (включая Россию), основываясь на частоте использования слов, относящихся к военным угрозам, террористическим угрозам или актам, наращиванию вооружений, началу или эскалации военных действий и т.п.¹², результаты размещаются на сайте <https://www.matteoiacoviello.com/gpr.htm>. Представленная на рис. 4 динамика ИГН для России имеет три небольших и один очень сильный всплеск. Первые два (короткие, по несколько месяцев) начались соответственно в сентябре 2001 года и сентябре 2002-го и, по всей вероятности, отражали общемировое геополитическое напряжение, возникшее в первом случае после терактов против «башен-близнецов» в Нью-Йорке, а во втором — в связи с вторжением США в Ирак. Следующая волна, в ходе которой ИГН повысился втрое по сравнению со спокойным периодом 2003–2013 гг., была явно связана с присоединением Россией Крыма. Наконец, четвертая волна возникла после начала военной операции в Украине, в ее ходе ИГН вырос почти в 7 раз выше спокойного уровня. Средние для разных периодов значения ИГН представлены в таблице 2.

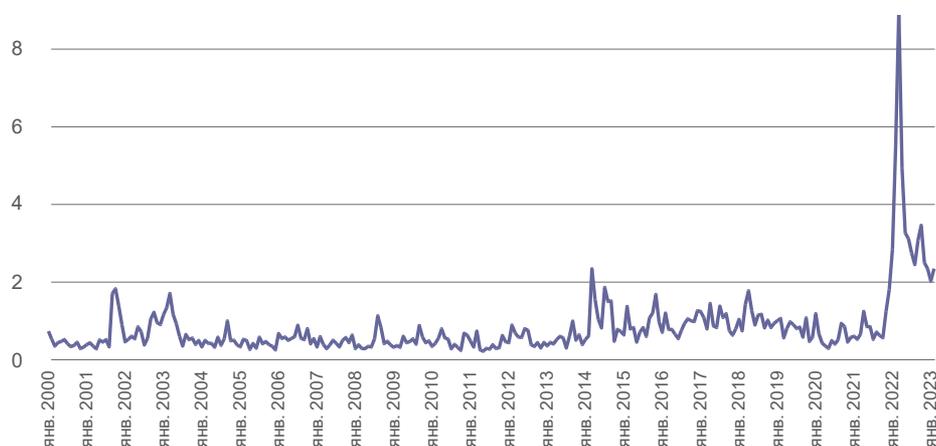


Рисунок 4. Индекс геополитической неопределенности для России

Продолжение статьи читайте в следующем номере журнала «Современная мировая экономика».

Библиография

Григорьев Л., Иващенко А. Теория цикла под ударом кризиса // Вопросы экономики. 2010. № 10. С 31–55.

Гурвич Е.Т., Андрияков А.Д. Механизмы российского финансового кризиса // Экономика и математические методы. 2006. Том 42. № 2.

Гурвич Е., Прилепский И. Чем определялась глубина спада в кризисный период? // Журнал Новой экономической ассоциации. 2010. №8. С 55-79.

Гурвич Е.Т. Эволюция российской макроэкономической политики в трех кризисах // Журнал Новой экономической ассоциации. 2016. №1. С. 174-181.

Обзор экономической политики России за 1997 год / Григорьев Л.М. (ред.). Бюро экономического анализа, 1998.

Прилепский И. В. Построение индикаторов макроэкономической неопределенности для России // Вопросы экономики. 2022. №9. С. 34–52.

Федорова Е., Мусиенко С., Федоров Ф. Индекс политической неопределенности для российской экономики: текстовый анализ // Экономическая наука современной России. 2019. № 2. С. 52–64. Режим доступа: [https:// doi.org/10.33293/1609-1442-2019-2\(85\)-52-64](https://doi.org/10.33293/1609-1442-2019-2(85)-52-64).

Aastveit K., Natvik G., Sola S. Economic uncertainty and the influence of monetary policy // Journal of International Money and Finance. 2017. Vol. 76. P. 50-67.

Ahir H., Bloom N., Furceri D. The World Uncertainty Index. NBER Working Paper 29763. 2012.

Akinci O., Kalemli-Özcan S., Queralto A. Uncertainty Shocks, Capital Flows, and International Risk Spillovers. NBER Working Paper. 2022. No w30026.

Alessandri P., Bottero M. Bank lending in uncertain times // European Economic Review. 2020. Vol. 128. Issue C.

Alexopoulos M., Cohen J. The power of print: Uncertainty shocks, markets, and the economy // *International Review of Economics and Finance*. 2015. 40. P. 8–28.

Allen M., Rosenberg C., Keller C. et al. A Balance Sheet Approach to Financial Crisis. IMF Working Paper. 2002. No 02/210.

Altig D., Barrero J., Bloom N. et al. Surveying business uncertainty // *Journal of Econometrics*. 2022. Vol. 231. Issue 1. P. 282-303.

Anzuini A., Rossi L., Tommasino P. Fiscal policy uncertainty and the business cycle: Time series evidence from Italy // *Journal of Macroeconomics*. 2020. Vol. 65, 103238.

Ayres J., Navarro G., Nicolini J., Teles P. Sovereign default: The role of expectations // *Journal of Economic Theory*. 2018. Vol. 175. P. 803-812.

Bahmani-Oskooee M., Harvey H., Niroomand F. On the Impact of Policy Uncertainty on Oil Prices: An Asymmetry Analysis // *IJFS*. 2018. Vol. 6. Issue 1.

Baker S., Bloom N., Davis S. Measuring Economic Policy Uncertainty // *The Quarterly Journal of Economics*. 2016. 131(4). Pp 1593-1636.

Baker S., Bloom N., Davis D., Terry S. COVID-Induced Economic Uncertainty. NBER Working Papers 26983. 2020.

Bauer M. Monetary Policy and Interest Rate Uncertainty. Federal Reserve Board San Francisco Economic Letter. 2012. 2012-38.

Beaudry P., Willems T. On the Macroeconomic Consequences of Over-Optimism // *American Economic Journal: Macroeconomics*. 2022. Vol. 14. No 1. Jan. Pp 38-59.

Beckmann J., Czudaj R. Fiscal policy uncertainty and its effects on the real // *Oxford Economic Papers*. 2021. Vol. 73. Issue 4. Pp. 1516–1535.

Belke A., Goemans P. Uncertainty and nonlinear macroeconomic effects of fiscal policy in the US: a SEIVAR-based analysis // *Journal of Economic Studies*. 2022. Vol. 49 (4). P. 623-646.

Berger T., Richter J., Wong B. A unified approach for jointly estimating the business and financial cycle, and the role of financial factors // *Journal of Economic Dynamics and Control*. 2022. Vol. 136. March.

Bernanke B. The real effects of disrupted credit: evidence from the global financial crisis // *Brookings Papers on Economic Activity*. 2018. No 2. Pp 251–342.

Bhattarai S., Chatterjee A., Park W. Global spillover effects of us uncertainty // *Journal of Monetary Economics*. 2020. No 114. Pp 71–89.

Bloom N. The Impact of Uncertainty Shocks // *Econometrica*. 2009. No 77. Pp 623–689.

Bloom N. Fluctuations in Uncertainty // *Journal of Economic Perspectives*. 2014. Vol. 28. No 2. Pp 153–176.

Brunnermeier M., Rother S., Schnabel I. Asset Price Bubbles and Systemic Risk // *Review of Financial Studies*. 2020. Vol. 33. Issue 9. Pp 4272–4317.

Caldara D., Fuentes-Albero C., Gilchrist S., Zakrajšek S. The macroeconomic impact of financial and uncertainty shocks // *European Economic Review*. 2016. Vol. 88. Pp 185-207.

Caldara D., Iacoviello M., Molligo P. et al. The economic effects of trade policy uncertainty // *Journal of Monetary Economics*. 2020. Vol. 109. Pp 38-59.

- Caldara D., Iacoviello M. Measuring Geopolitical Risk // *American Economic Review*. 2022. Vol. 112. No 4. Pp 1194-1225.
- Calvo G. Servicing the Public Debt: The Role of Expectations // *American Economic Review*. 1988. Vol 78. No 4. Pp 647–661.
- Carrière-Swallow Y., Marzluft J. Macrofinancial Causes of Optimism in Growth Forecasts. 2021. IMF Working Paper WP/21/275.
- Castelnuovo E., Pellegrino G. Uncertainty-dependent effects of monetary policy shocks: A new-Keynesian interpretation // *Journal of Economic Dynamics and Control*. 2018. Vol. 93, 277-296.
- Cerra V., Fatas A., Saxena S. Hysteresis and Business Cycles // *Journal of Economic Literature*. 2023. Vol. 61. No 1. Pp 181-225.
- Chen W., Mrkaic M., Nabar M. The Global Economic Recovery 10 Years After the 2008 Financial Crisis. IMF Working Papers WP/19/83. 2019.
- Claessens S., Kose M., Terrones M. The Global Financial Crisis: How Similar? How Different? How Costly? // *Journal of Asian Economics*. 2010. Vol. 21. No 3. Pp 247-264.
- Claessens S., Kose A. Financial Crises: Explanations, Types, and Implications. IMF Working Papers WP/13/28. 2013.
- Claveria O. Measuring and assessing economic uncertainty. IREA Working Papers 202011. University of Barcelona, 2020.
- Cole H., Kehoe T. Self-Fulfilling Debt Crises // *Review of Economic Studies*. 2000. Vol. 67. Issue 1. Pp 91-116.
- Conesa J., Kehoe T. Gambling for redemption and self-fulfilling debt crises // *Economic Theory*. 2017. Vol. 64. No (4). Pp 707-740.
- Corsetti G., Maeng S. Debt crises, fast and slow. Robert Schuman Centre for Advanced Studies, Research Paper No. 2023/15. 2023.
- Cuaresma J., Slacik T. Determinants of Currency Crises: A Conflict of Generations? // *Focus on European Economic Integration*. 2008. Issue 1. Pp 126-141.
- David A., Veronesi P. A Survey of Alternative Measures of Macroeconomic Uncertainty: Which Measures Forecast Real Variables and Explain Fluctuations in Asset Volatilities Better? // *Annual Review of Financial Economics*. 2022. Vol. 14. Issue 1. Pp 439-463.
- Dell’Ariccia G., Igan D., Laeven L. Credit Booms and Lending Standards: Evidence from the Subprime Mortgage Market // *Journal of Money, Credit and Banking*. 2012. Vol. 44. No 2-3. Pp 367-384.
- Diamond D. W., Dybvig P. H. Bank runs, deposit insurance, and liquidity // *Journal of Political Economy*. 1983. Vol. 91. No 3.
- Draghi M. Introductory statement to the press conference, Frankfurt, 6 September 2012. Режим доступа: www.ecb.europa.eu/press/pressconf/2012/html/is120906.en.html.
- Drehmann M., Juselius M., Korinek A. Going with the flows: New borrowing, debt service and the transmission of credit booms. NBER Working Paper 24549. 2018.
- End N., Hong G. Trust What You Hear: Policy Communication, Expectations, and Fiscal Credibility. IMF Working Paper No. 2022/036. 2022.
- Ennis H., Keister T. On the Fundamental Reasons for Bank Fragility // *Economic Quarterly*. 2010. Vol. 96. No 1. Pp 33–58.

- Flood R., Garber P. Collapsing Exchange-Rate Regimes: Some Linear Examples // *Journal of International Economics*. 1984. Vol. 17. Pp 1-13.
- Furceri D., Zdzienicka A. How Costly Are Debt Crises? // *Journal of International Money and Finance*. 2012. Vol. 31. No 4. Pp 726–742.
- Gilchrist S., Zakrajsek E. Credit Spreads and Business Cycle Fluctuations // *American Economic Review*. 2012. No 102. Pp 1692–1720.
- Greasley D., Madsen J. Investment and Uncertainty: Precipitating the Great Depression in the United States // *Economica*. 2006. Vol. 73. No 291. Pp 393-412.
- Greenwood R., Hanson S., Shleifer A., Sorensen J. Predictable Financial Crises // *The Journal of Finance*. 2022. Vol. 77. Issue 2. Pp 863-921.
- Gumus I. Fiscal Uncertainty and Currency Crises // *Review of Development Economics*. 2016. Vol. 20. Issue 3. Pp 637-650.
- Handley K., Limao N. Trade Policy Uncertainty // *Annual Review of Economics*. 2022. Vol. 14. Pp 363-395.
- Husted L., Rogers J., Sun B. Monetary policy uncertainty // *Journal of Monetary Economics*. 2020. Vol. 115. Pp 20-36.
- Jackson L., Kevin L. Owyang M. The Nonlinear Effects of Uncertainty Shocks. Working Papers 2018-035. Federal Reserve Bank of St. Louis, 2018.
- Jeanne O. Are currency crises self-fulfilling? A test // *Journal of International Economics*. 1997. Vol. 43. No 3-4. Pp 263-286.
- Jerow S., Wolff J. Fiscal policy and uncertainty // *Journal of Economic Dynamics and Control*. 2022. Vol. 145. 104559.
- Jimenez G., Ongena S., Peydró J.-L., Saurina J. Hazardous times for monetary policy: What do twenty-three million bank loans say about the effects of monetary policy on credit risk-taking? // *Econometrica*. 2014. No 82. Pp 463–505.
- Jurado K., Ludvigson S., Ng S. Measuring Uncertainty // *American Economic Review*. 2015. No 105. Pp 1177-1216.
- Kang W., Ratti R., Vespignani J. Impact of global uncertainty on the global economy and large developed and developing economies // *Applied Economics*. 2020. Vol. 52. Issue 22.
- Knight F. Risk, Uncertainty, and Profit. New York: Houghton Mifflin, 1921.
- Krugman P. A Model of Balance-of-Payments Crises // *Journal of Money, Credit and Banking*. 1979. Vol. 11. No 3. Pp 311-25.
- Leblang D., Satyanath S. Politically generated uncertainty and currency crises: Theory, tests, and forecasts // *Journal of International Money and Finance*. 2008. Vol. 27. No 3. Pp 480-497.
- Londono J., Ma S., Wilson B. The Global Transmission of Real Economic Uncertainty. International Finance Discussion Papers 1317. Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System, 2021.
- Lorenzoni G., Werning I. Slow Moving Debt Crises // *American Economic Review*. 2019. Vol. 109. No 9.
- McKinnon R., Pill H. Credible liberalizations and international capital flows: the 'overborrowing syndrome' // *Financial Deregulation and Integration in East Asia* / Ito T., Krueger A.O. (eds.). Chicago: University of Chicago Press, 1995.

- Masson P., Agenor P.-R. The Mexican Peso Crisis: Overview and Analysis of Credibility Factors. IMF Working Paper No. 1996/006. 1996.
- Mathy G. How much did uncertainty shocks matter in the Great Depression? // *Cliometrica. Journal of Historical Economics and Econometric History*, 2020. Vol. 14. Issue 2. Pp 283-323.
- Meinen P., Roehe O. On measuring uncertainty and its impact on investment: Cross-country evidence from the euro area // *European Economic Review*. 2017. Vol. 92. Pp 161-179.
- Miyao R. Economic Fundamentals or Financial Panic? An Empirical Study on the Origins of the Asian Crisis. Discussion Paper Series 151. Research Institute for Economics & Business Administration, Kobe University. 2004.
- Moramarco G. Measuring Global Macroeconomic Uncertainty and Cross-Country Uncertainty Spillovers // *Econometrics*. 2023. Vol. 11. No 2.
- Nguyen T. Economic policy uncertainty: The probability and duration of economic recessions in major European Union countries // *Research in International Business and Finance*. 2022. Vol. 62. Issue C.
- Obstfeld M. Rational and self-fulfilling balance-of-payments crises // *American Economic Review*. 1986. Vol. 76. No 1. Pp 72-81.
- Obstfeld M. Models of currency crises with self-fulfilling features // *European Economic Review*. 1996. Vol. 40. Issues 3–5. Pp 1037-1047.
- Radelet S., Sachs J. The East Asian financial crisis: Diagnosis, remedies, prospects. *Brookings Papers on Economic Activity*. 1998. No 1.
- Reinhart C., Rogoff K. This time is Different: A Panoramic View of Eight Centuries of Financial Crises. NBER Working Paper 13882. 2008.
- Richter B., Zimmermann K. The Profit-Credit Cycle // SSRN. 2019. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3292166> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3292166>
- Sachs J., Tornell A., Velasco A. The Mexican peso crisis: Sudden death or death foretold? // *Journal of International Economics*. 1996. 41. No P. 265-283.
- Scherbina A., Schlusche B. Asset price bubbles: A survey // *Quantitative Finance*. 2014. No 14. P. 589-604.
- Smiech S., Papież M., Rubaszek M., Snarska M. The Role of Oil Price Uncertainty Shocks on Oil-Exporting Countries // *Energy Economics*. 2021. Vol. 93.
- Stangebye Z. Beliefs and long-maturity sovereign debt // *Journal of International Economics*. 2020. Volume 127, 103381.
- Stock J., Watson M. Disentangling the Channels of the 2007–2009 Recession. NBER Working Paper 18094. 2012.
- Sufi A., Taylor A. Financial crises: A survey. NBER Working Paper 29155. 2021.
- Suh J.-H. Self-fulfilling feature of the currency crisis in Korea // *The Korean Economic Review*. 2001. Vol. 17. No 1. P. 25-40.
- Tamborini R. Heterogeneous Market Beliefs, Fundamentals and the Sovereign Debt Crisis in the Eurozone // *Economica*. 2015. Vol. 82. P. 1153–1176.
- Tarashev N. Are speculative attacks triggered by sunspots? A new test. BIS Working Papers No 166. 2004.
- Xiong W. Bubbles, crises, and heterogeneous beliefs. NBER Working Paper 18905. 2013.

Таксономия торговых барьеров: пять типов протекционизма

Макаров И.А.

Макаров Игорь Алексеевич — к.э.н., руководитель департамента мировой экономики НИУ ВШЭ.

SPIN-RSCI: 8437-9473

ORCID: 0000-0003-3519-3036

ResearcherID: K-6107-2015

Scopus AuthorID: 57169907200

Для цитирования: Макаров И.А. Таксономия торговых барьеров: пять типов протекционизма // Современная мировая экономика. Том 1. №1(1). Январь—март 2023.

Ключевые слова: международная торговля, протекционизм, торговые барьеры, торговые войны, санкции.

В данной научной работе использованы результаты проекта «Новые подходы к внешнеэкономической стратегии России», выполненного в рамках программы исследований факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ в 2023 году.

Аннотация

Данная статья рассматривает различные мотивы введения торговых барьеров, выделяя на этой основе пять типов протекционизма. Если в XX веке доминировали «протекционизм лоббистов» и «протекционизм индустриализаторов», то период после финансово-экономического кризиса 2008–2009 годов стал временем расцвета «протекционизма геостратегов» и «протекционизма популистов». Наконец, введение пограничного компенсационного углеродного механизма в ЕС может стать началом распространения «беневоленного протекционизма». Предложенная таксономия протекционизма демонстрирует, почему, несмотря на консенсус экономистов о пользе международной торговли, протекционизм по-прежнему так распространен. Она также позволяет объяснить, почему основная роль в интенсивном росте торговых барьеров в 2010–2020-е годы принадлежит развитым странам, ранее выступавшим главными сторонниками свободной торговли и глобализации.

1. Введение

Подавляющее большинство современных экономистов согласно с тем, что свободная торговля способствует экономическому росту. Учебники по международной экономике концентрируются на демонстрации выгод от международной торговли, теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо, иллюстрирующая эти выгоды, является одной из самых известных экономических закономерностей. Школа бизнеса им. Бута в Чикаго регулярно осуществляет опросы постоянной группы авторитетных экономистов о различных аспектах экономической политики. Опрашиваемая ими панель экспертов демонстрирует редкое для себя единодушие относительно последствий свободной торговли. На вопрос о том, согласны ли эксперты, что «свободная торговля повышает экономическую эффективность и расширяет выбор потребителей, и в долгосрочном плане эти выгоды намного превышают любые эффекты для занятости», не было получено ни одного отрицательного ответа (Clark Center Forum 2012)¹.

Тем не менее, протекционизм по-прежнему существует в мире и, более того, в последние полтора десятилетия непрерывно расширяется. Так, с ноября 2008 г. Global Trade Alert фиксирует более 40 тыс. мер государственного вмешательства в торговлю, ограничивающих ее, и лишь чуть более 9 тыс. мер, направленных на ее либерализацию (Global Trade Alert 2023). Причем лидерами растущего протекционизма являются развитые страны: из 10 государств-лидеров по числу протекционистских мер, внедренных за данный период, лишь одно — пятое — место занимает не развитая страна (Китай). Доля мирового импорта, подверженного импортным ограничениям, выросла с 2009 по 2021 гг. с 0,6 до 8,9% с основным приростом в 2018–2019 гг., когда началась американо-китайская торговая война (WTO 2022). В 2022 году случился новый всплеск ограничений торговли, связанный с санкциями против России. Санкции не рассматриваются принимающими их странами как протекционистские меры, однако многие из них отличаются от таковых не более чем процедурно: например, запрет на поставки товаров из России или введение таможенных пошлин против них представляют собой пример стандартных протекционистских практик, пусть и имеют иные мотивы.

Данная статья призвана ответить на вопрос, почему при наличии консенсуса экономистов по поводу пользы свободной торговли мир становится все более протекционистским. На основе обзора научной литературы и практики внедрения протекционистских мер ставится задача выявить ключевые мотивы вводящих их государств и предложить таксономию протекционистских мер. Через эту призму дается объяснение взлету протекционизма, наблюдаемому в мире в 2010–2020-е гг.

Протекционизм в данной работе рассматривается в узком смысле — как набор мер, нацеленных на создание барьеров для импорта товаров в страну. Такие меры включают эмбарго на импорт, а также тарифные и нетарифные барьеры. Использование субсидий, даже запрещенных Всемирной торговой организацией, в работе не рассматривается, так как они не нацелены непосредственно на создание барьеров

¹ Впрочем, многие из опрошенных экспертов сопровождали положительный ответ оговорками.

для свободной торговли, хотя и меняет правила игры в пользу национальных производителей в ущерб импортерам.

Работа выстроена по следующей структуре. Во втором разделе дается характеристика основных типов выгод, которые приносит международная торговля участвующим в ней странами. В разделах 3–7 представлено описание пяти типов протекционизма в зависимости от целей, преследуемых использующими их государствами. Последний параграф резюмирует таксономию и содержит основные выводы.

2. Выгоды от международной торговли

Обоснование выгод от международной торговли в экономической науке берет начало по меньшей мере с А. Смита. С тех пор не только росли объемы международных обменов, но и расширялись их отраслевой и географический охват, существенно менялись организационные формы. Новые стилизованные факты находили отражение в новых теориях, которые в совокупности выделяют четыре основных источника выгод от торговли (Макаров 2022).

Первый из них связан с выгодами специализации и международного разделения труда. Такой подход обычно анализируется в терминах преимуществ: абсолютных, сравнительных, конкурентных. Они могут быть обусловлены более высокой производительностью труда в конкретном секторе — именно в этом духе преимущества трактовали А. Смит и Д. Рикардо. Э. Хекшер и Б. Улин делали акцент на различной обеспеченности стран факторами производства (Heckscher 1919; Ohlin 1967). М. Портер показал, что в одних странах рыночная среда (например, наличие взаимодополняющих производств и государственная поддержка) может быть более благоприятна для отдельных отраслей, чем в других (Porter 1998). Нередко большое значение имеют также правовая среда и инвестиционный режим. Как бы то ни было, для любой страны оправданно экспортировать то, что у нее получается производить лучше, и импортировать остальное. Такая стратегия будет способствовать повышению уровня потребления и росту благосостояния.

Второй источник выгод от международной торговли был обоснован уже в 1970–1980-е гг. и связан в первую очередь с именем П. Кругмана. В отличие от классических и неоклассических авторов, анализировавших совершенно конкурентные рынки, он стал смотреть на международную торговлю через призму моделей монополистической конкуренции, характеризующейся наличием у одних и тех же товаров большого количества разновидностей. Такими разновидностями являются, например, модели автомобилей или марки зубной пасты. П. Кругман, базируясь на модели монополистической конкуренции А. Диксита и Дж. Стиглица (Dixit and Stiglitz 1977), указывает, что в отраслях с дифференцированными товарами, развитие которых характерно для развитых стран, потребители хотят иметь большой выбор, и международная торговля с другими развитыми странами позволяет удовлетворить эту любовь к разнообразию (Krugman 1980). Именно последняя является причиной, обуславливающей активную торговлю

между развитыми странами, обладающими схожим набором сравнительных преимуществ, а также двустороннюю торговлю товарами одной отрасли, которые теперь рассматриваются как разные разновидности, ориентированные на разные потребительские предпочтения.

С дифференцированными товарами связан и третий источник выгод от торговли — эффект масштаба. По мере роста производства издержки в расчете на единицу продукции снижаются: во-первых, из-за традиционно высоких для современной промышленности капитальных затрат, во-вторых, из-за обучения в процессе действия (*learning-by-doing*). Компании учатся на своих и чужих ошибках, оптимизируют процессы, вводят новые технические решения и т.д. Для большинства стран мира объем внутреннего рынка настолько мал, что не позволяет в должной мере воспользоваться преимуществами эффекта масштаба. Необходимым условием конкурентоспособности промышленных производств, таким образом, является выход на зарубежные рынки. Именно международная торговля предоставляет компаниям возможность пользоваться преимуществами эффекта масштаба, стимулируя таким образом экономический рост (Krugman 1979).

Четвертый источник выгод от торговли связан с внутриотраслевым перераспределением ресурсов. Он раскрывается в рамках новейших теорий международной торговли, появившихся в начале XXI в. и переносящих акцент в теоретическом осмыслении торговли с уровня стран (точнее, отраслей внутри стран) на уровень фирм. Выход на зарубежный рынок всегда связан с некоторыми дополнительными издержками, которые могут позволить себе лишь относительно немногие фирмы, преимущественно более крупные и более эффективные. Это значит, что экспортеры, как правило, обладают более высокой производительностью, чем компании, работающие исключительно на внутреннем рынке. С учетом того, что именно экспортеры являются главными бенефициарами свободной торговли, можно сделать вывод, что она приводит к перераспределению богатства в пользу более производительных фирм, что повышает среднюю производительность и, как следствие, суммарное благосостояние общества (Melitz 2003).

Приведенный перечень из четырех источников выгод от торговли не является исчерпывающим. Он, скорее, обобщает различные этапы эволюции теоретического осмысления международного обмена товарами и услугами. Его также можно интерпретировать как список выгод первого порядка, на которые, развивая их логику, наслаиваются выгоды следующих уровней. Так, например, в литературе установлено, что торговля стимулирует научно-технический прогресс (Keller 2004) (например, из-за эффекта масштаба и так как более производительные фирмы, выигрывающие от торговли, более склонны к инновациям), и то, что она ведет к снижению торговых наценок отечественных фирм в связи с усилением конкуренции (Feenstra and Weinstein 2017), и то, что торговля между двумя странами снижает риск военного конфликта между ними и способствует снижению военных расходов (Seitz, Tarasov and Zakharenko 2015). Приведенный обзор теорий не претендует на то, чтобы покрыть все возможные источники выгод от торговли, но демонстрирует их разнообразие и масштаб позитивных воздействий международной торговли на экономический рост.

Тем не менее, мир по-прежнему очень далек от того, чтобы все барьеры для торговли были устранены. Несмотря на то, что протекционистские практики негативно оцениваются подавляющим большинством экономистов, они по-прежнему входят в арсенал большинства государств мира. Более того, в последние годы они получают все более широкое распространение. Чтобы дать объяснение новому всплеску протекционизма после Великой рецессии, важно понять его возможные теоретические предпосылки. Пять базовых мотивов для протекционистских мер подробно изложены в следующих разделах.

3. Первый тип протекционизма: «протекционизм лоббистов»

Стандартный неолиберальный подход связывает введение и сохранение таможенных барьеров с влиянием пропротекционистских групп интересов, выигрывающих политическую борьбу. Большая часть протекционистских мер в мире связана с защитой интересов национальных производителей, имеющих влияние на принятие решений. В качестве примера можно привести протекционистские меры, действующие в большинстве стран мира, включающие таможенные тарифы на многие виды продукции, а также всевозможные нетарифные барьеры. Для национальной экономики в целом в большинстве случаев такой протекционизм вреден, однако чистые потери распределяются по экономическим агентам неравномерно.

Протекционизм вреден в первую очередь для потребителей — для них импортные товары становятся дороже. Однако этот проигрыш оказывается распределен по огромному числу отдельных индивидов. Каждый из них по отдельности проигрывает такую незначительную сумму, а их возможности для политической консолидации настолько низки, что они не представляют собой серьезной силы в отстаивании принципов свободной торговли. В то же время протекционизм генерирует выигрыш производителей. В совокупности он меньше, чем проигрыш потребителей, но приходится целиком на относительно небольшое число компаний отрасли, которые крайне мотивированы и легко объединяют усилия в воздействии на государство, с тем чтобы протекционистские меры были введены (Ehrlich 2008). Так протекционизм может победить даже при суммарном негативном воздействии на экономику страны (Grossman and Helpman 1994).

При такой интерпретации протекционизм является результатом рентаориентированного поведения, то есть поведения, нацеленного не на увеличение благосостояния, а на его перераспределение в свою пользу с помощью привилегий, получаемых в данном случае от государства (Tullock 1997; Krueger 1974).

Множество примеров «протекционизма лоббистов» дает история торговой политики США. Например, с 1914-го по 1997 год в США действовал запрет на импорт авокадо из Мексики, объясняемый фитосанитарными соображениями — опасностью попадания в американские сады ряда насекомых-вредителей. В этот период мексиканские авокадо беспрепятственно экспортировались в Европу, а начиная с 1970-х гг. множество проверок Департамента сельского хозяйства США продемонстрировали отсутствие значимых насекомых-вредителей в мексиканском

урожае. Тем не менее, лоббистские усилия калифорнийских производителей авокадо позволили оттянуть снятие запрета на импорт мексиканских авокадо вплоть до 1997 г. (Lamb 2006), когда оно стало частью договоренностей в рамках подготовки Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА). Снятие запрета на импорт мексиканских авокадо принесло существенные выгоды американской экономике. Так, в 2019/2020 финансовом году импорт авокадо из Мексики принес США 4 млрд долл. добавленной стоимости, 33051 рабочее место, 2,2 млрд долл. доходов работников и 1,1 млрд долл. налоговых поступлений (Williams and Hanselka 2020).

Иной пример «протекционизма лоббистов» в США, актуальный до сих пор, — американская программа поддержки производителей сахара. Кроме квотирования производства для национальных фирм, программа также использует тарифные квоты, а в торговых соглашениях США с другими странами в отношении сахара действуют изъятия. Такая политика приводит к поддержанию цен на сахар внутри США на уровне существенно выше среднемирового (более чем на 100% в отдельные годы), а потери американского населения от нее составляют от 2,4 до 4 млрд долл. (Beghin and Elobeid 2017). Как и в случае ограничений на импорт авокадо, это классический пример политики, приносящей выгоды узкой группе лиц, вовлеченных в соответствующий бизнес, за счет массы потребителей по всей стране.

То, что наиболее очевидные примеры «протекционизма на продажу» представлены торговой политикой США, объясняется относительной транспарентностью американского лоббизма. Ассоциации производителей той или иной продукции имеют вполне легальных представителей в Вашингтоне и делают взносы в избирательные кампании американских политиков. Во многих других странах защита протекционистских практик крупным бизнесом имеет другие формы, однако она не менее широко распространена. Литература, например, демонстрирует свидетельства такого рода протекционизма в Турции (Mitra, Thomakos and Ulubaşoğlu 2002) и Индонезии (Mobarak and Purbasari 2006), а Борхерт и др. (2012) показывают, как обусловленный специальными интересами протекционизм в транспортно-коммуникационных услугах усугубляет континентальное проклятье развивающихся стран, не имеющих выхода к морю.

Завершая раздел про «протекционизм лоббистов», отметим, что рентоориентированным может быть не только протекционизм, но и любые типы торговой политики. Так, Родрик (2018) убедительно доказывает, что современные торговые соглашения, фокусирующиеся не столько на снятии барьеров для международной торговли, сколько на унификации правил функционирования бизнеса (включая такие аспекты, как защита прав интеллектуальной собственности, правила госзакупок, трудовые и экологические стандарты) — это во многом результат рентоориентированного поведения транснациональных корпораций (Kim, Milner 2019). Это фактически другой тип торгового лоббизма: если с помощью протекционизма бизнес защищает свои правила игры, изолируясь торговыми барьерами от мирового рынка, то с помощью торговых соглашений он пытается расширить знакомые ему правила игры на зарубежные рынки.

4. Второй тип протекционизма: «протекционизм индустриализаторов»

«Протекционизм лоббистов» вреден для национального благосостояния. Однако не любая протекционистская мера такова. В отдельных случаях торговые барьеры могут быть полезны не только для отдельных групп интересов, но и для национальной экономики в целом.

Наиболее сильный аргумент в пользу протекционизма — необходимость защиты молодых отраслей. Впервые его использовал секретарь Казначейства США А. Гамильтон, еще в 1790 г. писавший, что создание собственной промышленной базы в стране невозможно без импортных пошлин. Их задача — обеспечить компаниям емкий внутренний рынок и дать возможности воспользоваться эффектом масштаба (Bairoch 1995). Чуть позже аналогичный аргумент развил автор концепции национальной системы политической экономии Ф. Лист, предполагавший проактивную роль государства в развитии экономики и отмечавший, что Великобритания перешла к политике свободной торговли только после того, как стала промышленным и технологическим лидером мира. Распространение же идей свободной торговли на другие государства лишает их возможности повторить ее путь (List 1856). Идеи Ф. Листа получили воплощение и в Германии, и в Российской империи. Более того, в качестве доказательства их правильности современные сторонники «протекционизма индустриализаторов» используют пример уже не Великобритании, а США, которые, в полном соответствии с рекомендациями Ф. Листа, позже других развитых стран отказались от протекционизма, а после этого, став крупнейшей экономикой мира, подобно Великобритании за век до этого, превратились в главного сторонника свободной торговли (Reinert 2007).

Попытки создать собственные промышленные производства через программы поддержки собственных производителей активно использовались развивающимися странами вплоть до 1990-х гг. В том числе из-за необходимости защиты молодых отраслей они не присоединялись к ГАТТ. В 1980-е гг. аргумент получил новую поддержку со стороны новой теории международной торговли П. Кругмана, в которой понятие эффекта масштаба занимало центральное место (Krugman 1979). С учетом разнообразия форм рыночной организации и структур издержек (а следовательно, особенностей реализации эффекта масштаба) торговая либерализация не всегда выступает оптимальным решением. Поддержка собственных компаний в завоевании внешних рынков, а также защита их от иностранных конкурентов на собственном рынке могут быть частью эффективной стратегической торговой политики, которая может вести к издержкам в краткосрочном плане, но создать компании и отрасли-чемпионы, которые в долгосрочном плане ускорят экономический рост (Brander 1986). При этом предполагается, что, когда компания завоевывает лидирующее положение на рынке и сможет пользоваться преимуществами эффекта масштаба сама, протекционистские меры могут быть сняты.

История попыток, успешных и не очень, догоняющего развития XX века — это история стратегической торговой и промышленной политики. Один из наиболее ярких примеров — корейское экономическое чудо, ставшее возможным благо-

даря интенсивной защите внутреннего рынка от импорта одновременно со стимулированием конкуренции между внутренними производителями-«чеболями» и поддержкой экспорта (Lee 1997). Другой пример успешного создания сильной высокотехнологичной отрасли — это бразильское авиастроение, созданное в рамках реализуемой в стране с 1950–1980-е гг. политики импортозамещения. Ключевой игрок этой отрасли — созданная в 1969 году компания Embraer, вплоть до настоящего времени остающаяся одним из лидеров мирового рынка региональных самолетов (Helleiner 1992).

Несмотря на отдельные примеры эффективной реализации, «протекционизм индустриализаторов» нельзя считать универсальным рецептом успеха. Во-первых, произвольный выбор отраслевых приоритетов со стороны государства неизбежно сопровождается ошибками. На десятки успешных примеров эффективных программ импортозамещения приходится сотни провалов. Если в странах Юго-Восточной Азии стратегическая торговая и промышленная политика, основанная преимущественно на поддержке экспорта, в основном удалась, то в Латинской Америке, где акцент был сделан на тарифную защиту, успехи оказались гораздо скромнее.

Во-вторых, «протекционизм индустриализаторов» всегда был прекрасным прикрытием для «протекционизма лоббистов», и определить изначально, где из них какой, бывает крайне затруднительно. Аргументы о защите молодых отраслей и стратегической торговой политике — типичные аргументы лоббистов, используемые для сохранения или преумножения их ренты.

Наконец, в-третьих и, по-видимому, в самых важных, характер международной торговли кардинально поменялся за последние тридцать лет. Современная торговля между развитыми и развивающимися странами организована в форме цепочек добавленной стоимости, развитие которых стало возможным благодаря прогрессу в информационно-коммуникационных технологиях. Компоненты товара в рамках данных цепочек неоднократно пересекают границу. Наличие высоких таможенных барьеров лишает развивающиеся страны возможности участия в цепочках добавленной стоимости, а следовательно, возможности приема технологий развитых стран и рабочих мест, создаваемых западными ТНК. Именно эта мотивация заставила многие развивающиеся страны бросить идеи индустриализации под таможенной защитой и присоединиться к усилиям по либерализации торговли в 1980–1990-е гг. (Baldwin 2016). Некоторым из них — Китаю, Индии, Мексике, странам Юго-Восточной Азии — эта стратегия, хотя и в разной степени, принесла успех. «Протекционизм индустриализаторов» существенно потерял в привлекательности.

5. Третий тип протекционизма: «протекционизм геостратегов»

Широкое применение санкционных ограничений в последнее десятилетие позволяет в качестве отдельного явления рассматривать «протекционизм геостратегов». В отличие от «протекционизма лоббистов» и «протекционизма индустриализаторов», нацеленных на создание благоприятных условий для отечественных производителей, «протекционизм геостратегов» нацелен скорее на нанесение вреда целевой стране.

Это приближает протекционизм к санкциям. Традиционно их принято было различать. Протекционистские меры нацелены на создание преимуществ, повышение конкурентоспособности, максимизацию прибыли. Санкции же являются разновидностью отношений власти, они нацелены на политическое сдерживание. Различался и инструментарий протекционизма и санкций: в первом случае использовались тарифные и нетарифные барьеры, во втором — запреты на экспорт и импорт конкретных товаров, запрет на финансовые операции с конкретными компаниями и физическими лицами, конфискация активов (Тимофеев 2019).

Однако четкие различия между протекционизмом и санкциями можно выделить только в теории. Более того, границы между ними стираются в условиях политической конфронтации, существующей, например, между западными странами и Россией или между США и Китаем. В рамках этой конфронтации происходит «вепонизация» взаимозависимости — отказ от того или иного взаимодействия или даже его угроза в условиях асимметричной взаимозависимости используется для воздействия на противника (Farrell and Newman 2019). В таких условиях многие меры торговой политики во все большей степени выступают не средством собственного развития, а оружием: служат цели не максимизации собственной прибыли, а максимизации ущерба сопернику при минимизации негативного побочного эффекта для собственной экономики.

Границы между санкциями и протекционистскими мерами стираются в отношении используемых инструментов. Так, Россия в последние десятилетия неоднократно использовала санитарные и фитосанитарные барьеры для ограничения торговли из стран, с которыми у нее были политические разногласия. В частности, с 2006-го по 2013 год действовал запрет импорта грузинских вин из-за обнаружения в них пестицидов; в 2006 г., а затем в 2013 г. вводился запрет на импорт вин из Молдавии; в 2016 г. был введен запрет на импорт овощей из Турции — формально тоже по фитосанитарным соображениям, однако, не скрывалось, что запрет был введен в ответ на подбитие турецкими ВВС российского самолета Су-24.

Если использование нетарифных барьеров (технических стандартов или санитарных и фитосанитарных ограничений) не противоречит нормам ВТО, то введение дополнительных таможенных тарифов против продукции из стран, входящих в ВТО, невозможно. Это существенно сужало инструментарий «протекционизма геостратегов». Однако в связи с параличом механизма разрешения споров ВТО и общим кризисом этой организации такое ограничение постепенно уходит в прошлое. Так, в 2022 г. целый ряд государств (включая США, Канаду, Великобританию, Австралию и Японию) вывели Россию из режима наибольшего благоприятствования и ввели на весь еще не запрещенный санкциями импорт из нее либо на его часть 35%-ю таможенную пошлину. Это яркий пример того, как совмещается воедино мотивация сдерживания, характерная для санкций, и инструментарий стандартной торговой политики.

Границы между протекционизмом и санкциями все сложнее провести и в части движущих мотивов. Сдерживание технологического развития страны, на которое направлен «протекционизм геостратегов», может рассматриваться не как самоцель, а как условие для повышения конкурентоспособности своего бизнеса в долгосроч-

ном периоде. Это может следовать из новой теории международной торговли, фокусирующей внимание на эффекте масштаба. Современные высокотехнологичные отрасли характеризуются огромной положительной отдачей от масштаба. Развитие виртуальных платформ еще больше ее усиливает, и, как следствие, некоторые рынки характеризуются принципом «победитель забирает все». Технологическое сдерживание конкурента становится инструментом обеспечения такой победы.

В этом ключе, очевидно, следует рассматривать торговую войну, начатую США против Китая. Долгое время китайская экономика идеально дополняла американскую, создавая созависимость двух стран, ставшую основой глобализации в 2000-е годы. Китай обеспечивал США дешевыми потребительскими товарами, получая взамен прямые инвестиции американских компаний, выступающие точкой входа передовых технологий на китайский рынок (Roach 2014). Однако по мере того, как китайская экономика развивалась, от дополнения американской она перешла к конкуренции с ней. Доля высокотехнологичной продукции в китайском экспорте уже в полтора раза выше, чем в американском (30% против 20% в 2021 г.). Принятый в 2015 г. план «Сделано в Китае — 2025» ставит целью переход от статуса «мировой фабрики» к роли производителя высокотехнологичной продукции, по 10 категориям которой (включая информационные технологии, роботов, авиакосмическое оборудование, зеленые технологии, медицинское оборудование) Китай должен стать мировым лидером (McKinsey 2015). Неудивительно, что именно эти отрасли удостоились максимального повышения импортных пошлин при Д. Трампе.

В определенной степени подход США к сдерживанию основного конкурента напоминает стратегию, используемую этой страной против Японии в 1980-е гг. Показательно, что торговым представителем США при Д. Трампе был назначен Р. Лайтхайзер, который непосредственно вел американско-японские торговые переговоры за тридцать лет до этого. «Добровольные ограничения экспорта», которые США навязали Японии, наряду с высокими импортными тарифами в США на целую группу важных товаров, включая автомобили (Satake 2000) и полупроводники (Irwin 1996), тоже можно интерпретировать как «протекционизм геостратегов». Результатом стало торможение японского экономического чуда и потеря Японией статуса главного соперника США в высокотехнологичных секторах.

Едва ли такого же успеха США смогут добиться в отношении Китая, тем более что в отличие от Японии, которая со Второй мировой войны оставалась в военно-политической зависимости от США, Китай не стал занимать в торговой войне пассивно-согласительную позицию. Более того, ответные меры Китая могут быть точно так же интерпретированы через призму «протекционизма геостратегов». Так, Ким и Маргалит (2021) убедительно демонстрируют, что Китай в своих действиях в рамках торговой войны вводил импортные ограничения в первую очередь на те американские товары, производство которых концентрировалось в районах, поддерживающих на выборах республиканцев. Более того, такая стратегия дала результат в том смысле, что жители этих районов оказывались максимально осведомлены о торговой войне, ощущали ее негативные эффекты и возлагали ответственность за них на Республиканскую партию, снижая ее поддержку на выборах в Конгресс (Kim and Margalit 2021; Blanchard, Bown and Chor 2022). Таким образом, и здесь можно

наблюдать, как мотивация воздействия на противника, характерная для санкций, соединяется со стандартным протекционистским инструментарием.

6. Четвертый тип протекционизма: «протекционизм популистов»

Один из важнейших побудительных мотивов в пользу протекционизма сегодня связан с распределительными эффектами свободной торговли. О них было известно давно. Так, согласно теореме Столпера – Самуэльсона, в странах, специализирующихся на производстве капиталоемких товаров, будут расти доходы владельцев капитала и снижаться – носителей труда (Stolper and Samuelson 1941). Новейшая теория международной торговли указывает на то, что торговля перераспределяет благосостояние от менее производительных фирм, работающих внутри страны, в пользу более производительных, работающих на внешнем рынке (Melitz 2003). Это приводит к концентрации богатства в крупных фирмах, у их акционеров, а дальше по цепочке – в регионах, где эти фирмы расположены.

Данные распределительные эффекты торговли в развитых странах очень похожи на эффекты технологического прогресса: он тоже несет безусловные чистые выгоды обществу при одновременных ощутимых потерях для некоторых его частей – в первую очередь носителей неквалифицированного труда (Rodrik 2011). Неудивительно, что в количественных оценках причин неравенства эти два фактора довольно сложно отделить один от другого. С учетом того, что международная торговля, как и технологический прогресс, обеспечивает чистый выигрыш благосостояния, потери проигравших могли бы быть возмещены за счет выигравших (в рамках налогового перераспределения) и смягчены за счет развития образования, мер переподготовки и обучения неквалифицированного труда. В реальности, однако, это не работает.

Во-первых, есть все свидетельства того, что распределительные эффекты торговли в развитых странах несопоставимо больше, чем выгоды от нее. При уже достигнутом в большинстве развитых стран низком уровне тарифной защиты выигрыш от дальнейшей либерализации будет относительно невелик. Например, выигрыш американской экономики от крайне амбициозного Транстихоокеанского партнерства (с участием США, как это предполагалось изначально) к 2030 г. оценивался в 0,5% ВВП в год, причем из этого выигрыша лишь считанные проценты были связаны со снижением таможенных тарифов (Petri and Plummer 2016). В то же время распределительные эффекты от снижения тарифов даже в либерализованных экономиках могут оставаться весьма значительными. Так, по примерным оценкам Д. Родрика, в экономике со средним уровнем тарифов 5% масштабы перераспределения от владельцев труда к владельцам капитала в результате перехода к свободной торговле составят 45,5 долларов на каждый доллар выигрыша от нее (Rodrik 2018). Компенсирующие перераспределительные меры, реализуемые в таких масштабах, сложно себе представить.

Во-вторых, в США и Европе в последнее десятилетие произошла политизация проблемы неравенства. Рост благосостояния богатых на фоне стагнации или даже снижения реальных доходов среднего класса и бедняков резко подняли градус

напряжения в отношении любых явлений, усиливающих неравенство. Международная торговля — не главное из них, но выступать против нее гораздо проще, чем против роботизации в промышленности или роста «премии за образование». Так протекционизм, получая поддержку широких масс, становится инструментом в руках популистов.

Первые три волны тарифов Д. Трампа, включающие рост пошлин на солнечные панели (30%) и стиральные машины (от 20 до 50%), а также сталь (25%) и алюминий (10%), — это яркий пример «протекционизма популистов». Многочисленные работы свидетельствуют о негативном влиянии этой меры на американскую экономику. Амити и др. (2019) подсчитали, что торговая политика Д. Трампа принесла 1,4 млрд долл. в месяц чистых потерь благосостояния, а ее стоимость для потребителей составила 3,2 млрд долл. в месяц. По оценкам Файгельбаума и др. (2020), чистый ущерб для американской экономики составил 0,04%. Даже для занятости, ради которой, казалось бы, затевались данные тарифы, эффект оказывается отрицательным: некоторое положительное воздействие на занятость в черной металлургии компенсируется снижением занятости в отраслях, использующих сталь и алюминий (где занято в 80 раз больше людей) (Сох 2021), — из-за роста их затрат и ответных торговых ограничений в странах-партнерах. Э. Бланшар и др. (2022) показывают, что торговая политика Д. Трампа привела в итоге к потере от 5 до 40 мест Республиканской партии в Конгрессе на выборах 2018 года. Однако сами по себе американские тарифы, напротив, способствовали поддержке Республиканской партии, а общие потери связаны с ответными мерами — особенно теми, которые крайне эффективно (с точки зрения электорального воздействия) применял Китай. Что касается президентских выборов, то не подлежит сомнению, что риторика против свободной торговли помогла Д. Трампу выиграть президентские выборы 2016 г. Более того, даже несмотря на общий негативный результат его торговой политики, на президентских выборах 2020 г. в двух штатах (Джорджия и Висконсин) дополнительная поддержка населением инициированных им протекционистских мер позволила Д. Трампу преодолеть порог 50% избирателей, в то время как негативное влияние на его рейтинг со стороны ответных мер, хотя и было больше по объему, не сыграло никакой электоральной роли (Lake and Nie 2022).

Пример Д. Трампа продемонстрировал, что обещания ввести протекционистские барьеры могут сыграть на пользу политическому деятелю, с учетом того, что в развитых странах от свободной торговли проигрывает (хотя и в относительно небольших объемах) значительная часть населения, которая, к тому же, склонна преувеличивать роль, которую международная торговля играет в ее проблемах. Схожая ситуация наблюдается в Европейском союзе, выход из которого в некоторых странах приобретает поддержку населения даже в условиях негативных чистых эффектов такого шага. В этом смысле Брекзит — это тоже разновидность «протекционизма популистов».

И даже после того, как протекционистская торговая политика реализована и ее негативные экономические последствия уже проявились, она остается крайне живучей. Вероятно, это особенно характерно для американской избирательной системы, в которой отдельные штаты играют диспропорционально большую роль

в результатах выборов, поэтому те или иные политические меры (в том числе протекционизм), получающие поддержку в этих штатах, могут быть политически предпочтительными, даже если они приводят к провалу в масштабах всей страны. Заметим, что администрация Дж. Байдена так и не отменила многие из введенных Д. Трампом ограничительных мер, хотя о снятии барьеров против Великобритании, Японии, Канады и Мексики (последних двух — еще при Д. Трампе) все же удалось договориться. Даже в отношении ЕС о полном снятии тарифных барьеров речи не идет, хотя они были смягчены по сравнению с исходным вариантом, установленным Д. Трампом. Подавляющее большинство новых таможенных пошлин в отношении Китая продолжают действовать.

Заметим в завершение, что «протекционизм популистов» — это явление, характерное для развитых стран. И дело здесь не только в особенностях политической системы, заставляющих людей, принимающих решения, ориентироваться на мнение избирателей, но и в сугубо экономической основе этого явления. Из теоремы Столпера — Самуэльсона следует, что только в развитых странах, обладающих значительным запасом капитала, свободная торговля ведет к снижению доходов носителей труда. В развивающихся всё наоборот: заработные платы неквалифицированной рабочей силы должны расти. Это необязательно происходит на практике в силу инерции и низкой гибкости рынка труда (Торалова 2010), но к негативному влиянию на доходы широких слоев населения свободная торговля точно не ведет, а потому «протекционизм популистов» здесь не имеет никакого смысла.

7. Пятый тип протекционизма: «беневоолентный протекционизм»

«Беневоолентный протекционизм» — это протекционизм во имя общественного блага. В наиболее явном виде он реализуется для защиты окружающей среды. Ужесточение экологической политики в развитых странах делает национальных производителей менее конкурентоспособными по сравнению с импортерами из стран, где такой политики не проводится. В этих условиях новые пограничные барьеры, защищающие национальный бизнес, сделают его более стоворчивым к усилению неприятных для него мер экологического регулирования.

По правилам ВТО, экологические проблемы могут служить основанием для ограничения доступа на рынок тех или иных товаров, но на практике в течение долгого времени это было почти невозможно: большая часть конфликтов между свободной торговлей и предотвращением экологического ущерба решалась в пользу первой. Хорошо известны торговые споры по поводу эмбарго на импорт тунца из Мексики в США, направленного на защиту дельфинов, а также по поводу эмбарго на импорт в США креветок из стран, где не используются сети, безопасные для морских черепах. В целом, США — рекордсмен по количеству связанных с окружающей средой споров в рамках ГАТТ/ВТО, причем во всех случаях они де-факто проигрывали — введенные в США ограничения признавались противоречащими соглашению. В рамках дилеммы «товар или процесс» в ВТО сформировалась практика признания претензий к производителю правомерными только в том случае, если они касаются самого товара, а не способа, которым он был произведен (Howse and Regan 2000).

Сейчас ситуация, однако, существенно изменилась. Во-первых, ВТО находится в кризисе, а одновременно и к принципу необходимости различения «товара» от «процесса» стало накапливаться все больше вопросов (Howse and Regan 2000). Во-вторых, на первый план в международной политической повестке в последнее десятилетие вышла проблема глобального изменения климата. То внимание, которое ему уделяется во многих государствах, а также характер климатической системы как глобального общественного блага дает гораздо больше оснований использовать весь спектр инструментов для защиты климата, чем для защиты дельфинов или черепах. В-третьих, воздействие политики по сокращению выбросов парниковых газов на конкурентоспособность фирм настолько велико, что невозможно избежать дискуссии о необходимости компенсационных тарифов, направленных на снижение бремени климатического регулирования для компаний из стран с наиболее жестким регулированием.

В 2019 г. Европейская комиссия объявила о планах по введению пограничного компенсационного углеродного механизма (ПКУМ): системы мер, нацеленных на «выравнивание правил игры» в реализации климатической политики для европейских производителей и импортеров углеродоемкой продукции. ПКУМ будет действовать с 2023 г., сначала — в рамках переходной фазы. Платежи в его рамках начнутся с 2026 г. Пока регулирование включает шесть групп товаров (железо и сталь, алюминий, цемент, удобрения, электроэнергия и водород), максимально подверженных «утечке углерода», то есть риску утери конкурентоспособности европейских производителей из-за жесткого климатического регулирования в ЕС (European Commission 2022). ПКУМ не является мерой торговой политики в буквальном смысле. Платежи в его рамках будут осуществляться не экспортерами продукции в ЕС, а европейскими покупателями импортной продукции. Этот факт, а также синхронизация платежей с ценой единицы выбросов на внутриевропейском рынке торговли квотами на выбросы парниковых газов, позволяет европейским регуляторам настаивать на соответствии новой нормы правилам ВТО. Государства, которые пострадают от введения ПКУМ, с этим не вполне согласны (Durán 2023), однако, этот вопрос лежит в юридической плоскости. Для целей данной статьи важно то, что ПКУМ выступает как торговый барьер — полноценная разновидность протекционизма.

При этом можно ожидать, что подобные барьеры будут постепенно распространяться. Они являются логичным следствием неравномерности климатической политики: если одни страны хотят вести ее более активно, чем другие, компенсационные пограничные механизмы — это единственный способ для них сделать это без ущерба для собственной экономики. В США возможности введения пограничных углеродных барьеров рассматривались еще в 2009 г., когда они были обозначены в билле Ваксмана — Марки, предполагающем создание системы торговли квотами на выбросы на территории страны (Макаров 2012). В дальнейшем ни одна дискуссия о климатической политике в США не обходилась без упоминания пограничных барьеров для предотвращения утечки углерода. Показательно, что они рекомендованы даже в совместном обращении экономистов по вопросу углеродного дивиденда, опубликованного в 2019 г. (The Wall Street Journal 2019). Письмо, ставшее

самым представительным публичным обращением в истории американского экономического сообщества, было подписано 3640 экономистами, включая 28 нобелевских лауреатов. Очевидно, что подавляющее большинство из них при этом поддерживают идеи свободной торговли.

Возможно, идея пограничных углеродных барьеров выйдет и на международный уровень. У. Нордхаус (2015) выступил с идеей климатического клуба — объединения стран, осуществляющих активную климатическую политику и вводящих пограничный компенсационный углеродный механизм по отношению к третьим странам, которые не готовы ставить сопоставимые климатические цели. Такой механизм, с одной стороны, защищает бизнес в странах-энтузиастах от «утечки выбросов», а с другой — стимулирует другие экономики присоединиться к клубу для получения доступа на его рынки. Идея, пусть и в несколько измененном виде, уже фактически реализована в рамках Группы семи (G7 Germany 2022).

Если идея пограничных углеродных барьеров уже стала мейнстримом в экономической науке и практике международных отношений, а также нашла воплощение в реальных мерах торговой политики, то в отношении других общественных благ «бенеvolentный протекционизм» пока находится на уровне обсуждений. Тем не менее, ситуация может измениться в будущем. Например, прогрессивное налогообложение, которое предлагается многими экономистами для борьбы с неравенством (Piketty 2017; Saez and Zucman 2019), может приводить к утечке производства за рубеж не в меньшей степени, чем климатическая политика. Бизнесу будет проще принять подобную меру, если параллельно он будет защищен от иностранной конкуренции пограничным компенсационным барьером. Та же логика касается и поддержания трудовых стандартов и борьбы с социальным демпингом, например, использованием потогонных производств и детского труда. Такие практики дают конкурентные преимущества применяющим их странам в привлечении зарубежных инвестиций, что провоцирует «гонку по нисходящей» в отношении трудовых стандартов (Davies and Vadlamannati 2013). Торговые барьеры против компаний из подобных стран видятся многим решением проблемы. Ди Телья и Родрик (2020) на основе проведенных опросов демонстрируют, что в США спрос на протекционистские компенсационные меры, защищающие высокие трудовые стандарты развитых стран от «нечестной» конкуренции со стороны развивающихся, достаточно высок. Можно ожидать, что по мере дальнейшего усиления проблемы неравенства, ее политизации в развитых странах и снижения роли ВТО в регулировании международной торговли «бенеvolentный протекционизм» в отношении защиты высоких трудовых стандартов и практик прогрессивного налогообложения будет распространяться так же, как сейчас это делает «бенеvolentный протекционизм» для борьбы с изменением климата.

8. Заключение и дискуссия

Выделенные пять типов протекционизма позволяют систематизировать мотивы, по которым торговые барьеры внедряются в разных странах. Конечно, не всегда возможно однозначно отнести каждую протекционистскую меру к одной из перечисленных групп. Так, «протекционизм индустриализаторов» может служить при-

крытием для «протекционизма лоббистов», но де-факто обе цели — защита молодых отраслей и защита ренты производителей — могут реализовываться одновременно. «Протекционизм геостратегов» может реализовываться одновременно с «протекционизмом популистов» — такую комбинацию являют собой часть таможенных тарифов против Китая, введенных по инициативе Д. Трампа (например, повышение пошлин на солнечные панели из Китая). «Протекционизм геостратегов» может быть также очень выгодным для лоббистов и реализовываться под их влиянием. Так, продовольственное эмбарго, введенное Россией в 2014 г., не только ударило по фермерам из западных стран (в первую очередь, европейским), но и принесло существенные выгоды российским производителям (Волчкова и Кузнецова 2019) при одновременном росте рыночной концентрации в отрасли (Yanbykh, Saraikin and Lerman 2020). Это позволяет видеть в эмбарго и элементы «протекционизма лоббистов».

Предложенная в статье классификация (см. Таблицу 1) позволяет объяснить инверсию протекционизма, произошедшую после кризиса 2008–2009 гг. В последние полтора десятилетия протекционистские меры все шире применяются развитыми странами, которые до того, напротив, были главными сторонниками свободной торговли. Напротив, развивающиеся страны, для которых характерен больший уровень тарифной и нетарифной защиты собственного рынка, наоборот, сохраняют тренд на либерализацию.

Таблица 1. Примеры и характеристики протекционизма каждого из пяти типов

Тип протекционизма	Цель	Какие страны обычно вводят	Примеры	Результат для общего благосостояния в вводящей стране
«Протекционизм лоббистов»	Поддержка отечественных производителей	Все	Запрет на импорт авокадо в США (1914-1997), ограничение импорта сахара в США (до настоящего времени), высокие импортные пошлины на автомобили в России (с 2001 г.)	Отрицательный
«Протекционизм индустриализаторов»	Запуск индустриализации, развитие молодых отраслей	Развивающиеся	Поддержка авиастроения в Бразилии в 1960-1970 гг., протекционизм в отношении промышленных отраслей в Республике Корея и Тайване в 1970-1990 гг.	Положительный при успешной имплементации
«Протекционизм геостратегов»	Сдерживание страны — политического соперника	Все	Добровольные ограничения экспорта в Японии в 1970-1980-е гг., часть таможенных пошлин США против Китая с 2018 г., эмбарго России на импорт вина из Грузии в 2008-2013 гг., эмбарго на импорт томатов из Турции в 2016-2018 гг., санкции против России в 2022 г.	Отрицательный; может быть положительным, если политическая сила конвертируется в экономическую

Тип протекционизма	Цель	Какие страны обычно вводят	Примеры	Результат для общего благосостояния в вводящей стране
«Протекционизм популистов»	Получение электоральной поддержки	Развитые	Торговые пошлины США на сталь и алюминий из Китая, ЕС, Канады и Мексики с 2018 г.	Отрицательный; может наблюдаться положительное влияние на распределение благосостояния
«Беневоле́нтный протекционизм»	Обеспечение общественных благ	Развитые	Эмбарго США на импорт тунца из Мексики в 1990 г., Европейский компенсационный углеродный механизм в ЕС с 2023 г.	Сложно оценить ввиду сложностей в оценке общественных благ

Такая инверсия связана с двумя процессами. Во-первых, ушло в прошлое массовое применение «протекционизма индустриализаторов», характерного для развивающегося мира. С конца 1980-х — начала 1990-х гг. большинство развивающихся стран отказались от идей импортозамещения, увидев другой, более быстрый и надежный, способ индустриализации — через привлечение западного капитала и интеграцию в цепочки создания стоимости.

Во-вторых, получает все большее распространение практика «протекционизма популистов», характерного, наоборот, для развитых стран, что связано с поляризацией их населения и политизацией проблемы неравенства на фоне объективных неблагоприятных последствий свободной торговли для распределения доходов в развитом мире.

В ближайшем будущем можно ожидать распространения «беневоле́нтного протекционизма» — по мере дальнейшего роста обеспокоенности проблемами окружающей среды и устойчивого развития в целом. Так как такой тип протекционизма также характерен для развитых стран, его широкое использование лишь усилит наблюдающуюся инверсию.

Последнее десятилетие характеризуется и широким использованием «протекционизма геостратегов». Он применяется и развитыми и развивающимися государствами, однако, в последних в большинстве случаев — в качестве ответной меры или же против других развивающихся государств. Связано это с тем, что для развивающегося мира торговля имеет большую ценность, и они менее охотно от нее отказываются, оставаясь приверженными политике либерализации. В качестве примера на уровне риторики можно привести речь Си Цзиньпина в защиту глобализации на Давосском форуме 2017 г., а на уровне реальных действий — вступившее в полную силу в 2021 г. соглашение об Африканской континентальной зоне свободной торговли, ставшее прорывом для процессов торговой либерализации в Африке, или запущенное с 2022 г. Всестороннее региональное экономическое партнерство, главными двигателями которого выступали Китай и страны АСЕАН.

В этой связи разговоры о повсеместной деглобализации выглядят некоторым упрощением. На уровне торговой политики процессы глобализации действительно обращаются вспять в западном мире. Однако из того факта, что именно он был

главным драйвером глобализации в прошлом, не следует переносить эту же тенденцию на другие части планеты. Развивающиеся страны больше, чем когда-либо осознают выгоды, извлекаемые ими из международной торговли, и сохраняют тренд на увеличение открытости экономики.

Библиография

Волчкова Н.А., Кузнецова П.О. Сколько стоят контрсанкции: анализ благосостояния // Журнал Новой экономической ассоциации. 2019. Том 4. №3. С.173-183.

Макаров И.А. Роль США в противодействии глобальному изменению климата // США и Канада: экономика, политика, культура. 2012. № 4. С.101-117.

Макаров И.А. Международная торговля: от гиперглобализации к замедлению международных обменов // Мировая экономика в период больших потрясений / ред. Л. М. Григорьев, А. А. Курдин, И. А. Макаров. М.: ИНФРА-М, 2022. С. 117-146.

Тимофеев И.Н. Политика санкций: однополярный или многополярный мир? // Вестник международных организаций. 2019. Том 14. №3. С. 9-26.

Amiti M., Redding S., Weinstein D. The Impact of the 2018 Trade War on Prices and Welfare // Journal of Economic Perspectives. 2019. Vol. 33. No 4. P. 187-210.

Bairoch P. Economics and World History: Myths and Paradoxes. Chicago: University of Chicago Press, 1995.

Baldwin R.E. The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization. Cambridge: Harvard University Press, 2016.

Beghin J.C., Elobeid A. Analysis of the US Sugar Program. 2017 // <https://www.aei.org/wp-content/uploads/2017/11/Analysis-of-the-US-Sugar-Program.pdf> (доступ 24 апреля 2023).

Blanchard E.J., Bown C.P., Chor D. Did Trump's trade war impact the 2018 election? 2019 // NBER Working Paper 26434 / https://www.nber.org/system/files/working_papers/w26434/w26434.pdf (доступ 24 апреля 2023).

Borchert I., Gootiiz B., Grover A., Matoo A. Landlocked or Policy Locked? How Services Trade Protection Deepens Economic Isolation. 2012 // <https://ferdi.fr/dl/df-HQS8qbA1eJDXLQb6BE38YyYY/document-landlocked-or-policy-locked-how-services-trade-protection-deepens.pdf> (доступ 24 апреля 2023).

Brander J.A. Rationales for Strategic Trade and Industrial Policy // Strategic Trade Policy and the New International Economics (ed. by P. Krugman). Cambridge: MIT Press, 1986.

Clark Center Forum. Free Trade. 2012 // <https://www.igmchicago.org/surveys/free-trade/> (доступ 24 апреля 2023).

Cox L. The long-term impact of steel tariffs on US manufacturing. 2021 // https://economics.princeton.edu/wp-content/uploads/2022/06/cox_steel_20220601.pdf (доступ 24 апреля 2023).

Davies R.B., Vadlamannati K.C. A race to the bottom in labor standards? An empirical investigation // Journal of Development Economics. 2023. Vol. 103. P. 1-14.

Di Tella R., Rodrik D. Labour market shocks and the demand for trade protection: Evidence from online surveys // The Economic Journal. 2020. Vol. 130. No 628. P.1008-1030.

- Dixit A.K., Stiglitz J.E. Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity // *American Economic Review*. 1977. Vol. 67. No 3. P. 297-308.
- Durán G.M. Securing Compatibility of Carbon Border Adjustments with the Multilateral Climate and Trade Regimes // *International & Comparative Law Quarterly*. 2023. Vol. 72. No 1. P. 73-103.
- Ehrlich S.D. The Tariff and the Lobbyist: Political Institutions, Interest Group Politics, and US Trade Policy // *International Studies Quarterly*. 2008. Vol. 52. No 2. P. 427-445.
- European Commission. European Green Deal: Agreement reached on the Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM). 2022 // https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_22_7719 (доступ 24 апреля 2023).
- Fajgelbaum P.D., Goldberg P.K., Kennedy P.J., Khandelwal A.K. The return to protectionism // *The Quarterly Journal of Economics*. 2020. Vol. 135. No 1. P. 1-55.
- Farrell H., Newman A.L. Weaponized Interdependence: How Global Economic Networks Shape State Coercion // *International Security*. 2019. Vol. 44. No 1. P.42-79.
- Feenstra R.C., Weinstein D.E. Globalization, Markups, and US Welfare // *Journal of Political Economy*. 2017. Vol. 125. No 4. P.1040-1074.
- G7 Germany. G7 Leaders' Communiqué. 2022 // <https://www.g7germany.de/resource/blob/974430/2062292/9c213e6b4b36ed1bd687e82480040399/2022-07-14-leaders-communicue-data.pdf?download=1> (доступ 24 апреля 2023).
- Global Trade Alert. Global Dynamics. 2023 // https://www.globaltradealert.org/global_dynamics (доступ 24 апреля 2023).
- Grossman G.M., Helpman E. Endogenous Innovation in the Theory of Growth // *Journal of Economic Perspectives*. 1994. Vol. 8. No 1. P. 23-44.
- Heckscher E. The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income // *Ekonomisk Tidskrift*. 1919. No 21. P. 497-512.
- Helleiner G.K. Trade Policy, Industrialization, and Development: New Perspectives. Oxford: Oxford University Press, 1992.
- Howse R., Regan D. The product/process distinction – an illusory basis for disciplining 'unilateralism' in trade policy // *European Journal of International Law*. 2000. Vol. 11. No 2. P. 249-289.
- Irwin D.A. The US-Japan semiconductor trade conflict // *The Political Economy of Trade Protection* (ed by A.O. Krueger). Chicago: University of Chicago Press, 1996. P. 5-14.
- Keller W. International Technology Diffusion // *Journal of Economic Literature*. 2004. Vol. 42. No 3. P.752-782.
- Kim S.E., Margalit Y. Tariffs as electoral weapons: the political geography of the US–China trade war // *International Organization*. 2021. Vol. 75. No 1. P. 1-38.
- Kim I.S., Milner H.V. Multinational Corporations and their Influence Through Lobbying on Foreign Policy // *Multinational Corporations in a Changing Global Economy*. 2019. P. 497-536.
- Krueger A.O. The Political Economy of the Rent-seeking Society // *American Economic Review*. 1974. Vol. 64. No 3. P. 291-303.
- Krugman P. Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade // *Journal of International Economics*. 1979. Vol. 9. No 4. P. 469-479.

- Lake J., Nie J. The 2020 US Presidential election and Trump's wars on trade and health insurance // *European Journal of Political Economy*. 2022. 102338.
- Lamb R.L. Rent Seeking in US-Mexican Avocado Trade // *Cato Journal*. 2006. Vol. 26. No 1. P. 159-177.
- Lee J. The maturation and growth of infant industries: the case of Korea // *World Development*. 1997. Vol. 25. No 8. P. 1271-1281.
- List F. *National System of Political Economy*. Philadelphia: JB Lippincott & Company, 1856.
- McKinsey. China is betting big on these 10 industries. 2015 // <https://web.archive.org/web/20180915122827/http://mckinseychina.com/chinas-new-initiative-to-promote-homegrown-technology/> (доступ 24 апреля 2023).
- Melitz M. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity // *Econometrica*. 2003. Vol. 71. No 6. P.1695-1725.
- Mitra D., Thomakos, D.D., Ulubaşoğlu, M.A. "Protection for Sale" in a Developing Country: Democracy vs. Dictatorship // *Review of Economics and Statistics*. 2002. Vol. 84. No 3. P. 497-508.
- Mobarak A.M., Purbasari D.P. Corrupt protection for sale to firms: evidence from Indonesia. 2006 // <http://spinup-000d1a-wp-offload-media.s3.amazonaws.com/faculty/wp-content/uploads/sites/45/2019/06/corrupt-protection-for-sale-to-firms.pdf> (доступ 24 апреля 2023).
- Nordhaus W. Climate clubs: Overcoming free-riding in international climate policy // *American Economic Review*. 2015. Vol. 105. No 4. P. 1339-1370.
- Ohlin B. *Interregional and International Trade*. Cambridge: Harvard University Press, 1967.
- Petri P.A., Plummer M.G. The economic effects of the Trans-Pacific Partnership: New estimates. 2016 // <https://www.aapa-ports.org/files/PDFs/Peterson%20Institute%20TPP%20report.pdf> (доступ 24 апреля 2023).
- Piketty T. *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge: Harvard University Press, 2017.
- Porter M. *Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press, 1998.
- Reinert E.S. *How Rich Countries Got Rich and Why Poor Countries Stay Poor*. New York: Public Affairs, 2019.
- Roach S. *Unbalanced: The Codependency of America and China*. New Haven: Yale University Press, 2014.
- Rodrik D. *The globalization paradox: Democracy and the future of the world economy*. New York: W. W. Norton & Company, 2011.
- Rodrik D. Populism and the Economics of Globalization // *Journal of International Business Policy*. 2018. No 1. P. 12-33.
- Saez E., Zucman G. *The triumph of injustice: How the rich dodge taxes and how to make them pay*. New York: W. W. Norton & Company, 2019.
- Satake M. Trade conflicts between Japan and the United States over market access; the case of automobiles and automotive parts. 2000 // <https://crawford.anu.edu.au/pdf/pep/pep-310.pdf> (доступ 24 апреля 2023).
- Seitz M., Tarasov A., Zakharenko R. Trade Costs, Conflicts, and Defense Spending // *Journal of International Economics*. 2015. Vol. 95. No 2. P. 305-318.

Stolper W.F., Samuelson P.A. Protection and real wages // *The Review of Economic Studies*. 1941. Vol. 9. No 1. P. 58-73.

The Wall Street Journal. Economists' Statement on Carbon Dividends. 2019 // <https://www.wsj.com/articles/economists-statement-on-carbon-dividends-11547682910> (доступ 24 апреля 2023).

Topalova P. Factor immobility and regional impacts of trade liberalization: Evidence on poverty from India // *American Economic Journal: Applied Economics*. 2010. Vol 2. No 4. P.1-41.

Tullock G. The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft // *Economic Inquiry*. 1967. Vol. 5. No 3. P. 224-232.

Williams G.W., Hanselka D. The Economic Benefits of U.S. Avocado Imports from Mexico. 1967 // <https://mhaia.org/wp-content/uploads/2022/03/Report-National-and-State-Economic-Benefits-of-Avocado-Imports-from-Mexico-2020-Update-Final.pdf> (доступ 24 апреля 2023).

World Trade Organization. Report of the TPRB from the Director-General on Trade-Related Developments. 2020 // <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/TPR/OVW16.pdf&Open=True> (доступ 24 апреля 2023).

Yanbykh R., Saraikin V., Lerman Z. Changes in Russia's agrarian structure: What can we learn from agricultural census? // *Russian Journal of Economics*. 2020. Vol. 6. No 1. P. 26-41.

Эволюция технологической глобализации

Иванова Н.И.

Иванова Наталья Ивановна — академик РАН, д.э.н., профессор, член дирекции ИМЭМО РАН им. Е.М. Примакова.

ORCID: 0000-0001-7247-1731

ResearcherID: I-6276-2017

Scopus AuthorID: 55352304400

Для цитирования: Иванова Н.И. Эволюция технологической глобализации // Современная мировая экономика. Том 1. № 1 (1). Январь—март 2023.

Ключевые слова: технологическая глобализация, финансирование ИР, международные сопоставления, отраслевые приоритеты, технологические санкции.

Статья опубликована в рамках проекта «Посткризисное мироустройство: вызовы и технологии, конкуренция и сотрудничество» по гранту Минобрнауки России на проведение крупных научных проектов по приоритетным направлениям научно-технологического развития (Согл. № 075-15-2020-783).

Аннотация

В статье представлен анализ современных тенденций технологической глобализации с акцентом на международные сравнения масштабов и динамики развития глобальной сферы науки и технологий. В частности, выделены тенденции к опережающему росту сферы научных исследований и разработок в незападных странах, к увеличению доли частного сектора в инвестициях в исследования и разработки, к превращению Китая в одного из мировых технологических лидеров и экспансии его технологических компаний в другие страны. В статье сделаны сопоставления структуры исследований и разработок в страновом и отраслевом измерениях, приведены данные о преимуществах и ограничениях современной модели включения Китая в технологическую глобализацию.

Введение

В современных дискуссиях о важнейших трендах развития мировой экономики распространено представление о процессах деглобализации, связанных с ростом про-

явлений протекционизма, формированием региональных торгово-экономических блоков, расширением арсенала санкционного давления, сложностями преодоления мировой пандемии COVID-19 и т.д. В данной статье рассматриваются особенности технологической глобализации как важнейшего фактора мирового экономического роста. В соответствии с экономической теорией, основа технологического развития как «созидательного разрушения» (по Й. Шумпетеру) — это формирование и эффективное функционирование сферы исследований и разработок (ИР, или НИОКР в более привычной в РФ аббревиатуре). Увеличение числа стран, где собственная сфера ИР является центром, ядром инновационных систем, — надежная основа и локомотив глобализации. Заимствование технологий через механизмы торговли и прямых зарубежных инвестиций позволяет догоняющим странам быстро создать новые отрасли, но только формирование собственной сферы ИР обеспечивает переход на путь эндогенного инновационного роста. Интенсивный рост высокотехнологичных отраслей в крупнейших развивающихся странах, прежде всего в Китае и Индии, упрочил их позиции в мировой торговле, в цепочках создания добавленной стоимости и инвестициях. Успехи в создании собственной базы ИР усиливают межстрановую конкурентную борьбу за инновационное лидерство, доступ к ресурсам инноваций — новым знаниям, квалифицированным специалистам, интеллектуальной собственности. Пандемия COVID-19, с одной стороны, ускорила развитие ряда технологически сложных отраслей, с другой — обострила уже развивавшиеся в последние годы процессы — монополизацию ряда рынков, фрагментацию правового режима в сфере международной торговли и инвестиций, протекционизм и санкционные режимы. Более того, обострилось понимание того, что сложно выстроенные цепочки добавленной стоимости в условиях пандемий, природных катастроф и военных столкновений создают дополнительные угрозы безопасности и требуют новых методов защиты национальных интересов. В современных дискуссиях о приоритетах долгосрочного развития многих стран доминирующими стали концепции технологического суверенитета, безопасности и критических технологий. Эти обстоятельства определяют особое значение опоры на собственные ИР, отраслевые инновационные системы, работающие в национальных режимах.

Экономическая наука доказала, что динамичное технологическое развитие, создание и постоянное обновление знаний и технологий опираются как на национальный научный потенциал, зону ответственности государства, так и на собственную исследовательскую базу бизнеса, создающую монопольные преимущества на рынках и исключительные права интеллектуальной собственности. Конкуренция на основе таких преимуществ является основным мотором обновления производительных сил. Теоретически это соответствует положениям теории инновационного развития, разработанным рядом экономистов от Й. Шумпетера до П. Ромера, которые обосновали особую роль исследований и разработок бизнеса. Шумпетерианское «созидательное разрушение», делает вывод группа исследователей Масачусетского технологического института, — может быть, и не наилучший способ повышения эффективности работы невидимой руки рынка, но оно точно делает капитализм лучше, повышает производительность труда, обеспечивает общий рост мирового благосостояния (Aghion 2021).

В этом теоретическом контексте сформулированы две основные задачи статьи: во-первых, систематизировать доступные статистические данные о глобальных масштабах и структуре научных исследований и разработок по странам и отраслям, во-вторых, показать особенности современных ограничений технологического развития в Китае, потенциальном лидере технологической глобализации. Особенность методологии исследования в данной статье — международные сопоставления данных о научных исследованиях с акцентом на роль предпринимательского сектора, отраслевые приоритеты ИР и соотношение фундаментальных и прикладных исследований.

Масштабы, динамика и структура глобальных затрат на ИР

Все статистические показатели развития глобальной сферы науки и технологий свидетельствуют об успешном поступательном процессе технологической глобализации в 2000-е годы. Нарастание всех видов инновационной деятельности (исследования, патентование, венчуры и стартапы, экспорт и импорт технологически сложных товаров и услуг, прямые иностранные инвестиции в новые предприятия) привело к изменению функционирования мировой экономики, ускорению ее динамики. В данной статье основное внимание уделяется ИР как основному и полно представленному в международной статистике «прокси» технологической глобализации. Как показано в диаграмме на рисунке 1, все регионы мира наращивали инвестиции в сферу ИР. В результате глобальные расходы возросли за 20 лет в 4 раза и достигли почти 2,5 трлн долл., или 2,5% глобального ВВП. Наиболее впечатляющим стал рост сферы в Юго-Восточной Азии: ее масштабы в 2000 году уступали и США, и Европе, а к 2019 году опередили эти регионы — лидеры технологического развития в XX веке. На долю Латинской Америки, Африки и Австралии приходится пока небольшая, но тоже быстрорастущая доля мирового итога.

Важно отметить также, что ни глубокий экономический кризис 2007–2008 годов, ни COVID-19 и вызванные им спады и кризисы не отразились на поддержке сферы ИР: правительства и бизнес даже в тяжелых условиях падения бюджетных доходов и прибылей продолжали финансово поддерживать научные институты, лаборатории, исследовательские подразделения университетов. И напротив, динамика внешней торговли высокотехнологичными товарами, инвестиции в венчуры и стартапы, прямые инвестиции находились под сильным влиянием конъюнктуры, подвержены краткосрочным колебаниям и длительным отклонениям от трендов нормальной динамики.

Как следует из таблицы 1, мировым лидером по масштабу инвестиций в сферу ИР являются США, к ним уже приближается Китай, который в 2000-е годы имел несомненное преимущество в темпах роста этой сферы. Исторически беспрецедентные, двузначные среднегодовые темпы роста расходов на технологическое развитие позволили Китаю провести реконструкцию и модернизацию народного хозяйства, создать новые высококонкурентные отрасли в передовых областях, сформировать потенциал для будущих прорывов. Япония, стреми-

тельно развивавшая свою технологическую сферу в 1970–80-е годы, немного замедлила продвижение к новым рубежам, но превосходит и США, и Китай по относительной наукоемкости экономики. Лидером по этому показателю является Республика Корея, также демонстрировавшая высокие темпы в конце XX века и создавшая ряд новейших отраслей и крупных высокотехнологичных компаний мирового уровня. Индия существенно отстает от развитых стран и от Китая и по масштабу ИР, и относительным показателям наукоемкости, но высокие показатели динамики свидетельствуют, что страна выбрала инновационный путь и уверенно движется в правильном направлении. Страны Евросоюза в среднем увеличивали ИР-расходы на 5–5,5% среднегодовых в 2000-е годы, в основном благодаря крупным странам – Германия, Франция и Великобритания обеспечивали эти показатели.

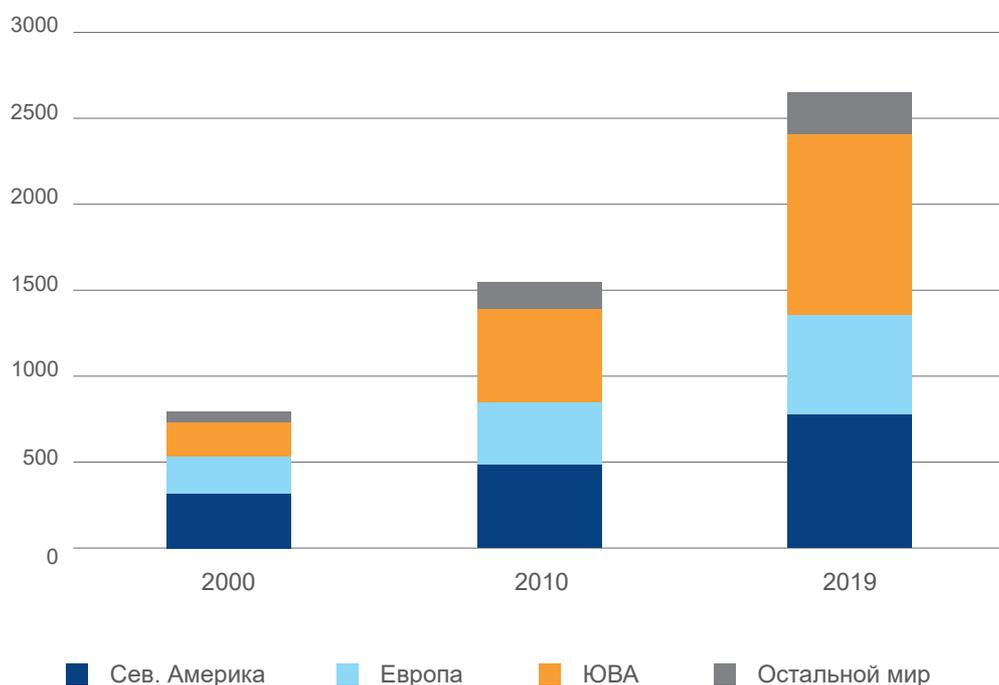


Рисунок 1. Мировые расходы на ИР по регионам (млрд долл. США, ППС)

Источник данных: Boroush M., Guci L. Cross-National Comparisons of R&D Performance. Research and Development: U.S. Trends and International Comparisons // Science and Engineering Indicators. April 2022. National Science Foundation, 2022 / <https://nces.nsf.gov/pubs/nsb20225/cross-national-comparisons-of-r-d-performance>

Таблица 1. Международное сравнение масштабов и динамики финансирования ИР по ведущим странам, 2000–2019 годы

	Расходы на ИР, всего, 2019 г., млрд долл. по ППС	Расходы на ИР к ВВП – наукоёмкость, %	Среднегодовые темпы роста расходов на ИР, %		
			2000-2010	2010-2019	2000-2019
США	668	3,13	4,3	5,6	4,8
Китай	526	2,23	20,5	10,6	14,1
Япония	173	3,20	3,6	2,4	3,3
Германия	148	3,19	4,9	6,1	5,2
Южная Корея	102	4,64	10,9	7,8	8,9
Индия	59	0,65	9,4	4,4	7,2

Источник: Boroush M., Guci L. Cross-National Comparisons of R&D Performance. Research and Development: U.S. Trends and International Comparisons // Science and Engineering Indicators. April 2022. National Science Foundation, 2022 / <https://nces.nsf.gov/pubs/nsb20225/cross-national-comparisons-of-r-d-performance> (table RD-6).

Россия и постсоветские страны (ЦВЕ и СНГ) пока находятся в стороне от глобальных тенденций высокой динамики ресурсного обеспечения ИР относительно масштабов экономики: в некоторых странах этот уровень незначительно возрос, в некоторых – снижился. Не наблюдается ни существенного роста бюджетных расходов, ни затрат бизнеса. Даже наиболее развитые страны ЦВЕ – Чешская Республика, Словакия, Словения, Латвия, Литва и Эстония, которые постепенно увеличивали объемы финансирования ИР в течение 2000-х годов, отстают по показателям наукоёмкости (1,4–1,5% ВВП) от среднемировых, а от лидеров технологического развития – в два–три раза (Шерстнев 2022). В Российской Федерации в этот период отмечен небольшой рост абсолютных масштабов внутренних затрат на ИР, но он отставал от роста ВВП, что означало стабилизацию отношения ИР к ВВП на уровне 1,0–1,1%, а в отдельные годы наблюдалось снижение наукоёмкости российской экономики. Россия занимает сейчас 9 место в мире по объему расходов на НИОКР (по ППС), уступая Китаю в 12 раз, США – в 13 раз («Наука, технологии и инновации» 2021: 64).

Активный импорт технологий в 2000-е годы обеспечил повышение показателей так называемой «вмененной наукоёмкости» (с учетом ИР-затрат, произведенных зарубежными поставщиками высокотехнологичной продукции) многих отраслей российской экономики, которые повысили технический уровень до среднемировых стандартов. Это решило проблемы конкурентоспособности энергетики и сельского хозяйства, металлургии и машиностроения, финансовой сферы, но означало рост импортозависимости ряда производств до критических значений – 90–100 процентов. В условиях санкций развитых стран после

событий на Украине эти производства пострадали: останавливалось производство автомобилей, авиатехники, нефтегазодобыча на шельфе и т.д. Правительство приняло меры по активизации «параллельного импорта» (ввоз технически сложной продукции через третьи страны без получения лицензий и других разрешений), а также импорта из Китая и других дружественных стран. Эта ситуация подчеркнула особое значение технологического суверенитета, достижение которого требует опоры на собственный научно-технический потенциал. Основные направления технологической гонки в мировой экономике наиболее точно отражаются в данных о расходах бизнеса на ИР, структурированных по отраслям (таблица 2).

Таблица 2. Расходы глобального бизнеса на ИР, по странам и отраслям, 2020 г., млрд евро

	США	ЕС	Китай	Всего*
ИКТ-товары	83	26	38	143
ИКТ-услуги	111	14	23	146
ИКТ-всего	194	40	61	289
Здравоохранение	94	37	8	139
Автомобилестроение и др. транспорт	19	62	15	97
Пром. оборудование	9	11	17	37
Строительство	1	2	18	21
Химия	5	6	2	13
Финансовая сфера	5	6	6	19
Энергетика	3	5	7	17
Авиация, космос, оборона	5	5	6	16
Прочие	9	6	7	28
Всего	344	184	148	676

*сумма расходов по данному кругу стран; общая сумма затрат 2 500 компаний этой базы данных — 908,6 млрд евро в 2020 году, что на 6% больше, чем в 2019 году. Рассчитано по данным: The 2021 EU RD Investment Scoreboard. JRC/DG RTD. European Commission, 2021. P. 6-15.

Три укрупненные отрасли — ИКТ, здравоохранение и автомобилестроение — являются современными лидерами технического прогресса по масштабам финансирования и мирохозяйственному значению этих технологий. Различия между странами заключаются в том, что в США и Китае лидируют ИКТ, в Евросоюзе — автомобилестроение. Американский бизнес в целом опережает по масштабам европейские и китайские компании, но китайские компании превзошли европейские в сфере ИКТ, и эти соотношения подтверждают известную специалистам современную картину глобальной конкуренции. Менее очевидными являются сравнитель-

но скромные цифры финансирования оборонной и авиакосмической отраслей (в десятки раз меньше, чем ИКТ и здравоохранение). Понятно, что данные сферы финансируются в основном не бизнесом, а из государственных бюджетов, но даже в США где федеральные оборонные расходы на ИР наибольшие, они все же меньше, чем финансирование передовых разработок для цифровизации и медицины.

В Евросоюзе, помимо широко известных гигантов автомобилестроения, обеспечивающих системную интеграцию научно-технической деятельности множества малых и средних компаний поставщиков, сильные позиции в глобальных инновационно-технологических отраслях имеют компании Siemens, Robert Bosch (в электронике), ASML Holding, Infineon, STMicroelectronics, NXP (в полупроводниковой промышленности), SAP (в разработке программного обеспечения), производители медицинского оборудования Medtronic (Ирландия) и Philips Healthcare (Нидерланды). В начале 2000-х годов технологические успехи фирм Nokia и Ericsson в сфере телекоммуникационных технологий вселяли надежду на то, что европейские фирмы займут важное место в мировой ИКТ-отрасли. Однако ведущие телекоммуникационные фирмы Vodafone, Orange, Deutsche Telekom не стали глобальными лидерами, они остаются преимущественно в рамках европейского рынка (Кони́на 2022). Специалисты перечисляют основные причины сравнительно слабой конкуренции европейцев в сфере ИКТ: рыночные ошибки самих корпораций, недостаточный внутренний спрос, отсутствие в конце 1990-х — начале 2000-х годов долгосрочной поддержки и финансирования на уровне ЕС, а также недостаточная эффективность инновационной деятельности привели к замедлению развития европейских информационных компаний.

В России ситуация в ИКТ двойственная. Информационно-коммуникационные технологии в части производства микроэлектроники отстают от мировых лидеров как минимум на 10 лет (нет собственных производителей микрочипов современного поколения и оборудования для производства микрочипов) и зависят от импорта, а в разработке программного обеспечения и широкого спектра информационных услуг отечественные компании находятся на современном уровне. В качестве примеров можно привести российских разработчиков транспортных сервисов, беспилотной сухопутной техники (Яндекс, НАМИ, Cognitive Technologies и другие), устройств для распознавания лиц (NtechLab).

Глобальная конкуренция в процессе технологического роста мировой экономики усилилась. США и другие страны Запада рассматривают удержание передовых научно-технических высот как центральную стратегию в геополитических полях сражений. Бескомпромиссную борьбу за технологическое лидерство ведут сейчас прежде всего США и Китай. В числе их приоритетов — разработка инструментов для решения институциональных проблем и дилемм глобализации, прежде всего поиска баланса между национальной и глобальной составляющими инновационной политики. Можно утверждать, что лидерство в сфере инноваций по-прежнему остается за США, национальная инновационная система которых имеет ряд важных преимуществ, таких как гибкость и динамичность, сильная корпоративная научно-технологическая культура, адекватная реакция фондового рынка на отраслевые инновации.

По данным отчета о технологической конкуренции (Special Competitive Studies Project), опубликованного в сентябре 2022 года исследовательской группой под руководством Эрика Шмидта, одного из основателей и в прошлом руководителей компании Google, имеются существенные отраслевые различия в позициях лидеров. Китай уже доминирует в некоторых подотраслях, например, в уровне систем связи 5G, производстве литиевых батарей (80% мирового рынка). США безусловно лидируют в биотехнологиях, включая геномные исследования и новую фарму, облачных вычислениях и системах искусственного интеллекта (Chauhan 2021). Это лидерство обеспечило такие важные инновации глобального значения как вакцина от COVID-19 на основе технологий CRISPR (редактирование генома) и новая архитектура вычислений для искусственного интеллекта, позволившая перейти к большим моделям. Известно, что Китай пока не сделал вакцину с использованием технологий редактирования генома, хотя проблема COVID-19 в стране приобрела острый политический характер.

Развитие цифровых технологий, осуществляемое в развитых странах по преимуществу силами частного наукоемкого бизнеса, привело к формированию крупных монополий, определяющих многие актуальные направления научно-технического прогресса. Данные, характеризующие сравнительные масштабы исследовательской деятельности современного бизнеса по странам и отраслям, показывают, что исследования всех видов бизнеса все больше, прямо и косвенно, связаны с разработкой информационных технологий.

Исследовательский потенциал крупнейших компаний информационно-коммуникационного сектора превосходит другие отраслевые сегменты высоких технологий как по объему, так и динамике развития. За 10 лет с 2010 года расходы на ИР в пяти крупнейших американских и трех китайских корпорациях, т.н. FAMGA (Facebook-Meta, Apple, Microsoft, Google-Alphabet, Amazon) и BAT (Baidu, Alibaba, Tencent), увеличились более чем в 7 раз и достигли к 2020 году 121,3 млрд долларов. Для сравнения укажем, что это эквивалентно примерно 10% суммы расходов ИР крупнейших 2 500 компаний мира. По состоянию на 2019 год доля всех видов инновационно-технологических затрат FAMGA относительно общенациональных, в т.ч. бизнес-расходов на исследования и разработки Соединенных Штатов составляла 15,4 и 22,1% соответственно¹. Для Китая и группы BAT цифры существенно меньше. Однако китайские компании начали инновационный переход существенно позже.

Цифровой бизнес стал бенефициаром ковидного кризиса, что особенно ярко проявилось в показателях фондовых рынков. Капитализация компании-лидера цифровых технологий и фондового рынка — Apple — в начале 2022 года превысила 3 трлн долл., что позволило компании привлечь дополнительные средства на развитие, в том числе инновационную деятельность. В то же время китайское правительство приняло меры, ограничивающие присутствие крупных цифровых корпораций страны на американских биржах. Это ограничило возможности заимствования на быстро росшем в 2021–2022 годах американском рынке хайтека.

¹ Оценки ИР США за 2019 г. по: *Borouh M. Research and Development: U.S. Trends and International Comparisons // Science and Engineering Indicators. National Science Foundation, 2020 / <https://nces.nsf.gov/pubs/nsb20203/cross-national-comparisons-of-r-d-performance>*

Длительная ставка на новые знания, технологии и глобальные по характеру инновации цифровой сферы сформировала в инновационных системах доминирующий сегмент, который приобрел и особое политическое значение. Опираясь на собственные ресурсы, цифровой бизнес проводит технологическую и инновационную политику, которая все чаще приходит в противоречие с государственными интересами. Кроме того, их деятельность в сфере массовых коммуникаций создает новые политические проблемы, рождает новые формы регулирования, в том числе вызывает подъем технологического протекционизма, новые законодательно оформленные формы борьбы с цифровой глобализацией.

Пандемия стала катализатором, ускорившим развитие и использование цифровых технологий во всех отраслях и сферах экономической и общественной жизни. Цифровые компании стали более активно развивать услуги медицинского характера, создавать новые направления деятельности в сфере здравоохранения. Компания Apple увеличивает число приложений для медицинского мониторинга с помощью айфонов, Microsoft предоставляет облачные сервисы для здравоохранения, Alphabet вкладывает большие средства в биотехнологические фармацевтические исследования. Существенный прорыв в технологиях здравоохранения намерена сделать компания Amazon. 15 ноября 2022 года она запустила сеть Amazon-клиник, получивших разрешения работать в 32 штатах США. Клиники предлагают медицинские онлайн-услуги для консультаций и лечения двадцати заболеваний — от угревой сыпи до аллергии. Этот проект имеет предысторию, в которой главными событиями была покупка компании One Medical (790 тыс. клиентов) за 3,9 млрд долл., создание собственной онлайн-аптеки и опыт цифрового медицинского обслуживания своих сотрудников. Обслуживание идет без участия страховых компаний, деятельность которых в США жестко критикуют. Глава компании Amazon считает, что здравоохранение — отрасль, которая ждет революционных прорывных технологических решений².

Процесс «созидательного разрушения» под действием технологических сдвигов начался и в финансовой сфере. В числе новых финансовых технологий — платежные онлайн-системы, робо-эдвайзеры для кредитных операций, технологии крауд-фандинга, криптовалюты и другие финансовые системы, основанные на блокчейн-технологиях. Специалисты считают, что эти инновации разрушают существующие бизнес-практики, размывают границы между отраслями, меняют структуру финансовых рынков (Подругина, Табах 2022). Потребители финансовых услуг высоко оценили плюсы этих нововведений (скорость, доступность, анонимность и т. д.), а банки и другие финансовые организации — потенциальный выигрыш в борьбе с конкурентами. Новый финтех оказался намного эффективнее традиционных институтов, но он во многих отношениях создал опасность и частичные запреты на некоторые операции. Серьезные опасения у национальных и международных

² Amazon Makes a New Push into Health Care // The Economist. 2021. Nov. 21 / https://www.economist.com/business/2022/11/20/amazon-makes-a-new-push-into-health-care?utm_content=article-link-2&etear=nl_sunday_today_2&utm_campaign=r.the-economist-sunday-today&utm_medium=email.internal-newsletter.np&utm_source=salesforce-marketing-cloud&utm_term=11%2F20%2F2022&utm_id=1395361 (доступ 21 ноября 2022 г.)

регуляторов приведут не к полному запрету этих технологий, а к разработке новых методов и инструментов регулирования, креативных решений в этой области на всех уровнях управления (Иванова 2022).

Эти и другие примеры убеждают в том, что произошел своеобразный фазовый переход в значении процессов цифровизации и, соответственно, в отношении к ним рынка, общества и государства. Развитие цифровых технологий, превращение ряда цифровых платформ в глобальных монополистов — это новый феномен экономического и социально-политического уровня. Он означает, что вопросы инновационной политики вышли за рамки чисто экономических дискуссий, приобрели особую политическую остроту, выявили не только уязвимость теоретических представлений об общественном благе, но и глубокие глобальные различия в ценностях, которые могут быть положены в основу нового мирового регулирования и долгосрочных государственных стратегий технологического превосходства.

Особенности и проблемы технологической глобализации Китая

Основные характеристики модели технологической глобализации, реализованной Китаем в 1990—2000-е годы, — это масштабное привлечение прямых иностранных инвестиций для строительства предприятий обрабатывающей промышленности и услуг, создание на этой основе передовых отраслей хозяйства, вступление в ВТО для форсирования импорта технологий (прежде всего высокотехнологичных комплектующих, а также ноу-хау и других видов интеллектуальной собственности), экспорта готовой продукции, копирование передовых зарубежных практик организации производства, быстрое наращивание финансирования сферы ИР и создание системы экономических стимулов для формирования национальной инновационной системы. По оценкам российских и зарубежных исследователей, форсированное развитие экономики Китая, перевооружение большинства отраслей на современной технической и технологической основах достигнуты на основе инвестиций из США, Японии, Германии, Великобритании, Республики Кореи. «Они привнесли в Китай новые товары, средства производства (станки, машины, оборудование), технологии, ноу-хау, патенты и изобретения, инженерные и управленческие навыки» (Варнавский 2022).

Подчеркну, что фундаментальная основа долгосрочных научно-технологических успехов, обеспечивающих развитие той или иной страны, — это собственная наука или, шире, сфера исследований и разработок. И в данном вопросе Китай добился выдающихся успехов. Как показано выше в таблице 1 общий объем расходов на НИОКР увеличивался двукратными темпами. По данным на 2021 год Китай вложил в науку 2,8 трлн юаней (386 млрд долл.), или 2,4% ВВП, т. е. наукоемкость экономики немного увеличилась за последние 2–3 года. Были отмечены важнейшие достижения в таких областях, как пилотируемое космоплавание, зондирование Луны и Марса, зондирование земных недр и глубоководное морское зондирование, суперкомпьютеры, спутниковая навигация, квантовая информатика, технологии ядерной энергетики, новые технологии в области энергетики, производство боль-

ших самолетов, биомедицина и биофармацевтика. Китай вошел в число государств инновационного типа (из доклада ЦК КПК XX съезду).

Китайские ученые добились больших успехов в прикладных исследованиях и разработках, связанных с развитием новых отраслей промышленности, наукоемких компаний частного и государственного секторов, благодаря постоянной поддержке и стимулированию инновационной деятельности правительством. По общему объему финансирования этой части НИОКР Китай почти сравнялся с США, превосходит Японию и ЕС.

Другое положение исторически сложилось и пока не преодолено в фундаментальных науках: по уровню финансирования (см. таблицу 3) Китай отстает от США (более чем в три раза), а по качественным результатам (нобелевские и другие престижные премии, высокоцитируемые журналы и статьи на передовых направлениях, университетские рейтинги) – и от европейских стран. И количественные, и качественные разрывы в фундаментальной науке преодолеваются долго и трудно, как показывает опыт других стран.

Таблица 3. Масштабы и структура финансирования ИР, по стадиям, млрд долл. по ППС, 2019 год

	Общий объем затрат	Фундаментальные исследования	Прикладные исследования	Разработки
США	668,4	102,9	132,9	432,6
Китай	525,7	32,7	59,3	434,7
Япония	173,3	21,7	32,2	112,3
Индия	55,1	7,9	12,2	10,8
	В процентах к общему объему затрат			
США	100	15,4	19,8	64,6
Китай	100	6,0	11,3	82,7
Япония	100	12,5	18,6	64,8
Индия	100	14,4	22,2	63,4

Источники: National Patterns of R&D Resources (2019–20 edition). National Center for Science and Engineering Statistics, 2020; Main Science and Technology Indicators. September 2021. Organization for Economic Co-operation and Development, 2021.

Кроме того, в последние три года, на фоне политических противоречий, торговой войны и пандемии COVID-19, резко замедлилось сотрудничество китайских и зарубежных, особенно американских, ученых. Это проявилось в резком снижении числа совместных публикаций всех видов. Китайско-американская научная коллаборация – сравнительно новый феномен. Ученые с двойной аффилиацией (США – Китай) почти не публиковались до 2000 года, а в следующие 18 лет происходил быстрый рост совместных работ, который опережал динамику сотрудничества

американцев с учеными из других стран. К 2018 году число таких статей в реферируемых базах данных достигло 15 000, после чего, к 2021-му снизилось уже до 12 000. Важно, что сотрудничество и совместные публикации американских и китайских ученых с коллегами из других стран остаются на прежних траекториях, имеют исторически устойчивый характер. Но масштабы взаимодействия с другими странами в несколько раз меньше. Возможно, что в новых условиях прежний уровень китайско-американского взаимодействия уже не достижим (Van Noorden 2022). В решениях XX съезда КПК подтверждается приоритет науки и технологий как метода и инструмента решения долгосрочных задач модернизации, но все более отчетливо проявляется ставка на собственные силы.

Важное достоинство сферы ИР Китая – высокая активность бизнеса. Частный сектор Китая выполняет и одновременно финансирует примерно три четверти национальных ИР, что отражает преимущественную ориентацию исследований на рынок, получение прибылей инновационными компаниями. Такие показатели характерны для наиболее развитых в технологическом отношении стран – США, Япония, Республика Корея (см таблицу 4). Немного ниже активность бизнеса в общих ИР усилиях европейских стран. В Индии доля частного сектора в финансировании ИР составляет 37%, что примерно соответствует показателю структуры ИР в РФ (33% в 2020 году). Международные сравнения показывают, что чем ниже доля бизнеса и выше доля государственных вложений в ИР в общенациональном бюджете ИР, тем менее эффективно расходуются средства, тем медленнее осваиваются передовые высокорискованные направления, тем меньше государственных разработок передается в отрасли промышленности и услуг.

Таблица 4. Структура финансирования и выполнения ИР, по странам, 2019 год, %.

	Финансирование ИР			Выполнение ИР		
	Бизнес	Государств. бюджет	Университеты и НКО	Бизнес	Государств. бюджет	Университеты и НКО
США	74,5	9,7	15,7	65,0	21,0	14,0
Китай	76,4	15,5	9,1	76,3	20,5	3,2
Япония	79,2	7,8	13,0	78,9	14,7	6,4
Р.Корея	80,3	10,0	9,7	76,9	20,7	2,4
Франция	65,8	12,4	21,8	56,7	32,5	10,8
Индия	36,8	56,1	7,1	36,8	63,2	0,0

Источник: Boroush M., Guci L. Cross-National Comparisons of R&D Performance. Research and Development: U.S. Trends and International Comparisons // Science and Engineering Indicators. April 2022. National Science Foundation, 2022 / <https://nces.nsf.gov/pubs/nsb20225/cross-national-comparisons-of-r-d-performance> (table RD-7).

Согласно пятилетнему плану на 2020–2025 годы среднегодовые темпы роста научных расходов Китая должны составить 7 процентов. Однако ожидаемое замед-

ление экономического роста может затруднить достижение этой цели, поскольку бизнес в условиях большей политизации принципов регулирования экономики может испытывать трудности с привлечением средств для принципиально новых проектов. Поставленная КПК долгосрочная цель выйти к 2035 году на средние показатели наукоемкости ВВП уровня стран ОЭСР — 2,7% начинает вызывать сомнения специалистов. Выполнение задачи осложняет также провозглашенный КПК курс на укрепление и усиление роли государственных предприятий, что может снизить стимулы малого и среднего наукоемкого бизнеса и зарубежных инвесторов. Заявленные приоритеты развития — оборонный комплекс, сельское хозяйство, зеленая энергетика — также не всегда являются коммерчески привлекательными для современного наукоемкого бизнеса³.

Инновационные перспективы страны осложняются противостоянием с США, которое обычно называют торговой войной, но противоречия между странами выходят за пределы торговых споров: речь идет о новом витке конкуренции в борьбе за технологические преимущества как основу геополитического лидерства. По мере приближения китайских производителей к освоению передовых рубежей технического прогресса, переходу от догоняющего пути к собственной стратегии, США начали вводить различные санкции против китайских компаний, прежде всего высокотехнологических, в 2018 году (Данилин 2020). Заявленные причины санкционного давления — предотвращение «утечки» технологий двойного назначения, обвинения в нелегальном доступе к технологическим секретам оборонного характера, кибератаках на государственные ведомства и т.д. Многие российские и китайские специалисты считают, что в условиях стремительного развития китайского хай-тека претензии и противоречия приобрели критический характер, поскольку создавали риски для лидерства и гегемонии США в современном мире.

Первой попыткой урегулирования американо-китайского торгового конфликта стало большое двустороннее торговое соглашение (подписано Дональдом Трампом и вице-премьером Китая Лю Хэ 15 января 2020 года). Документ состоит из восьми разделов, включающих как вопросы собственно торговли, в том числе объемов поставок пищевой и сельскохозяйственной продукции, так и финансовые вопросы, условия урегулирования споров и, что важно, проблемы технологического развития и трансфера технологий. Соглашение начинается с раздела, посвященного теме интеллектуальной собственности, соблюдение которой Китаем вызывает наибольшую озабоченность в США. Подписание соглашения обеими сторонами означало, что Китай и признал существование проблемы, и согласился с предложенными путями ее решения. Второй раздел соглашения — о трансфере технологий и условиях локализации производства — переводит эту тему в практическую плоскость. Известно, что правительство КНР обязывало зарубежные компании при выходе на китайский рынок соглашаться на локализацию производства, обучать китайских специалистов и передавать китайским компаниям технологии. Например, так произошло с производством ветроэнергетических установок и солнечных панелей —

³ An Obsession with Control Is Making China Weaker but More Dangerous (China's Next Chapter) // The Economist. 2022. Oct. 15 / <https://www.economist.com/leaders/2022/10/13/an-obsession-with-control-is-making-china-weaker-but-more-dangerous>

и в результате трансфера зарубежных технологий, как утверждают американские специалисты, Китай стал одним из крупнейших производителей ветроустановок и абсолютным лидером в области производства солнечных панелей.

В новом торговом соглашении стороны «подтверждают важность осуществления трансфера технологий на добровольных, рыночных условиях», Китай обязуется не требовать от зарубежных компаний трансфера технологий. В развитие этих обязательств, в 2020 году в Китае принят закон об иностранных инвестициях (Foreign Investment Law), установивший институциональные основы системы привлечения, защиты и регулирования зарубежных инвестиций. Все законы и нормативные акты, не соответствующие данному закону, будут упразднены в следующие три года. Китайские специалисты утверждают, что это событие повысило уровень открытости страны внешнему миру, и в дальнейшем процесс открытости будет нарастать (World Openness Report 2022: 182).

Несмотря на эти действия и ряд других встречных шагов Китая, «технологическая война» США и Китая продолжается и в 2022 году обострилась. В июне США приняли т.н. «Закон о чипах и науке» (Chips and Science Act), который нацелен на ограничение поставок в КНР технологий производства современной микроэлектроники, а также предусматривает наращивание научно-технологического потенциала на территории США. Общий объем прямых и косвенных субсидий американской микроэлектронике и национальному научному фонду достигнет 300 млрд долл. за несколько лет. Пекин связывает закон о чипах с новой инициативой США по созданию группы Chip-4 (США, Япония, Южная Корея, Тайвань) — альянса четырех главных производителей чипов, задачей которого объявлено «блокирование развития китайской индустрии микросхем и монополизация индустрии высококачественных чипов».

В августе 2022 года Министерство торговли США ввело запрет на экспорт в Китай программного обеспечения для автоматизации электронного проектирования. В октябре администрация представила новые ограничения на экспорт в Китай продвинутых полупроводников и оборудования для их производства, а также запреты на работу американских специалистов в китайских компаниях под санкциями. Специалисты считают, что эти санкции против китайской микроэлектроники по глубине воздействия будут такими же серьезными, как ранее принятые против телекоммуникационной компании Huawei (ее рыночные позиции существенно ухудшились).

Положение китайского хай-тека осложняется и активизацией внутренней политики КПК, которая все больше ограничивает присутствие крупных компаний, прежде всего цифровых, на мировых рынках капитала (особенно на американских фондовых биржах), ориентирует большой бизнес на политические и идеологические приоритеты КПК, усиливая давление на социальные сети, индустрию видеоигр, электронную коммерцию и проекты искусственного интеллекта. Приоритеты национальной безопасности и технологического суверенитета все чаще выходят в Китае на первый план.

Отмеченные выше тенденции снижения международного взаимодействия, ограничения действия мощных сил глобального разделения труда и научной

коллораации, смещение национальных приоритетов развития в пользу государственных предприятий и контролируемых центральным правительством научно-технических программ может создать непредвиденные осложнения и угрозы для заявленной КПК цели превращения страны в мировую сверхдержаву с развитой экономикой в обозримом будущем.

* * *

Итак, в 2000–2010-е годы технологическая глобализация характеризовалась, как следует из приведенных выше статистических и эмпирических данных, новыми важными трендами, отличавшими ее от ранее происходивших в мировой экономике процессов.

Во-первых, происходил ускоренный рост сферы научных исследований и разработок за пределами группы лидеров – США, ЕС, Японии – в странах, ранее пассивных в данной области, особенно в Азии. Развитая сфера ИР качественно меняет основы экономического роста, создает кадровый и интеллектуально-креативный потенциал для новых решений, патентов, стартапов и новых отраслей промышленности и услуг. Зафиксировано увеличение наукоемкости мирового хозяйства и формирование устойчивых основ технологического развития в регионах, недавно включившихся в новый этап мирового разделения труда с особым значением быстро растущих отраслей высоких технологий. Пандемия COVID-19 ускорила развитие ИР как важнейшего источника решений для возникших проблем. Вместе с тем замедление экономического роста, фрагментация глобальных цепочек добавленной стоимости, усиление приоритетов безопасности и технологического суверенитета, привели к фрагментации и индивидуализации многих ранее открытых глобальных процессов, замедлению развития ряда направлений ИР.

Во-вторых, отмечена структурная трансформация сферы ИР за счет увеличения доли предпринимательского сектора, определившего роль и значение государственных инвестиций в ИР. Этот сдвиг стал наиболее ярким в сфере информационных технологий. Сквозной, прорывной характер этих технологий, высокая экономическая отдача трансформации всех видов бизнеса на их основе, а также особое социальное и политическое значение цифровизации – источник роста капитализации и высокой инвестиционной активности цифровых корпораций. Освоение передовых рубежей информационных технологий, особенно в части микроэлектроники, рассматривается как важнейшее стратегическое преимущество в геополитической конкуренции и стало причиной новых противоречий между США, Китаем и Тайванем.

В-третьих, в 2000-е годы Китай продемонстрировал исторически беспрецедентные, двузначные темпы роста сферы ИР, сопровождавшей индустриальный рост экономики и включение в глобальные цепочки добавленной стоимости со все более сложной продукцией и услугами. На этой основе КНР стала лидером развивающегося мира, китайские корпорации успешно ведут глобальную экспансию во всех регионах и странах, вызывая активное противостояние регуляторов и в США, и во многих европейских странах. На XX съезде КПК заявлен курс на долгосрочное укрепление основ научно-технологического развития и достижение лидерства

в этой сфере. Преодолевая структурные дисбалансы в инновационной системе, сопротивление конкурентов, сложности перехода от догоняющего развития к освоению новых направлений науки и технологий, Китай продолжает поиски собственного пути модернизации.

Библиография

Варнавский В.Г. Китайский феномен экономического роста // *Мировая экономика и международные отношения*. 2022. № 1. С. 12.

Данилин И.В. Американско-китайская технологическая война: риски и возможности для КНР и глобального технологического сектора // *Сравнительная политика*. 2020. Т. 11. № 4. С. 160–176 / <https://doi.org/10.24411/2221-3279-2020-10056>

Иванова Н.И. Развитие цифровых технологий и новые задачи государственной антимонопольной политики // *Полис*. 2022. № 1. С. 53–66 / <https://doi.org/10.17976/jpps/2022.01.06>

Инновационная конкуренция / Отв. ред. Иванова Н.И. М: Весь Мир, 2020.

Кониная Н.Ю. Особенности рыночного положения европейских ТНК в современных условиях // *Современная Европа*. 2022. № 5. С. 84.

Мировая экономика в период больших потрясений / под ред. Л.М. Григорьева, А.А. Курдина, И.А. Макарова. М.: ИНФРА, 2022 (Научная мысль).

Михеев В., Луконин С. Болевые точки Пекина — 3 (Смена экономической модели и внешнеполитические риски) // *Мировая экономика и международные отношения*. 2022. №1.

Наука, технологии и инновации России — 2021: краткий стат. сборник. М.: ИПРАН РАН, 2021.

О долгосрочном научно-технологическом развитии России. Научный доклад под ред. Фролова И.Э., Белоусова Д.Р. и др. ИНИП РАН. М.: Динамик Принт, 2022. 168 с.

Подругина А., Табах А. Финансовое регулирование в XXI веке // *Мировая экономика в период больших потрясений* / под ред. Л.М. Григорьева, А.А. Курдина, И.А. Макарова. М.: ИНФРА, 2022 (Научная мысль). С. 290.

Си Цзиньпин. Высоко неся великое знамя социализма с китайской спецификой, сплоченно бороться за всестороннее строительство модернизированного социалистического государства. Доклад на XX Всекитайском съезде Коммунистической партии Китая. 16 октября 2022 года // <https://russian.cgtn.com/news/2022-10-25/1584924446881411074/index.html>

Шерстнев М. Расходы на НИОКР в странах ЦВЕ и СНГ: динамика, структура и проблемы исследования // *Мир перемен*. 2022. № 2. С. 107–111.

Шумпетер Й. *Теория экономического развития*. М: Эксмо, 2007.

Acemoglu D. Remaking the Post-COVID World. Finance and Development. IMF. Spring 2021 // <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/596451600877651127-0080022020/>

Aghion P., Antonin C., Bunel S. *The Power of Creative Destruction: Economic Upheaval and the Wealth of Nations*. Cambridge, MA: Belknap Press, 2021.

Amazon Makes a New Push Into Health Care // The Economist. 2021. Nov. 21 / <https://www.economist.com/business/2022/11/20/amazon-makes-a-new-push-into-health-care>

An obsession with control is making China weaker but more dangerous (China's next chapter) // The Economist. 2022. October 15 / <https://www.economist.com/leaders/2022/10/13/an-obsession-with-control-is-making-china-weaker-but-more-dangerous>

Chauhan M. Dr. Eric Schmidt Launches Special Competitive Studies Project // TFIR. 2021. Oct. 6 / <https://www.tfir.io/dr-eric-schmidt-launches-special-competitive-studies-project/>

Consensus or Conflict? China and Globalization in the 21st Century / H. Wang, A. Michie (eds.). Springer, 2021 // <https://doi.org/10.1007/978-981-16-5391-9>

Borouh M. Cross-National Comparisons of R&D Performance. Research and Development: U.S. Trends and International Comparisons // Science and Engineering Indicators. January 2020. National Science Foundation, 2020 / <https://nces.nsf.gov/pubs/nsb20203/cross-national-comparisons-of-r-d-performance>

Borouh M., Guci L. Cross-National Comparisons of R&D Performance. Research and Development: U.S. Trends and International Comparisons // Science and Engineering Indicators. April 2022. National Science Foundation, 2022 / <https://nces.nsf.gov/pubs/nsb20225/cross-national-comparisons-of-r-d-performance>

Liu Zhen. US will lose China tech war if 5G, AI, microchip 'core' fronts are not fortified, report warns // South China Morning Post. 2022. Sept. 14 // <https://www.scmp.com/news/china/science/article/3192386/us-will-lose-china-tech-war-if-5g-ai-microchip-core-fronts-are>

Main Science and Technology Indicators. September 2021. Organization for Economic Co-operation and Development, 2021.

Mallapaty S. What Xi Jinping's third term means for science // Nature. 2022. Oct. 27 / <https://www.nature.com/articles/d41586-022-03414-z>

National Patterns of R&D Resources (2019–20 edition). National Center for Science and Engineering Statistics, 2020.

OECD Digital Economy Outlook 2020. Paris: OECD Publishing, 2020.

Semiconductors: U.S. Industry, Global Competition, and Federal Policy. CRS Report Prepared for the Members and Committees of Congress. R46581. Congressional Research Service, 2022 // https://crsreports.congress.gov/product/pdf/R/R46581?_cf_chl_jschl_tk_=pmd_wPiTeLsN2DtpWGLMmBvhH03fBS5jx0SkUVfqt2ksWXg-1634515534-0-gqNtZGzNAICjcnBszRU9

The 2021 EU RD Investment Scoreboard. JRC/DG RTD. European Commission, 2021.

Van Noorden R. The number of researchers with dual US–China affiliations is falling // Nature. 2022. May 30 / <https://www.nature.com/articles/d41586-022-01492-7> (доступ 30 октября 2022 г.)

Wang H. China's Evolving Role in Trade and Investment / Wang H. The Ebb and Flow of Globalization. China and Globalization. Singapore: Springer, 2022 // https://doi.org/10.1007/978-981-16-9253-6_1

World Openness Report 2022. Institute of World Economics and Politics, CASS Research Center for Hongqiao International Economic Forum. Nov. 2022.

Международное сотрудничество в целях развития: пример Бразилии

Бауманн Р., Шлейхер Р.

Бауманн Ренато — ведущий научный сотрудник Института прикладных экономических исследований (IPEA), Бразилия.

ORCID 0000-0003-1851-6796

Шлейхер Рафаэль — директор центра международной политики Института прикладных экономических исследований (IPEA), Бразилия, исследователь в Фонде Освальдо Круза, Бразилия.

ORCID 0000-0002-9737-7677

Для цитирования: Бауманн Р., Шлейхер Р. Международное сотрудничество в целях развития: пример Бразилии // Современная мировая экономика. Том 1. № 1 (1). Январь—март 2023.

Ключевые слова: международное сотрудничество, IPEA, сотрудничество Юг–Юг, Повестка-2030, Цели устойчивого развития.

Аннотация

Международную помощь развитию со стороны развивающихся стран часто связывают с концессионным финансированием и гуманитарными инициативами и интерпретируют как средство проявления «мягкой силы». Такая помощь обычно не предполагает прямых денежных взносов, а сосредоточена в основном на технической поддержке, образовательной и научной деятельности, гуманитарной поддержке, помощи беженцам, миротворческих операциях и других партнерствах, осуществляемых при поддержке международных и региональных агентств. Помощь развитию со стороны Бразилии характеризуется довольно значительными и возрастающими объемами задействованных ресурсов и разнообразием реализуемых инициатив. Бразильские процедуры учета международного сотрудничества тесно связаны с методологией TOSSD, а также с экспериментальным проектом ЮНКТАД по количественной оценке сотрудничества Юг–Юг в целях развития. Все методологии вращаются вокруг проблемы измерения прогресса в достижении Целей устойчивого развития. Большинство проектов приносят пользу странам Африки и Латинской Америки, в то время как другие инициативы, как это ни парадоксально, приносят пользу и лицам из развитых стран.

1. Введение

Один из малоизученных аспектов включения экономики в международную повестку — это продвижение инициатив по сотрудничеству с другими странами, особенно если их осуществление возможно за счет собственных ресурсов и бюджетных средств государства.

Инициативы по международному сотрудничеству чаще всего ассоциируются с предоставлением кредитов на дифференцированных условиях, а также с гуманитарными программами. С точки зрения внешней политики и национальных интересов целесообразность подобного рода инициатив обусловлена логикой «мягкой силы», как отмечает Джозеф Най (2004): государство может влиять на партнеров и в конечном итоге извлекать из этих отношений возможности для бизнеса без применения силы, при этом совместные проекты могут быть выгодны обеим сторонам.

Однако международные рамки, поддерживающие программу развития, предусматривают виды участия, как предполагающие, так и не предполагающие финансирование. Особенно если речь идет о партнерстве развивающихся экономик, когда сотрудничество, помимо прочего, может быть эффективным при использовании таких мер, как трансфер знаний и обмен практиками в технической, образовательной и гуманитарной сферах.

Сотрудничество развивающихся экономик, находящихся в схожих условиях, дает более плодотворные результаты, чем проекты, финансируемые промышленно развитыми странами. Помимо схожести контекста для политики обмена, страны глобального Юга сталкиваются с общими для них реалиями и видят одинаковые проблемы в структуре международной системы, что облегчает диалог и коммуникацию. В этом случае речь идет не о воздействии одной страны на другую, а скорее о партнерстве.

Международное сотрудничество как инструмент внешней политики — явление последних 70 лет. Идеологический конфликт, обострившийся с окончанием Второй мировой войны, вынудил двух главных соперников принять ряд мер для закрепления своих позиций: либо на основе структур власти, традиционно именовавшихся демократическими, либо исходя из приверженности принципам марксизма-ленинизма, которые стали фундаментом так называемого незападного мира. Строго говоря, некоторые развивающиеся страны воспринимали обе стороны конфликта как империалистов. Сотрудничество по линии Юг–Юг в качестве политического проекта возникло в 1950–1960-х годах как «третий путь» для продвижения собственных инициатив, дабы избежать неравноправных отношений с двумя государствами-гегемонами и бывшими европейскими метрополиями.

Хотя международное сотрудничество в целях развития стало следствием борьбы стран Юга за уменьшение неравенства в международной системе, в то же время оно служит каналом влияния развитых стран. Этот инструмент был задуман для поддержки экономического развития государств с низким уровнем доходов и поначалу заключался, по сути, в расширении субсидированного финансирования, что рассматривалось как часть невоенного влияния на развивающиеся страны, хотя и осуществлялось в открытую.

Уже несколько лет Бразилия реализует различные инициативы по международному сотрудничеству в целях развития, а в Министерстве иностранных дел этой темой занимается отдельное подразделение. С 2010 года Бразильское агентство по сотрудничеству (*Agência Brasileira de Cooperação, ABC*) тесно взаимодействует с Институтом прикладных экономических исследований (*Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, IPEA*), ставя своей задачей оценить и проанализировать вклад Бразилии в программу международного сотрудничества в целях развития. Партнерство двух государственных структур позволило увеличить объем знаний в области инициатив по международному сотрудничеству, которые были реализованы на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

Выражение «мягкая сила», похоже, не имеет особого смысла в случае Бразилии. Во-первых, бразильская дипломатия не стремится к господствующему положению ни в каком виде, а во-вторых, эта концепция была разработана для интерпретации линии поведения развитых стран. Однако, учитывая объем задействованных ресурсов, количество стран-бенефициаров и многообразие форм сотрудничества, можно утверждать, что случай Бразилии — инновационный с точки зрения стратегии обеспечения поддержки в различных секторах и сферах экономической деятельности.

Эта статья, посвященная бразильскому опыту международного сотрудничества в целях развития, состоит из шести разделов. Следующий раздел дает краткую историческую ретроспективу международного сотрудничества и показывает его эволюцию, произошедшую со временем. Развитие постепенно шло в сторону создания механизма сглаживания различий между индустриальными экономиками и менее развитыми странами и все в большей степени становилось инструментом технической взаимодополняемости развивающихся экономик.

Третий раздел посвящен основным форматам и практическим аспектам международного сотрудничества в целях развития — как напрямую между странами, так и при посредничестве международных институтов. Сама концепция международного сотрудничества со временем претерпела изменения.

Четвертый раздел представляет собой краткий анализ отношений между сторонами международного сотрудничества и обязательств в рамках Повестки-2030, принятой ООН. Создание системы мониторинга различных видов сотрудничества, соответствующих целям устойчивого развития, — главная тема дискуссий о деятельности стран-участниц.

В пятом разделе представлены основные данные по деятельности Бразилии в рамках международного сотрудничества в целях развития. Центральная тема здесь — немонетарные виды деятельности (за исключением финансовых вложений в многосторонние организации), а также показатели основных форм сотрудничества, которые продвигает Бразилия в дополнение к воздействию на определенные сектора экономики. В шестом, заключительном, разделе мы систематизируем ключевые аспекты бразильского опыта международного сотрудничества, акцентируя внимание на необходимых доработках и предлагая определенные стратегические меры.

2. Эволюция международного сотрудничества

В период после Второй мировой войны Соединенные Штаты направляли огромные ресурсы на восстановление экономик Западной Европы. Аналогичные шаги по тем же причинам предпринимал и советский блок. План Маршалла вызвал недовольство неевропейских стран, которые также участвовали в конфликте и тоже столкнулись с экономическими трудностями вследствие войны. Эти настроения были обращены в политический капитал в контексте провозглашения независимости рядом стран, а раскол на идеологические блоки усилил соперничество за реализацию инициатив, которые могли бы минимизировать экономические проблемы в развивающихся странах.

В 1950-1960-х годах возникла и укрепилась многосторонняя структура институтов, ответственных за предоставление официальной помощи и содействие развитию. Организация Объединенных Наций делала основной акцент на техническом содействии, что стало фундаментом для создания и функционирования нескольких специализированных многосторонних структур в те два десятилетия. В 1970-х появился скептицизм относительно правомерности сотрудничества богатых государств и развивающихся экономик. Подобного рода сотрудничество воспринималось как воспроизведение ситуации зависимости из-за структурного неравенства, а также из-за нередко навязываемых условий. В этих обстоятельствах появились и стали набирать обороты инициативы технического сотрудничества между странами Юга.

Сотрудничество по линии Юг–Юг возникло в 1940-х годах, а затем, в 1950-1960-х, укрепилось как политическое движение. Однако в 1970-х годах стал очевиден потенциал сотрудничества между странами Юга, а также были сформированы политические стратегии преодоления трудностей и экономические программы в сфере торговли и инвестиций. Именно в этом контексте страны Юга разрабатывали свои инициативы, которые в итоге в 1978 году воплотились в Буэнос-Айресский план действий (ВАРА). Для стран Юга был особенно важен обмен знаниями в области сельского хозяйства. В 1970-х произошел значительный рост цен на натуральные продукты в целом, сопровождавшийся кризисом поставок продовольствия в некоторых странах. Эта ситуация способствовала укреплению экономических и политических отношений между странами Юга.

Чтобы действовать в новых условиях, страны-доноры и международные организации начали обсуждать вопросы, связанные с сокращением бедности, неравенством доходов и доступом к материальным благам, а также проблемы демографического роста и миграции сельского населения в города. При этом особое внимание уделялось конкретному участию в содействии развитию и его эффективности. Приобрело значимость и финансирование менее масштабных проектов, особенно в сфере здравоохранения, образования, санитарии, а также увеличилось использование экспериментальных методик для количественной оценки проектов развития.

1980-е годы охарактеризовались кризисом в развивающихся экономиках, которые пострадали от скачков цен на нефтяном и других сырьевых рынках.

Всё это оказало существенное влияние на объем и значимость отношений между странами Юга в глобальном контексте. Вместе с тем стали гораздо более доступными статистические данные. Таким образом, появилась возможность детально проанализировать информацию о производстве, распределении доходов, структуре расходов и т.д.

С окончанием холодной войны политический компонент иностранной помощи утратил актуальность, ресурсов выделялось всё меньше, и этот аспект международной повестки отошел на второй план. Развитие теперь понималось как процесс выхода из зависимости, дающий возможность использовать производственный и творческий потенциал. Распространение более либеральных идеологий в крупных развитых экономиках привело к уменьшению роли государства и значительному сокращению бюджетных расходов, особенно это затронуло потоки международной помощи. Вторая половина 1980-х и начало 1990-х годов были отмечены жесткой обусловленностью и рыночными реформами, связанными с предоставлением официальной помощи на цели развития.

На фоне кризиса конца XX века возникла тема задолженности по долговым обязательствам ряда экономик, особенно небольших. Списание долгов стало одной из основных форм помощи в целях развития. Этот процесс осуществлялся при посредстве многосторонних институтов с рядом выдвигаемых условий, чей долгосрочный эффект оказался сомнительным. В повестку также были включены обязательства по борьбе с коррупцией и отмыванием денег.

С 2000-х годов международные институты, связанные с содействием развитию, стали активно заниматься вопросами окружающей среды, существовавшими со времен доклада Брундтланд (1987), и таким образом в центре дискуссий оказалась проблема устойчивого развития. Наследуя принципы инициативы ООН «Цели развития тысячелетия», Повестка-2030 и Цели устойчивого развития (ЦУР) представляют собой основополагающий элемент международного сотрудничества до 2030 года.

3. Что такое международное сотрудничество в целях развития?

Концепция международного сотрудничества в целях развития со временем претерпела ряд изменений, став более сложной с точки зрения количества и типов участников, источников финансирования, условий и целей реализации, а также структур управления. Отсутствие центрального глобального института придает политический аспект этому вопросу: всё зависит от действий государств и их взаимных интересов. Однако есть и практический аспект, связанный с вопросами справедливости и с минимальными стандартами существования, — это международное сотрудничество в целях развития (ИДЦ).

Упрощенно говоря, существуют две не исключаящие друг друга точки зрения на то, как должно осуществляться международное сотрудничество в целях развития: 1) посредством официальной помощи развитию (ODA); 2) посредством сотрудничества в целях развития по линии Юг–Юг (SSDC). Общее в этих подходах — акцент на техническом содействии / наращивании потенциала и их связь с 17-й

целью Устойчивого развития («Партнерство и средства реализации») Повестки-2030 ООН (ИРЕА, 2022).

Комитет содействия развитию ОЭСР определяет официальную помощь развитию (ODA) как государственное содействие с конкретными целями: экономическое развитие и социальное благополучие развивающихся стран. На содействие развитию идут ресурсы, предоставляемые на льготных условиях официальными ведомствами, включая центральные и региональные власти или их исполнительные органы. Льготный эквивалент определяется донором.

Обсуждение координации усилий по содействию развитию более состоятельные государства начали с создания Группы содействия развитию и с добавления слова «развитие» в название Организации европейского экономического сотрудничества (ОЕЕС) в 1960 году. В этом контексте одной из самых жизнеспособных концепций сотрудничества оказалась официальная помощь развитию, которая не менялась на протяжении 40 лет (1972–2012). Модернизация, начавшаяся в 2012 году, была нацелена на участие в международном сотрудничестве стран, не связанных с системой ODA-ОЕЕС, и благотворительных организаций, на усовершенствование возможностей и инструментов финансирования, а также на более четкое разделение между сотрудничеством в целях развития, гуманитарной деятельностью, международной безопасностью и списанием долгов.

Политические истоки сотрудничества по линии Юг–Юг лежат в инициативах по деколонизации народов Африки и Азии в середине 1940-х и в 1950-х годах. Отправной точкой принято считать Конференцию стран Азии и Африки 1955 года, получившую название Бандунгской конференции. Спустя шесть лет солидарность государств Юга удалось укрепить на Белградской конференции (1961), где зародилось Движение неприсоединения. Благодаря координации и организационным усилиям члены этого движения смогли создать в 1964 году «Группу 77» (G-77). Новый мировой экономический порядок упрочился, и основное внимание отныне уделялось защите экономик, использованию национальных ресурсов для развития местной промышленности, а также пересмотру условий международной торговли.

Важной вехой в разделении политической и экономической повестки, а также повестки развития стала первая конференция ООН по техническому сотрудничеству развивающихся стран, прошедшая в 1978 году в Буэнос-Айресе. В Буэнос-Айресском плане действий (ВАРА) были закреплены принципы технического сотрудничества в целях развития по линии Юг–Юг, такие как невмешательство во внутренние дела, автономия, солидарность и горизонтальность.

В 2009 году в Найробийской декларации были уточнены основные формулировки в рамках сотрудничества Юг–Юг. В 2018–2019 годах в Буэнос-Айресе была организована вторая конференция. Итоговый документ, в частности, рекомендует укрепить системы мониторинга и оценки сотрудничества, разработать методологии определения его влияния и эффективности. Кроме того, документ содержит призыв к странам участвовать в многосторонних и региональных форумах в целях развития (Schleicher et al. 2022).

4. Оценка сотрудничества по линии Юг–Юг в контексте Повестки-2030

Повестка-2030, принятая в 2015 году главами государств и правительств, собравшихся в честь 75-летия ООН, подразумевает комплексный подход к концепции развития. Более амбициозная, чем предыдущая, эта повестка включает 17 целей и 169 задач, распределенных по трем направлениям устойчивого развития – экономическому, социальному и экологическому.

План действий отражает концепцию, направленную на защиту интересов людей, планеты, мира, на процветание и глобальное партнерство. Определение задач начинается с признания того факта, что сокращение масштабов крайней бедности – это глобальный вызов и необходимое условие для достижения желаемого уровня справедливости в рамках повестки устойчивого развития. Мониторинг усилий по реализации повестки осуществляется по показателям, связанным с ее основными целями. Правительствам также рекомендуется разработать собственные национальные индикаторы по целям и задачам повестки.

При содействии Института прикладных экономических исследований (IPEA) Бразилия с 2010 года публикует статистику по сотрудничеству страны в целях развития в докладах под названием «Международное сотрудничество Бразилии в целях развития» (*Cooperação Brasileira para o Desenvolvimento Internacional, COBRADI*). С 2010-го по 2018 год институт выпустил пять докладов, впервые в истории Бразилии создав временной (динамический) ряд по этой теме.

В отличие от инициатив по сотрудничеству, предлагаемых развитыми экономиками, Бразилия не фокусируется на кредитах и трансферте бюджетных средств другим странам. В деятельности Бразилии главным образом преобладают инициативы нефинансового характера: техническое, образовательное, научное, технологическое сотрудничество и гуманитарная помощь, содействие иммигрантам и беженцам, расходы на миротворческие миссии ООН, участие в международных организациях и капитальные вложения в многосторонние банки.

Необходимость мониторинга реализации целей Повестки-2030 придала фундаментальное значение сбору общей и интегрированной статистики. Совокупная официальная помощь в целях устойчивого развития (TOSSD) – это попытка выстроить минимальную международную статистическую рамочную структуру для мониторинга сотрудничества с целью развития и оперативных мер, содействующих прогрессу в достижении целей устойчивого развития. Методология TOSSD разработана при поддержке ОЭСР и усовершенствована специальной группой экспертов из развитых и развивающихся стран, многосторонних организаций и институтов гражданского общества. Если говорить коротко, методологическая структура TOSSD учитывает: а) официальную помощь развитию; б) другие потоки официальных ресурсов; в) сотрудничество Юг–Юг; г) трехстороннее сотрудничество; д) расходы на международные общественные блага и е) частные ресурсы, мобилизованные посредством государственного вмешательства.

Поскольку подходы к мониторингу участия стран Юга в международном сотрудничестве в целях развития значительно различаются, была создана рабочая группа по

оценке содействия развитию в рамках Межведомственной экспертной группы по показателям достижения целей в области устойчивого развития (IAEG-SDG), которая разработала дифференцированные критерии по контролю и количественной оценке международного сотрудничества Юг-Юг в соответствии с Повесткой-2030, в частности показатель 17.3.1¹.

Благодаря обсуждениям в рамках рабочей группы, такие страны, как Бразилия, Мексика, Коста-Рика, Индия, Колумбия и другие, получили возможность предлагать методологические новации со своей позиции, а не только с точки зрения финансовых трансфертов развитых экономик. При таком подходе объем затраченных средств и количественные показатели немонетарных усилий принципиально важны для понимания сотрудничества по линии Юг-Юг. Еще одним следствием вовлечения некоторых развивающихся экономик в методологические дискуссии стало изменение списка потенциальных реципиентов в сторону их многообразия и большей приближенности к реальности.

Чтобы улучшить статистическую систему Бразилии по этой тематике, в 2020 году IPEA решил принять участие в дискуссиях целевой рабочей группы TOSSD. Речь шла не только о сближении методологий, но и об обязательстве предоставлять ОЭСР ежегодно и на регулярной основе расчетные показатели (Schleicher & Barros 2022).

Следуя традиции диалога и широкого партнерства со всеми странами и институтами, Бразилия также решила поддержать Конференцию ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) в разработке пилотного проекта по методологии количественной оценки сотрудничества по линии Юг-Юг. Бразилия стала одной из стран, которые помогали разрабатывать методологию в рамках IAEG-SDG. Ежегодное исследование по Международному сотрудничеству Бразилии в целях развития (COBRADI Survey), которое проводит IPEA, предоставляет информацию и в ОЭСР, и в ЮНКТАД, а также служит источником официального доклада Бразилии по международному сотрудничеству в целях развития (COBRADI Report).

5. Бразилия в актуальной повестке международного сотрудничества в целях развития

IPEA — это бразильский институт, ответственный за национальную статистику по международному сотрудничеству в целях развития. Поскольку институт занимается разработкой бразильских инициатив с 2005 года, можно проследить некоторые долгосрочные тенденции участия Бразилии в современном сотрудничестве в целях развития.

Структуру сотрудничества, осуществляемого Бразилией, в целом можно разделить на три составляющие. Это сотрудничество по линии Юг-Юг в целях двустороннего развития: здесь кооперация происходит напрямую между Бразилией и развивающейся страной. Трехстороннее сотрудничество может происходить: 1) между Бразилией и двумя развивающимися странами; 2) между Бразилией, развитой страной и развивающейся страной; 3) между Бразилией, международной

¹ Прямые иностранные инвестиции (ПИИ), официальная помощь в целях развития и сотрудничество Юг-Юг в процентном отношении к совокупному национальному бюджету.

организацией и развивающейся страной, когда сотрудничество осуществляется под эгидой региональной/субрегиональной организации или в рамках соответствующих договоренностей. Третья составляющая — это децентрализованное сотрудничество по линии Юг–Юг, которое происходит между субнациональными образованиями в Бразилии и в другой развивающейся стране.

Независимо от конфигурации, сотрудничество, осуществляемое Бразилией, может принимать разные формы — техническое, гуманитарное, образовательное, научное, а также миротворческие операции, помощь беженцам, участие в международных организациях и пр.

С точки зрения объема задействованных ресурсов основным компонентом международного сотрудничества Бразилии являются участие в различных международных организациях и вложения в международные финансовые институты. На них приходилось в среднем 68% общих годовых расходов по подсчетам за 2005–2021 годы. Значительная доля этих ресурсов связана с вложениями в структуры ООН и в международные финансовые институты. Ожидается, что в ближайшие годы доля этих вложений будет падать, поскольку охват статистической системы расширяется благодаря методологическим усовершенствованиям, продвигаемым IPEA с 2020 года.

Техническое сотрудничество чаще всего имеет двусторонний характер и главным образом осуществляется при помощи Бразильского агентства по сотрудничеству. Кооперация с партнерами Юга прежде всего сосредоточена на странах Латинской Америки, затем идет Африка южнее Сахары (в первую очередь португалоязычные страны) и некоторые азиатские государства, особенно с более низким уровнем дохода на душу населения. В то же время есть и единичные инициативы со странами с высоким доходом в Северной Америке, Западной Европе, на Ближнем Востоке и в Азии. Универсальный характер партнерства подтвержден данными: в среднем более чем в 100 странах/международных институтах зафиксирована та или иная форма сотрудничества с Бразилией. В период с 2019 по 2021 год на сотрудничество по линии Юг–Юг приходилось около 40% бразильских инициатив.

Еще одна характерная черта бразильского международного сотрудничества последнего времени — сосредоточенность на деятельности и проектах по развитию потенциала. В силу ли собственных возможностей продвигать сотрудничество или благодаря солидарности и горизонтальности — характеристикам, отличающим большинство проектов *SSDC*, обмен практиками и знаниями — это то, что в первую очередь готова предложить Бразилия. Можно сказать, что техническое сотрудничество Бразилии в основном характерно для партнерства Юг–Юг и оно вносит свой вклад в глобальные структуры управления. Тем не менее есть инициативы и в направлении Юг–Север с горизонтальной кооперацией с развитыми странами.

Основные бенефициары гуманитарного сотрудничества — это страны Латинской Америки, Карибского региона и Африки, что вполне ожидаемо, учитывая обязательства Бразилии по сближению с соседями и исторические связи с африканским континентом². Отправка продовольствия, лекарств, вакцин, оборудования и персонала

² Но не только эти регионы: например, в 2021 году помощь была направлена в Ливан, когда был взорван бейрутский порт.

для борьбы с последствиями чрезвычайных ситуаций — основной вид деятельности на этом направлении. Пандемия показала важность гуманитарного сотрудничества. По данным *IPEA* (2021), взаимодействие в гуманитарной сфере оказалось единственной формой сотрудничества из предлагаемых Бразилией, которая увеличилась по объемам в 2019-2020 годах — с 21 млн до 94 млн бразильских реалов, при этом общий объем сотрудничества за этот период упал с 2,6 млрд до 1,5 млрд реалов.

Еще одно направление, продемонстрировавшее значительные показатели, — это научно-техническое сотрудничество. Здесь также большая часть проектов осуществляется в странах Африки к югу от Сахары, в Латинской Америке и в Карибском регионе. Для этого вида сотрудничества типичны обмен знаниями в сфере производственных технологий и рекомендации по процессам госуправления. В 2021 году 90% бразильских инициатив касались сотрудничества в области науки и образования (*IPEA* 2022).

Бразильское международное сотрудничество также включает образовательное направление. На академическом уровне — от бакалавриата до докторантуры — главным инструментом здесь служат стипендии для иностранцев, что также включает оплату авиабилетов и участие в мероприятиях. Студенты приезжают не только из португалоговорящих стран, как можно было бы ожидать, но и из самых разных регионов планеты, в том числе из некоторых развитых стран.

Методология сбора информации об образовательном сотрудничестве была усовершенствована и расширена *IPEA* в 2021 году, когда напрямую были получены данные из федеральных и региональных государственных университетов, а также обработаны базы данных таких официальных структур, как Координационный совет по повышению квалификации сотрудников высшей школы (*CAPES*), Национальный совет по научно-техническому развитию (*CNPq*), Фонд поддержки научных исследований штата Сан-Паулу (*FAPESP*) и др.

Международное сотрудничество также может осуществляться на территории страны-поставщика, а не только за границей. Это касается, в частности, деятельности по поддержке беженцев и лиц, ищущих убежища на территории Бразилии. Размещение, медицинская помощь и предоставление продуктов питания по крайней мере на какое-то время — важные элементы, призванные обеспечить интеграцию этих людей в принимающей стране. В случае Бразилии бенефициарами этих инициатив стали представители нескольких десятков национальностей. Эта деятельность в основном ведется совместно с Управлением Верховного комиссара ООН по делам беженцев, а также путем передачи ресурсов конкретным НКО, обладающим опытом работы в этой сфере. В исследовании *COBRADI* за 2021 год число беженцев и лиц, ищущих убежища, оценивалось в 162 тыс. человек. В это число входят те, кто получает прямую помощь от бразильского государства и/или интегрированы в социальные и образовательные программы.

Деятельность в рамках международного сотрудничества также включает в себя участие Бразилии в миротворческих миссиях, координируемых ООН. Бразилия участвовала в большом количестве таких миссий в самых разных регионах. По данным исследования *COBRADI*, в 2021 году Бразилия выделила 260 тыс. долл. на поддержку миротворческих сил ООН в Ливане (*UNIFIL*).

ИРЕА (2022) дает наиболее полную на сегодняшний день оценку международного сотрудничества Бразилии, используя данные расширенного списка ведомств (федеральных и субнациональных), а также учитывая ранее не изучавшуюся информацию, в частности, относящуюся к сфере здравоохранения (услуги для нерезидентов), правовому сектору, и собирая подробнейшие данные по образовательной сфере, помимо различных других инноваций. В исследовании также стало учитываться международное сотрудничество субнациональных образований, где существенный вклад внесли штаты Сан-Паулу, Гояс, Минас-Жерайс и столичный федеральный округ.

Согласно оценкам, в 2021 году объем задействованных Бразилией ресурсов в международном сотрудничестве превысил 1,22 млрд долл. — это самый высокий показатель с начала исследований в 2005 году. Это рекорд, однако следует отметить, что показатель включает значительный взнос бразильского правительства в Новый банк развития (НБР, банк БРИКС) в размере 631 млн долл.; такая сумма в ближайшие годы вряд ли повторится. Таблица 1, приведенная ниже, иллюстрирует расходы по формам международного сотрудничества.

Таблица 1. Расходы и объем бразильских инициатив по международному сотрудничеству в целях развития, по формам (2021)

Форма международного сотрудничества	Всего потрачено (млн долл.)	Количество инициатив	Всего потрачено (%)
В — Финансовые вложения в программы и фонды	1062	231	86,36
С — Проекты международного сотрудничества	0,36	16	0,03
Д — Международное техническое сотрудничество	53,92	305	4,38
Е — Стипендии и расходы на студентов	55,33	6421	4,50
Г — Административные расходы	4,79	8	0,39
І — Поддержка беженцев и лиц, находящихся под защитой	18,66	2	1,52
Ж — Пожертвования в неденежной форме	23,95	228	1,95
К — Исследования и разработки	10,84	663	0,88
Всего	1230,71	7874	100,00

Источник: ИРЕА, 2022

Финансовые вложения в программы и фонды преобладали в расходах Бразилии на международное сотрудничество в целях развития в 2021 году. Но некоторые вложения, сделанные Бразилией в 2021-м, не попадают в категорию обязательных. Если не учитывать взнос в Новый банк развития, доля обязательных отчислений снизится до 65%, что близко к среднестатистическому показателю страны. Поскольку

обязательные взносы обусловлены международными обязательствами Бразилии, которые зависят от соглашений и одобрения Национального конгресса, этот показатель в общей структуре расходов страны на международное сотрудничество должен быть стабильным. Как уже отмечалось, с расширением изучаемой базы для сбора национальной статистики доля таких вложений в общем объеме расходов Бразилии на международное сотрудничество может сокращаться.

Вторая тенденция, которая может усилиться, — это доля расходов на образование, исследования и разработки. В 2021 году объем расходов на эти цели превысил средства, выделяемые на международное техническое сотрудничество, притом что Бразилия стала одной из стран, наиболее пострадавших от второй волны пандемии COVID-19 в первой половине означенного года.

В Таблице 2 приведены сведения о расходах и общем количестве инициатив по отраслям экономики и промышленности. Бразилия использует Международную стандартную отраслевую классификацию (ISIC) — статистическую систему, применяемую ООН для классификации экономических данных. В настоящее время Бразилия — единственная страна-участница целевой рабочей группы TOSSD, которая использует классификацию ООН.

Таблица 2. Расходы и объем бразильских инициатив по сотрудничеству в целях развития, по отраслям экономики (2021)

Отрасль экономики/промышленности	Всего потрачено (млн долл.)	Количество инициатив	Всего потрачено (%)
А — Сельское и лесное хозяйство, рыболовный промысел	8,009	26	0,65
В — Горнодобывающая промышленность	0,467	2	0,04
С — Промышленность и производство	0,627	5	0,05
Д — Энергетика, газ и электричество	0,253	5	0,02
Е — Водоснабжение и водоотведение	0,657	4	0,05
F — Строительство	41,288	2	3,35
Н — Транспорт и складское хозяйство	0,001	3	0,00
Ж — Информация и коммуникации	0,688	13	0,06
К — Финансы и страхование	726,270	46	59,01
М — Профессиональная и научно-техническая деятельность	12,900	713	1,05
Н — Административная деятельность и сопутствующие дополнительные услуги	0,247	9	0,02
О — Государственное управление и оборона	8,293	210	0,67
Р — Образование	58,828	6490	4,78
Q — Здравоохранение и социальное обеспечение	46,398	250	3,77

Отрасль экономики/промышленности	Всего потрачено (млн долл.)	Количество инициатив	Всего потрачено (%)
R — Искусство, развлечения и отдых	0,446	3	0,04
U — Деятельность экстерриториальных организаций и органов	325,33	93	26,43
Всего	1230,71	7874	100,00

Источник: IPEA, 2022

Финансы и страхование, а также деятельность экстерриториальных организаций и органов преобладают в общих расходах; суммарно на их долю пришлось 85,44% всех потраченных средств. Высокий показатель связан с платежами в банки развития, которые классифицируются как международные финансовые институты (IFIs). По сути, расходы в секторе К представляют собой вложение капитала в институты, такие как НБР, которые будут финансировать проекты развития в различных странах Юга.

Еще один важный показатель в расходах, хотя и не такой высокий, связан с деятельностью в сфере образования, а также с исследованиями и разработками; причины этого мы уже упоминали выше. Доля этих расходов, равно как и связанных с научно-технической деятельностью, вероятно, будет расти в предстоящих исследованиях с увеличением круга участников — высших учебных заведений и бразильских научно-исследовательских институтов.

В случае со здравоохранением и социальным обеспечением высокие показатели не должны удивлять: бразильская единая система здравоохранения (*Sistema Único de Saúde, SUS*) может служить образцом для подражания. Обмен практиками, трансфер знаний, предоставление медикаментов и оборудования стали регулярными видами деятельности Бразилии в рамках международного сотрудничества и отношений с партнерами по глобальному Югу (Buss & Burger 2021).

Одно из главных новшеств исследования COBRADI 2021 — распределение данных по целям устойчивого развития (ЦУР). Данные касаются зарубежных расходов Бразилии в рамках продвижения ЦУР в других развивающихся странах. Соответствующее распределение расходов за 2021 год представлено в Таблице 3.

Расходы и инициативы по международному сотрудничеству в целях развития в Таблице 3 не выходят за рамки ожидаемого, учитывая, что расходы Бразилии в основном направлены на вложения в различные международные институты. Акцент на ЦУР 9 объясняется той же логикой, что и в отношении деятельности в сфере финансов и страхования: значительные выплаты в международные банки развития, главная задача которых — инвестиции в инфраструктурные проекты, в инновации и т.д. Аналогичная логика касается и ЦУР 17, связанной с реализацией целей устойчивого развития, которые ставят «всеохватную» задачу. Те же тенденции в сфере образования, которые мы обсуждали касательно данных Таблицы 1, прослеживаются и в контексте ЦУР 4.

Характерной особенностью данных по международному сотрудничеству Бразилии в целях развития является концентрация на трех определенных направлениях.

Первое — это социальное содействие, объединяющее расходы по ЦУР 2, 3 и 4. Второе направление тяготеет к ЦУР 8 и 9, в основном это вопросы экономического роста, труда и промышленности. Наконец, третье направление касается более широких вопросов управления/институтов (ЦУР 16) и партнерства в целях развития (ЦУР 17), расходы по ним превысили 1 млрд бразильских реалов.

Таблица 3. Расходы и количество бразильских инициатив по сотрудничеству в целях развития, по целям устойчивого развития (2021)

Цель устойчивого развития	Всего потрачено (млн долл.)	Количество инициатив	Всего потрачено (%)
ЦУР 01 — Ликвидация нищеты	1,913	7	0,16
ЦУР 02 — Ликвидация голода	34,778	41	2,83
ЦУР 03 — Здоровье и благополучие	66,185	260	5,38
ЦУР 04 — Качественное образование	69,490	6443	5,65
ЦУР 05 — Гендерное равенство	0,055	4	0,00
ЦУР 06 — Чистая вода и санитария	0,327	4	0,03
ЦУР 07 — Доступная и чистая энергия	0,326	5	0,03
ЦУР 08 — Достойная работа и экономический рост	63,722	71	5,18
ЦУР 09 — Промышленность, инновации и инфраструктура	740,985	677	60,21
ЦУР 10 — Сокращение неравенства	19,842	8	1,61
ЦУР 11 — Устойчивость городов и населенных пунктов	3,418	15	0,28
ЦУР 12 — Ответственное потребление и производство	0,391	3	0,03
ЦУР 13 — Борьба с изменением климата	0,740	7	0,06
ЦУР 14 — Сохранение морских экосистем	1,140	11	0,09
ЦУР 15 — Сохранение экосистем суши	1,709	12	0,14
ЦУР 16 — Мир, правосудие и эффективные институты	49,144	197	3,99
ЦУР 17 — Глобальное партнерство	176,541	109	14,34
Всего	1230,71	7874	100,00

Источник: IPEA, 2022

Основные усилия Бразилии в международном сотрудничестве в целях развития сосредоточены на образовании и здравоохранении, и это тоже неудивительно, учитывая относительный размер этих секторов в бразильской экономике и их значение в общественно-политической повестке. Неожиданным оказалось коли-

чество инициатив по ЦУР 9, поскольку крупные расходы связаны с несколькими инициативами по вложению капитала в международные финансовые институты. Объяснить это можно тем, что ЦУР 9 включает в себя различную финансовую поддержку международных проектов в области исследований и разработок, в которых участвует Бразилия.

6. Заключительные замечания об опыте Бразилии

Предыдущий раздел показал, какой значительный объем ресурсов Бразилия выделяет на международное сотрудничество в целях развития и каково многообразие форм этого сотрудничества. Кроме того, мы увидели, что эта деятельность способствует продвижению целей устойчивого развития.

Опыт, полученный с того момента, как стала проводиться количественная оценка международного сотрудничества Бразилии, дает нам основание полагать, что с расширением охвата данных — посредством включения сведений от образовательных и научных организаций и инициатив местных региональных властей — цифры будут существенно расти, подтверждая важную роль Бразилии в глобальном сценарии, связанном с сотрудничеством.

До недавнего времени инициативы международного сотрудничества, предложенные субнациональными органами власти, носили адресный характер, подпитывая то, что принято называть парадипломатией, т.е. инициативы субнациональных образований, имеющие международный эффект.

Однако в целом можно утверждать, что необходим формализованный механизм для сбора информации по всем инициативам международного сотрудничества. Это позволит расширить знания о различных проектах на всех трех уровнях государственного управления в Бразилии и получить более полное представление о том, какие инициативы предпринимаются в каждый конкретный момент.

В этом заключается не только исключительно академический интерес: систематизированная информация о международном сотрудничестве страны закладывает фундамент для определения возможностей по активизации экономических и политических отношений с другими государствами, а также формирует имидж страны, более соответствующий фактически предпринятым усилиям.

Параллельно с централизованной оценкой различных проектов должно произойти постепенное смещение от количественного анализа расходов, деятельности и поставок к изучению эффективности воздействия международного сотрудничества, продвигаемого Бразилией. Поскольку речь идет о государственных ресурсах, отслеживание эффективности их применения должно быть одним из основных условий. Этот вывод совпадает с рекомендациями ВАРА+40 о необходимости улучшать статистику и методы оценки эффективности сотрудничества по линии Юг–Юг.

На сегодняшний день собранные и обработанные данные о международном сотрудничестве Бразилии касаются проектов, разработанных структурами государственного сектора как на федеральном, так и на субнациональном уровне. Однако существуют некоторые инициативы частного сектора, которые можно

идентифицировать как международное сотрудничество в целях развития и которые полностью соответствуют идее многосекторного партнерства, закрепленной в Повестке-2030.

И последнее, но не менее важное. Полная картина должна отображать и возможные кредиты, предоставленные развивающимся странам по разным ставкам, при условии, что это не коммерческие транзакции, а сотрудничество в строгом смысле слова. То есть те инициативы, которые напрямую связаны с финансированием приоритетных направлений развития в странах-партнерах Бразилии на глобальном Юге.

Библиография

Buss P., Burger P. (orgs.). *Diplomacia da Saúde: Respostas Globais à Pandemia*. Rio de Janeiro: Fiocruz, 2021.

IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, ABC – Agência Brasileira de Cooperação. *Cooperação brasileira para o desenvolvimento internacional: 2005–2009*. Brasília: IPEA; ABC, 2010.

IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, ABC – Agência Brasileira de Cooperação. *Cooperação brasileira para o desenvolvimento internacional: 2010*. 2d ed. rev. Brasília: IPEA; ABC, 2013.

IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, ABC – Agência Brasileira de Cooperação. *Brazilian cooperation for international development: 2011–2013*. Brasília: IPEA; ABC, 2017.

IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, ABC – Agência Brasileira de Cooperação. *Cooperação brasileira para o desenvolvimento internacional: levantamento 2014–2016*. Brasília: IPEA; ABC, 2018.

IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, ABC – Agência Brasileira de Cooperação. *Dimensionamento de Gastos das Instituições da Administração Pública Federal na Cooperação Brasileira para o Desenvolvimento Internacional: COBRADI 2017–2018*. Brasília: IPEA; ABC, 2020.

IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, ABC – Agência Brasileira de Cooperação. *Cooperação internacional em tempos de pandemia: Relatório COBRADI 2019–2020*. Brasília: IPEA, 2022a.

IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, ABC – Agência Brasileira de Cooperação. *A Cooperação Internacional e Científica Brasileira em Foco: Relatório COBRADI 2021*. Brasília: IPEA, 2022b (предварительный отчет).

Nye J. *Soft Power: The Means to Success in World Politics*. Public Affairs, 2004.

Schleicher R., Barros P. *Medindo o Gasto Externo Brasileiro para a Implementação da Agenda 2030: O Novo COBRADI 2021–2024 // Boletim de Economia Política Internacional*. No 33. 2022. Maio–Agosto. Pp 139–157.

Schleicher R. T., Miranda M., Franco S. *Avaliação de efeitos da Cooperação Sul-Sul para o desenvolvimento do Brasil: um modelo geral para projetos bilaterais com países africanos de língua portuguesa (PALOPs)*. Brasília: IPEA, 2022 (текст для обсуждения).

Обзор Десятой ежегодной конференции по мировой экономике «Мировая экономика в эпоху турбулентности»

28–29 ноября 2022 г. департамент мировой экономики провел Десятую ежегодную конференцию по мировой экономике «Мировая экономика в эпоху турбулентности», посвященную влиянию новых глобальных вызовов, связанных с геополитической конфронтацией и широкомасштабным применением санкций, на международную торговлю, международные финансы, энергетику и климат. В работе юбилейной конференции приняли участие представители университетов и научно-исследовательских центров России, Турции, Польши, Казахстана, Армении. Участники представили более двадцати докладов и приняли участие в оживленной дискуссии. Гибридный формат конференции, сочетающий в себе возможность офлайн и онлайн-участия, а также синхронный перевод на английский язык позволили сделать конференцию максимально доступной для всех заинтересованных лиц.

* * *

Конференцию открыла проректор Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ) *В.В. Панова*. В своем вступительном слове она отметила беспрецедентность возникших перед мировым сообществом вызовов, в результате которых происходит коренная перестройка глобальных цепочек стоимости, потоков торговли энергоносителями, международной системы инвестиционного сотрудничества, возникает необходимость создания нового экономического порядка. Участники конференции были призваны к проведению плодотворных и открытых дискуссий, в результате которых могут быть предложены новые инклюзивные подходы и правила международного экономического взаимодействия, учитывающие интересы не отдельных групп, а всех стран мира.

Программа конференции включала **четыре сессии**:

- сессия «На пороге рецессии: каковы масштабы возможного кризиса?»;
- специальная сессия «Презентация книги “Мировая экономика в период больших потрясений”: ключевые идеи»;
- сессия «Санкции навсегда? Как российская и мировая экономика будут жить без свободной торговли»;
- совместная сессия с Лабораторией экономики изменения климата НИУ ВШЭ «Энергетический тайфун: как в долгосрочном плане поменяется международный энергетический ландшафт?».

Первую сессию открыл основатель конференции, научный руководитель департамента мировой экономики профессор *Л.М. Григорьев* вступительным до-

кладом на тему «Мировое хозяйство выходит из рациональности». Леонид Маркович отметил, что масштабы кризиса глобального управления (global governance) за 2022 г. на порядок больше с точки зрения деструктивного влияния на развитие человечества и общества во всех областях, чем какие-либо позитивные итоги принятых решений и мер. Отмечена ломка логики в происходивших в 2020–2022 гг. трендах и циклических процессах, в результате чего стало практически невозможно сослаться на предыдущий опыт при поиске решений. Необходимо создавать механизм решения глобальных проблем, не зависящий от цикла, но для этого требуются совместные договоренности. Одновременно, по мнению докладчика, кризисные явления 2022 г. не создают пока полномасштабного экономического кризиса, однако, их последствия для социально-политической обстановки могут оказаться очень серьезными.

Основной тезис доклада профессора М. Домбровски на тему «Глобальная экономика в начале 2020-х: основные вызовы и “встречные потоки”» состоял в том, что те проблемы, которые сейчас наблюдаются, безусловно, оказывают влияние, но в целом современное состояние мировой экономики вызвано действиями стран и их политиков, совершаемыми в течение последних 15 лет. Говоря об основных трендах — снижении темпов экономического роста, несоответствии спроса и предложения рабочей силы в глобальных масштабах, снижении темпов роста производительности и мировой торговли, инфляции и других, эксперт указал причины каждого из них, возникшие задолго до современных краткосрочных шоков. В результате, по мнению докладчика, мировую экономику может ожидать продолжение стагнации, кризис на рынке госдолга, усугубление протекционизма, «зеленая» трансформация, неопределенность относительно роста производительности и ряд других вызовов.

Эксперт С.И. Шаталов в своем выступлении сконцентрировался на влиянии кризиса на формирующиеся экономики (emerging markets). Прогноз ключевых индикаторов уязвимости многих крупных развивающихся стран к внешним шокам преимущественно негативный. В Индии, Бразилии, Турции и Египте дефициты как платежных балансов, так и бюджетов весьма высоки; в отсутствие корректировки экономической политики можно ожидать их дальнейшего расширения и нарастания долговых трудностей. Прогнозируется сохранение высоких бюджетных дефицитов в КНР, ЮАР и Египте. Докладчик сформулировал свою позицию по влиянию современного кризиса на развивающиеся страны в трех тезисах: (1) до настоящего момента лишь несколько крупных развивающихся стран предприняли опережающие антикризисные меры; многие другие страны этой группы стоят перед реальным риском нового долгового кризиса; (2) нетто-экспортеры энергоресурсов пока что чувствуют себя комфортно, однако снижение спроса на сырье под влиянием кризиса может создать проблемы и в некоторых из этих стран; (3) Китай едва ли сможет снова стать драйвером роста мировой экономики, как это наблюдалось после глобального финансового кризиса 2008–2009 гг.

Заключительные доклады первой сессии были посвящены более пристальному рассмотрению причин ожидаемой рецессии и ее влиянию на отдельные группы стран и регионов. Доклад президента Фонда института энергетики и финансов

М.Р. Салихова был сфокусирован на рисках рецессии — инфляции, росте цен на энергоносители, ужесточении денежно-кредитной политики. Феномен современной ситуации состоит в том, что страны с очень высокой инфляцией — это те страны, которые проводят неконвенциональную денежно-кредитную политику. Особенность текущего энергетического кризиса — синхронный рост цен на разных рынках (уголь, газ, электричество), не только нефтяном, что создает огромное бремя для стран. Однако мировая экономика адаптируется; кроме того, правительства стран, прежде всего европейских, используют разные меры поддержки экономики и конечные цены растут менее высокими темпами. Отметив ряд других позитивных моментов, эксперт сделал вывод об отсутствии предпосылок к наступлению глубокой рецессии и ее возможному отсутствию в ряде стран и регионов мира.

М.М. Восканян, заведующая кафедрой экономики и финансов Российско-Армянского университета, на примере Армении рассмотрела вопрос неэффективного макроэкономического регулирования. Сдерживающая макроэкономическая политика и поддержание макроэкономической стабильности доказали свою эффективность в экономически развитых странах, однако, в малых развивающихся экономиках они ведут к замедлению темпов роста в долгосрочной перспективе. Докладчик подробно остановилась на особенностях налогово-бюджетной политики Армении — высоком налоговом бремени; частых изменениях в налоговом законодательстве; неэффективном администрировании, приводящем к росту доли теневого сектора; неэффективном расходовании бюджетных средств. Денежно-кредитная политика страны, а именно режим инфляционного таргетирования, также приводит к сдерживанию экономического роста. В заключение эксперт отметила, что современный период развития мировой экономики создает возможности для малых развивающихся стран выработать новые, более эффективные подходы к макроэкономическому регулированию и вырваться из «ловушки бедности».

Доклад доцента департамента мировой экономики НИУ ВШЭ А.В. Подругиной был посвящен вопросу перехода мировой экономики к режиму высокой инфляции — особенностям поведения инфляции в этом режиме, а также критериям перехода. Кроме того, в докладе были освещены сходства и различия положения мировой экономики в 2022 году и кризиса 1970-х годов. В 2022 году мировая экономика перешла к режиму высокой инфляции — режиму, в котором цены в разных отраслях скоррелированы и потому инерционность инфляции велика. В новых условиях вероятность мягкой посадки невелика, и центральные банки будут вынуждены выбирать между борьбой с инфляцией и рецессией, причем существует опасность stagflation, в большей степени для ЕС, чем для США.

В рамках **второй, специальной сессии** конференции прошла презентация монографии «Мировая экономика в период больших потрясений», подготовленной по инициативе департамента мировой экономики и представляющей собой итоги исследовательской работы коллектива авторов в течение 2020–2022 гг. После вступительного слова академика РАН Н.И. Ивановой, отметившей фундаментальность книги и оригинальность ее структуры, построенной не по региональному принципу, а в разрезе ключевых проблемных областей, с докладами выступили авторы ведущих разделов — И.А. Макаров, А.А. Курдин, О.В. Синявская, В.Б. Кашин,

Л.М. Григорьев. Авторы отметили, что происходящие сейчас события кардинально меняют мировую экономику. Они не в полной мере отражены в монографии, но это ни в коем случае не отменяет ее значимости, т.к. в ней изложены фундаментальные тренды, которые зародились или усилились в период после Великой рецессии 2008–2009 гг. Это замедление глобальной инвестиционной активности, замедление развития стран БРИКС, сдвиг фокуса с проблем экономического роста на проблемы экономического развития, рост неравенства, в особенности внутри стран, цифровизация мировой экономики, энергетический переход и «зеленая» трансформация и др. Большинство этих трендов усилилось в период пандемии COVID-19. Тяжелые потрясения последних лет можно понять лишь на основе сложившихся дисбалансов и противоречий предшествовавшего десятилетия.

Третья сессия, посвященная широко обсуждаемому и болезненному для российской экономики вопросу — санкциям, была открыта Директором Института международной экономики и финансов Всероссийской академии внешней торговли А.Ю. Кнобелем. Модератор подчеркнул высокую актуальность данной проблемы, отметил невозможность полного отсутствия свободной торговли и изоляции России от мировой экономики, указал на необходимость учета временного горизонта при обсуждении вопроса, навсегда ли санкции.

Вступительный доклад сессии был сделан исполнительным директором Российского совета по международным делам *И.Н. Тимофеевым*. В своем выступлении Иван Николаевич указал на однозначность многолетнего характера санкций и их беспрецедентный характер. Он также указал на размывание границы между понятиями «санкции» и «торговые войны» в 2020–2022 гг. Докладчик согласился с нестандартностью кейса России с точки зрения количества, качества и скорости введения санкций, однако, с точки зрения эффектов и последствий отметил, что анализ текущих санкций может опираться на выводы, содержащиеся в литературе, посвященной прошлым кейсам. Во-первых, санкции в подавляющем большинстве случаев не приводят к смене политического курса, что подтверждает и ситуация в России. Во-вторых, экономика страны сохранила стабильность и в целом находится под контролем, что подтверждается и предыдущим мировым опытом, состоящим в ухудшении экономической ситуации в странах, находящихся под санкциями, но отсутствии коллапса в них. В-третьих, поведение «черных рыцарей», или дружественных стран и их компаний, не является однозначным и характеризуется многочисленными маневрами и противоречиями. В завершение отмечено очень медленное, асимметричное применение Россией ответных санкций.

Доклады третьей сессии были посвящены разнообразным вопросам влияния санкций на отдельные аспекты российской и мировой экономики. В сообщении доцента департамента мировой экономики НИУ ВШЭ *А.А. Зайцева* обсуждались вопросы текущей динамики мировой торговли, адаптации глобальных цепочек добавленной стоимости в ответ на вызовы COVID-19, логистический кризис и рост геополитической напряженности, а также политики импортозамещения как одной из часто используемых мер в ответ на разрыв глобальных цепочек поставок.

Доцент факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ *И.В. Десятников* представил исследование о влиянии экспортного контроля, на-

целенного на ограничение экспорта технологий из США в Китай, на торговлю Тайваня с материковым Китаем. Результаты расчетов показали, что в период 2017–2021 гг. не наблюдалось негативного эффекта экспортных ограничений на торговлю Тайваня с материковым Китаем. Исследователь предполагает, что прибыльность рынка перевешивает увеличение издержек, связанных с получением лицензий в соответствии с введенными экспортными ограничениями.

Директор центра прикладных исследований TALAP Р.С. *Ошакбаев* рассмотрел влияние антироссийских санкций на Казахстан и Евразийский экономический союз (ЕАЭС) в целом. Прежде всего эксперт отметил ограниченную рациональность санкций и неоднозначность их негативного эффекта. Далее подчеркнул отсутствие ограничений на ведение российскими компаниями операций на территории Казахстана, что было обеспечено поддержкой властей страны и их диалогом с бизнесом, в первую очередь финансовым сектором. Правовые основы ЕАЭС также показали свою работоспособность и во многом позволили сгладить негативное влияние санкций не только на Россию, но и на евразийское пространство в целом.

Доклад заместителя декана экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова А. А. *Курдина* и научного сотрудника кафедры конкурентной и промышленной политики экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова К. А. *Ионкиной* был посвящен импортозамещению и его экономическим последствиям. Выделив два ключевых аргумента в пользу политики импортозамещения — национальная безопасность и наличие положительных внешних эффектов, эксперты представили ряд международных кейсов. Далее на примере российской отрасли вагоностроения было сформулировано два ключевых вывода: следует проводить поддержку широкого круга производителей с целью исключения монопольной ситуации и не осуществлять поддержку отраслей, находящихся в полной зависимости от отдельных импортных комплектующих, в таком случае целесообразнее может оказаться либерализация.

Директор Института научной информации по общественным наукам РАН А.В. *Кузнецов* посвятил свое выступление российским прямым иностранным инвестициям в условиях санкционного давления, сконцентрировавшись на политике Европейского союза (ЕС) в данном вопросе. В результате действий ЕС в отношении активов российских компаний возникает вопрос, как будет выглядеть ЕС с точки зрения инвестиционной привлекательности через несколько лет в глазах других стран мира. Издержки ЕС как центра получения инвестиций, по мнению докладчика, очень высоки и пока полностью европейцами не оценены.

Заключительный доклад третьей сессии, представленный руководителем департамента мировой экономики НИУ ВШЭ И.А. *Макаровым*, был посвящен ответу на вопрос, почему, несмотря на общий консенсус относительно выгод от свободной торговли среди экономистов, в мире по-прежнему распространен протекционизм. Докладчик выделил четыре типа протекционизма: «протекционизм лоббистов», «протекционизм индустриализаторов», «протекционизм популистов» и «геополитический протекционизм» и подчеркнул, что в последние годы все больше поводов говорить и о пятом типе протекционизма — «беневолятном», примером которого выступает, например, пограничное углеродное регулирование в ЕС.

Завершающая конференция сессия, посвященная проблемам мировой энергетики и «зеленой» трансформации мировой экономики, была открыта вступительным докладом *И.А. Макарова*. Докладчик выразил мнение, что текущий геополитический кризис, сопровождаемый взлетом энергетических цен, разрушением энергетического сотрудничества России и ЕС и усилением общего уровня политической конфронтации, ведет к потере как минимум нескольких лет борьбы с изменением климата. В рамках доклада выделены четыре сценария развития климатической повестки на горизонте до 2030 г. Сценарии сформированы в зависимости от двух сценарных условий: успех или провал мировой экономики в преодолении экономического кризиса и усиление или ослабление геополитической конфронтации в мире. Только в одном из сценариев, характеризующемся преодолением кризиса и возвратом к международному сотрудничеству, ожидается «зеленая перезагрузка» — ускорение действий по сокращению выбросов парниковых газов до уровня, необходимого для удержания роста температуры в пределах не выше 2,5 градусов по сравнению с доиндустриальным периодом (с возможностью удержаться в пределах 2 градусов при дальнейшем ускорении климатической политики после 2030 г.). При этом ни в одном из сценариев удержание роста температуры в пределах 1,5 градусов — верхняя планка температурной цели Парижского соглашения — не представляется возможным.

Заведующий отделом исследования энергетического комплекса мира и России Института энергетических исследований РАН *В.А. Кулагин* в докладе «Трансформация энергетических рынков в новых реалиях» перечислил кратко- и среднесрочные тенденции развития мировых энергетических рынков, выявив их влияние на отдельные страны и регионы, а также игроков рынка. Докладчик продемонстрировал влияние кризиса 2022 г. на выбросы парниковых газов и достижение целей Парижского соглашения и представил два глобальных сценария экономического и энергетического развития: «геополитическая разобщенность» и «взаимосогласованное развитие». По мнению эксперта, сегодня мир встал на путь первого сценария, однако, может развернуться в другую сторону, если страны поймут, что для достижения национальных интересов взаимодействие является более правильным решением.

Выступление *С.А. Капитонова*, аналитика Проектного центра по энергопереходу и ESG Сколтеха, было сфокусировано на российском газовом экспорте, его среднесрочных и долгосрочных перспективах. Эксперт отметил падение объемов поставок газа из России в Европу до уровня 1970-х гг., в результате чего сейчас наблюдается процесс деиндустриализации ряда отраслей европейской промышленности. Однако в перспективе в европейских странах может произойти полный отказ от российских энергоносителей. В данной ситуации у России есть несколько вариантов компенсации возникающих потерь: развитие внутреннего рынка, перенаправление поставок газа в другие страны, развитие производства продукции более высоких переделов с целью потенциального перехода к более «зеленому» экспорту. В заключение докладчик выразил надежду, что сотрудничество России и Европы еще не закончено и может быть продолжено в новом направлении.

Научный руководитель департамента мировой экономики *Л.М. Григорьев* в своем докладе «Энергетика мира: эмоции и реалии» отметил, что энергетика выделилась в некий особый комплекс проблем и трендов, охватывающий не только важный сектор мирового хозяйства, но и сферу, влияющую на состояние климата планеты, технологический прогресс и геополитику. В рамках Целей устойчивого развития фактор энергетического перехода оттеснил другие цели на второй план. Прогресс в энергетике и переход к «зеленой энергетике» в долгосрочном плане является, по всей видимости, необходимым. При этом, по мнению профессора, вопрос состоит в том, когда будут готовы новые технологии для массового коммерческого применения, как будут организованы процессы глобальной координации финансирования, производства техники и перехода. Пока проблемы усугубились, рост ВВП вызвал как рост спроса на энергию, так и эмиссии парниковых газов.

С.Н. Бобылев, заведующий кафедрой экономики природопользования экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, в докладе «Климат и изменение глобальных приоритетов» обратил внимание участников конференции на то, что климатические риски на протяжении последних трех лет признаются главными для человечества. Однако достижение углеродной нейтральности и превращение экологической детерминанты экономического развития в доминирующую делает необходимыми радикальные экономические трансформации, приводит к структурно-технологическим изменениям, реформированию традиционных секторов, переменам в регулировании. Отдельное внимание эксперт уделил проблеме потребительского поведения, а именно различному влиянию потребления в развитых и развивающихся странах на глобальную экономику и сложностям изменения традиционных моделей потребления.

Основной темой доклада *С. Алаташа*, научного сотрудника Научно-учебной лаборатории экономики изменения климата НИУ ВШЭ, стала критическая роль сырья в «зеленой» трансформации. Обосновав возросшую зависимость человечества от все большего разнообразия и объемов производства ряда материалов (литий, кобальт, вольфрам, галлий, медь и др.), докладчик указал на их критическую роль в переходе от ископаемых видов топлива к возобновляемым источникам энергии. Согласно оценкам международных институтов, «зеленая» трансформация приведет к постоянному росту спроса на эти материалы. Однако их предложение сопряжено с рядом рисков и, вероятно, не сможет удовлетворить спрос достаточно быстро, что может привести к замедлению «зеленого» перехода.

Заключительный доклад сессии был представлен заместителем декана факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ по науке *А.К. Морозкиной* и посвящен оценке влияния строительства гидроэлектростанций (ГЭС) на экосистемные услуги. Докладчик отметила, что строительство ГЭС влияет на экосистемы на всех этапах реализации проекта, от загрязнения на этапе строительства до потери биоразнообразия в результате изменения ландшафта (затопление земель, вырубка лесов). Чистый эффект от строительства 44 ГЭС в России является отрицательным, даже если принять во внимание положительный эффект от сокращения выбросов в результате замещения тепловых электростанций.

* * *

Вопросы, затронутые в ходе выступлений докладчиков и касающиеся фундаментальных процессов, происходящих в современной мировой экономике, породили широкую и живую дискуссию. Конференция не дала однозначных ответов на большинство из этих вопросов, однако, внесла свой вклад в их понимание, в трактовку наиболее спорных и противоречивых тенденций. Организаторы надеются, что Десятая ежегодная конференция по мировой экономике «Мировая экономика в эпоху турбулентности» будет способствовать проведению дальнейших исследований, выстраиванию профессиональных контактов, обмену знаниями и мнениями в области мировой экономики.

Клочко Ольга Александровна

к.э.н., доцент, заместитель руководителя
департамента мировой экономики НИУ ВШЭ.

Наши авторы

Бауманн Ренато – ведущий научный сотрудник Института прикладных экономических исследований (IPEA), Бразилия.

Григорьев Леонид Маркович – к.э.н., ординарный профессор, научный руководитель департамента мировой экономики НИУ ВШЭ.

Гурвич Евсей Томович – руководитель Экономической экспертной группы, старший научный сотрудник Научно-исследовательского финансового института.

Дизен Гленн – PhD, профессор Университета Юго-Восточной Норвегии.

Иванова Наталья Ивановна – академик РАН, д.э.н., профессор, член дирекции ИМЭМО РАН им. Е.М. Примакова.

Клочко Ольга Александровна – к.э.н., доцент, заместитель руководителя департамента мировой экономики НИУ ВШЭ.

Макаров Игорь Алексеевич – к.э.н., руководитель департамента мировой экономики НИУ ВШЭ.

Шлейхер Рафаэль – директор центра международной политики Института прикладных экономических исследований (IPEA), Бразилия; исследователь в Фонде Освальдо Круза, Бразилия.