ВЕСТНИК МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

ОБРАЗОВАНИЕ • НАУКА • НОВАЯ ЭКОНОМИКА

Научный периодический журнал

ISSN 1996-7845 (Print)
ISSN 2542-2081 (Online)

Периодичность выхода – 4 раза в год

Научный периодический журнал «Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика» издается Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» с января 2006 г. С 2009 г. публикуется ежеквартально. Каждый номер журнала является тематическим. Включен в перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (рекомендован по следующим научным специальностям: 23.00.00 Политология, 08.00.00 Экономические науки, 13.00.00 Педагогические науки).

Миссия журнала – распространение российских и зарубежных исследований в области глобального управления, международного сотрудничества по различным направлениям социально-экономической политики, в том числе образования, науки, новой экономики; а также создание профессиональной площадки для обсуждения тенденций и прогнозов в этих сферах.

Вестник международных организаций публикует статьи и аналитические материалы российских и зарубежных авторов о деятельности многосторонних международных институтов, прежде всего «Группы восьми», «Группы двадцати», БРИКС, ОЭСР, Всемирного банка, МВФ, ВТО, ООН, и интеграционных объединений, в первую очередь Европейского союза, Евразийского экономического союза, Шанхайской организации сотрудничества и др.

Журнал рассчитан на исследователей, аналитиков, практиков в области международных отношений и мировой экономики, а также на широкий круг читателей, интересующихся политическими проблемами международных отношений и глобального развития.

Позиция редакции не обязательно совпадает с мнением авторов.

Авторские права на публикуемые материалы принадлежат редакции журнала и авторам статей. Перепечатка материалов без разрешения редакции запрещена. При использовании материалов ссылка обязательна.

Подписка

Подписка на журнал «Вестник международных организаций» осуществляется во всех почтовых отделениях связи:
Каталог Агентства «Роспечать» http://www.rosp.ru/
Подписной индекс: **20054**

Розничная продажа

В фирменном магазине НИУ ВШЭ «БукВышка»
Адрес: г. Москва, ул. Мясницкая, 20
Телефон: +7 (495) 621-49-66, 628-29-60

Научный руководитель Я.И. Кузьминов (НИУ ВШЭ, Российская Федерация)

Главный редактор М.В. Ларионова (НИУ ВШЭ, Российская Федерация)

Ответственный секретарь И.В. Лазутина (НИУ ВШЭ, Российская Федерация)

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Э. Бейкер (Королевский университет Белфаста, Великобритания)
Св. Бископ (Королевский институт международных отношений «Эгмонт», Бельгия)
Ю.А. Борко (Институт Европы РАН, Российская Федерация)
Р. Вагенаар (Университет Гренингена, Нидерланды)
Я. Ваутерс (Лёвенский католический университет, Бельгия)
Ш. Гуо (Шанхайский университет иностранных языков, КНР)
Л.М. Гохберг (НИУ ВШЭ, Российская Федерация)
Дж.Дж. Киртон (Университет Торонто, Канада)
А.В. Кортунов (Российский совет по международным делам, Российская Федерация)
Л.Л. Любимов (НИУ ВШЭ, Российская Федерация)
Дж. Найт (Университет Торонто, Канада)
Т.Г. Пархалина (Институт научной информации по общественным наукам РАН, Российская Федерация)
А.В. Соколов (НИУ ВШЭ, Российская Федерация)
И.Д. Фрумин (НИУ ВШЭ, Российская Федерация)
П. Хайнал (Университет Торонто, Канада)
В.Д. Шадриков (НИУ ВШЭ, Российская Федерация)
Л.И. Якобсон (НИУ ВШЭ, Российская Федерация)
А.А. Яковлев (НИУ ВШЭ, Российская Федерация)

РЕДАКЦИЯ

Выпускающий редактор А.В. Заиченко
Компьютерная верстка Ю.Н. Петрина
Художник А.М. Павлов

Адрес редакции

119017, Москва, ул. Малая Ордынка, 17
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
Телефон: +7 (495) 772-95-90 *23147 и *23149
E-mail: iorj@hse.ru
Web: http://iorj.hse.ru/

Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций, регистрационный номер ПИ № ФС 77 – 66563 от 21.07.2016

Учредитель

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

Тираж 500 экз.

© Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2017

INTERNATIONAL ORGANISATIONS RESEARCH JOURNAL

EDUCATION • SCIENCE • NEW ECONOMY

Quarterly Journal

ISSN 1996-7845 (Print)
ISSN 2542-2081 (Online)

International Organisations Research Journal (IORJ) is published by the National Research University Higher School of Economics since January 2006. It is published quarterly since 2009. Generally, each issue is dedicated to one theme. The Journal is on the list of reviewed scholarly journals approved by the Higher Attestation Commission of the Ministry of Education and Science of Russia for publishing key research findings of PhD and doctoral dissertations. The journal's main themes are: global governance and international affairs, world economy, international cooperation in education, science and innovation.

The journal's mission is to disseminate the findings of research on global governance, international cooperation on a wide range of social and economic policies, including in the sphere of education, science and new economics, as well as creating a professional framework for discussion of trends and prognoses in these areas.

International Organisations Research Journal publishes academic and analytical papers by Russian and international authors on activities of international multilateral institutions: G8, G20, BRICS, OECD, the World Bank, IMF, WTO, UN, and alliances including the European Union, Eurasian Economic Union, Shanghai Cooperation Organisation and others.

The journal is aimed at researchers, analysts, practitioners in international affairs and world economics and at a wide audience interested in political issues of international affairs and global development.

The editorial position does not necessarily reflect the authors views.

Copyrights are owned by authors and editorial office. The reproduction of materials without permission of the editorial office is prohibited. The reference to the materials is obligatory.

Subscription

To subscribe to the International Organisations Research Journal contact postal department:
Rospechat' http://www.rosp.ru/
Subscription index: **20054**

Sale

To purchase the International Organisations Research Journal contact specialized bookshop of the Higher School of Economics Publishing House.
1/20, Myasnitskaya, Moscow, Russian Federation
Tel: +7 (495) 621-49-66, 628-29-60

Yaroslav Kuzminov, *Scientific Advisor*, Rector, HSE, Russian Federation
Marina Larionova, *Editor-in-Chief*, Director, IORI, HSE, Russian Federation
Irina Lazutina, *Executive secretary*, HSE, Russian Federation

EDITORIAL COUNCIL

Andrew Baker (Queen's University of Belfast, United Kingdom)
Alexander Sokolov (National Research University Higher School of Economics, Russian Federation)
Andrei Kortunov (Russian International Affairs Council, Russian Federation)
Andrei Yakovlev (National Research University Higher School of Economics, Russian Federation)
Jan Wouters (KU Leuven, Belgium)
Isac Frumin (National Research University Higher School of Economics, Russian Federation)
Jane Knight (University of Toronto, Canada)
John Kirton (University of Toronto, Canada)
Leonid Gokhberg (National Research University Higher School of Economics, Russian Federation)
Lev Lubimov (National Research University Higher School of Economics, Russian Federation)
Lev Yakobson (National Research University Higher School of Economics, Russian Federation)
Peter Hajnal (University of Toronto, Canada)
Robert Wagenaar (University of Groningen, Netherlands)
Shuong Guo (Shanghai International Studies University, China)
Sven Biscop (Egmont – The Royal Institute for International Relations, Belgium)
Tatiana Parkhalina (Institute of Scientific Information for Social Sciences of the Russian Academy of Science, Russian Federation)
Vladimir Shadrikov (National Research University Higher School of Economics, Russian Federation)
Yuri Borko (Institute of Europe of the Russian Academy of Sciences, Russian Federation)

EDITORIAL STAFF

Executive editor – Anna Zaichenko
Pre-Press – Yulia Petrina
Designer – Andrey Pavlov

Address

National Research University Higher School of Economics
17, Malaya Ordynka street, Moscow, Russia 119017
Tel: +7 (495) 772-95-90 *23147 and *23149
E-mail: iorj@hse.ru
Web: http://iorj.hse.ru/

Federal Service for Supervision in the Sphere of Telecom, Information Technologies and Mass Communications (ROSKOMNADZOR)

Reg.No. PI № FS 77 – 66563 (21.07.2016)

Publisher

National Research University Higher School of Economics

500 copies

© National Research University Higher School of Economics, 2017

Содержание

Обеспечение устойчивости экономического роста: вызовы и возможности

А.В. Шелепов, И.В. Андронова
Национальные банки развития стран БРИКС: возможности сокращения дефицита инвестиций в инфраструктуру 7

А.В. Соколов, С.А. Шашнов, М.Н. Коцемир, А.Ю. Гребенюк
Определение приоритетов научно-технологического сотрудничества стран БРИКС 32

В.Н. Зуев, Е.Я. Островская, Е.С. Фролова
Глобальная долговая проблема и проблема устойчивости мировой экономики 68

А.А. Баядян, А.М. Багдасарян
Проблемы развития и интеграции рынка ценных бумаг в странах ЕАЭС 91

Н.Т. Вишневская, А.А. Зудина
Профессиональная структура рабочей силы в странах Европы: о чем свидетельствуют прогнозы? 109

К.П. Курылев, Е.В. Мартыненко, Н.П. Пархитько, Д.В. Станис
Феномен частных военных компаний в военно-силовой политике государств в XXI в. 130

Цифровая экономика для устойчивого экономического роста

Т.А. Флегонтова
Регулирование электронной коммерции в КНР: риски и возможности для международного сотрудничества 150

Ш. Го, В. Дин, Т. Ланьшина
Роль «Группы двадцати» в глобальном управлении цифровой экономикой 169

Глобальное управление в сфере изменения климата

Д.А. Вирт
Парижское соглашение: новый компонент климатического режима ООН 185

С.Ю. Честной, Д.А. Гершинкова
Выход США из Парижского соглашения – что дальше? 215

Обзоры и рецензии

И.А. Сафранчук
Рецензия на книгу «Меж огней. Афганистан – арена региональной небезопасности» (авт. К.Б. Харпвикен и Ш.Таджбахш) 226

С.Л. Ткаченко
Внешняя политика Европейского союза: трудности становления»

Рецензия на монографии «Европейский союз в глобальном экономическом управлении» (отв. ред. М.В. Стрежнева) и «Европейский союз: архитектура внешней политики» (авт. М.В. Стрежнева и Д.Э. Руденкова) 232

А.Р. Шакиров
Влияние глобальных производственных цепочек на международное развитие

Обзор доклада ОЭСР «Взаимосвязи между глобальными производственными цепочками и глобальными инновационными сетями» (авт. К. Бейкер, Т. Дестефано и Л. Муссье) и доклада Всемирного банка «Экономическая модернизация через участие в глобальных производственных цепочках: какая политика увеличивает прирост добавленной стоимости?» (авт. В. Кумритц, Д. Таглиони). 236

Content

Sustainable Economic Growth: Challenges and Opportunities

A. Shelepov, I. Andronova
BRICS National Development Banks: Potential for Narrowing the Infrastructure Financing Gap 7

A. Sokolov, S. Shashnov, M. Kotsemir, A. Grebenyuk
Identification of Priorities for S&T Cooperation of BRICS Countries 32

V. Zuev, E. Ostrovskaya, E. Frolova
Sustainable Economy: Do not use the Debt Widely 68

A.Bayadyan, A. Baghdasaryan
Problems of Development and Integration of the Securities Market in the Countries of the EAEU.....91

N. Vishnevskaya, A. Zudina
Occupational Structure in European Countries: What do the Forecasts Predict?.....109

K. Kurilev, E. Martynenko, N. Parkhitko, D. Stanis
The Phenomenon of Private Military Companies in the Military and Power Policies of States in the 21st Century 130

Digital Economy for Sustainable Economic Growth

T. Flegontova
E-commerce Regulation in China: Risks and Opportunities for International Cooperation 150

S. Guo, W. Ding, T. Lanshina
Global Governance and the Role of the G20 in the Emerging Digital Economy 169

Global Governance of Climate Change

D.A. Wirth
The Paris Agreement as a New Component of the UN Climate Regime 185

S. Chestnoy, D. Gershinkova
USA Withdrawal from Paris Agreement – What Next? 215

Article and Book Reviews

I. Safranchuk
The Review of the Book "A Rock Between Hard Places. Afghanistan as an Arena of Regional Insecurity" by K.B. Harpviken and S. Tadjbakhsh 226

S. Tkachenko
European Union's Foreign policy: The Teething Troubles

The Review of the Books "European Union in Global Economic Governance" (ed. M. Strezhneva) and "European Union: The Foreign Policy Architecture" (by M. Strezhneva and D. Rudenkova) 232

A.Shakirov
The Impact of Global Value Chain on Economic Development

The Review of the OECD Working Paper "The Links between Global Value Chains and Global Innovation Networks" (by K. De Backer, T. Destefano and L. Moussiegt) and World Bank Working Paper "Economic Upgrading through Global Value Chain Participation: Which Policies Increase the Value Added Gains?" (by V. Kummritz, D. Taglioni, D.E. Winkler).....236

Обеспечение устойчивости экономического роста: вызовы и возможности

Национальные банки развития стран БРИКС: возможности сокращения дефицита инвестиций в инфраструктуру[1]

А.В. Шелепов, И.В. Андронова

Шелепов Андрей Владимирович – научный сотрудник Центра исследований международных институтов Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС); Российская Федерация, 119034, Москва, Пречистенская наб., д. 11; E-mail: shelepovav@ranepa.ru

Андронова Инна Витальевна – д.э.н., доцент кафедры международных экономических отношений Российского университета дружбы народов; Российская Федерация, 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 6; E-mail: aiv1207@mail.ru

Создание двух новых многосторонних банков развития – Азиатского банка инфраструктурных инвестиций (АБИИ) и Нового банка развития (НБР) – произошло при лидирующей роли государств БРИКС. Становление новых банков основывалось в том числе на солидном опыте национальных банков развития соответствующих стран. Национальные и новые многосторонние банки развития могут использовать опыт друг друга и согласовывать свою работу для реализации целей развития стран БРИКС и создания модели финансирования, отличающейся от предлагаемой традиционными банками развития и удовлетворяющей нуждам развивающихся стран и государств с формирующейся рыночной экономикой.

Целью данной статьи является оценка потенциала национальных банков по наращиванию инвестиций в создание и обновление инфраструктуры, а также выявление особенностей их деятельности, которые могут быть рассмотрены с целью возможной последующей адаптации их опыта существующими новыми институтами финансирования развития, в том числе российским Внешэкономбанком.

Анализ показывает, что обеспечение устойчивого финансирования инфраструктуры невозможно без использования банками развития эффективной комбинации различных источников привлечения средств на долгосрочной основе и по низкой стоимости. В то же время самый очевидный и традиционный источник – прямое финансирование из национального бюджета – не является оптимальным для стран БРИКС, что подтверждается и растущей долей финансовых рынков в обеспечении банков необходимыми ресурсами. Тем не менее следует сохранять определенные преференции в плане регулирования для национальных банков развития, позволяющие им успешно справляться с растущим уровнем конкуренции со стороны других финансовых институтов. Автор также приходит к выводу, что активное участие национальных банков развития в проектах за рубежом ограничивается несколькими факторами. Эти факторы являются стимулами для более активного взаимодействия таких банков между собой и с многосторонними банками развития.

---

[1] Статья поступила в редакцию в июле 2017 г.

Исследование выполнено в рамках научно-исследовательской работы государственного задания РАНХиГС «Сравнительный анализ становления Нового банка развития (НБР) и Азиатского банка инфраструктурных инвестиций (АБИИ)» (2017 г.).

Ключевые слова: БРИКС; национальные банки развития; инфраструктура; Внешэкономбанк; Национальный банк социально-экономического развития Бразилии (BNDES); Экспортно-импортный банк Индии (Exim Bank); Банк развития Китая (CDB); Банк развития Южной Африки (DBSA)

Для цитирования: Шелепов А.В., Андронова И.В. Национальные банки развития стран БРИКС: возможности сокращения дефицита инвестиций в инфраструктуру // Вестник международных организаций. 2017. Т. 12. № 4. С. 7–31. DOI: 10.17323/1996-7845-2017-04-7

Введение

В 2014 г. произошли два важных события, создавших предпосылки для изменений в существующей системе институтов финансирования развития и усиливших внимание экспертов к проблемам ее функционирования.

Первым событием стало решение стран БРИКС, принятое на саммите в Форталезе, о создании Нового банка развития (НБР) с первоначальным объявленным капиталом в размере 100 млрд долл. США и распределенным капиталом 50 млрд долл. США. Доминирующую роль в новом институте призваны были играть сами страны-основатели, поскольку распределенный капитал был поделен между ними в равных пропорциях. В будущем такое положение, вероятнее всего, сохранится, поскольку, согласно уставным документам банка, доля стран-учредителей в капитале не может опуститься ниже 55% [BRICS Governments, 2014]. Важно отметить, что уже на следующем саммите БРИКС в Уфе, в ходе которого была формально запущена деятельность НБР, новый банк подписал Меморандум о намерениях по сотрудничеству с национальными банками развития – участниками Механизма межбанковского сотрудничества БРИКС [Шелепов, 2017].

Вторым знаменательным событием стал запуск Азиатского банка инфраструктурных инвестиций (АБИИ) со штаб-квартирой в Пекине. Лидирующая роль в новом институте принадлежит Китаю. При этом многие другие крупные развитые и развивающиеся страны поддержали идею создания АБИИ и согласились стать его членами.

Создание двух новых институтов является очевидной реакцией на проблему дефицита долгосрочных инвестиций в развитие, а также следствием сомнений развивающихся стран и стран с формирующимся рынком относительно эффективности механизмов управления, несогласием с условиями кредитования и его обусловленностью со стороны существующих «традиционных» институтов, прежде всего Группы Всемирного банка и ведущих региональных банков развития. При этом основная потребность в инвестициях приходится на сферу инфраструктуры именно в развивающихся странах, составляя, по разным оценкам, до 2,3 трлн долл. США ежегодно [Bhattacharya, Romani, 2013].

Решения по созданию двух новых институтов при лидирующей роли государств БРИКС и подходы к последующей реализации этих инициатив основывались в том числе на солидном опыте национальных банков развития соответствующих стран. Практика национальных банков повлияла на функционирование НБР и АБИИ. Национальные и новые многосторонние банки развития могут использовать опыт друг друга и согласовывать свою работу для реализации целей развития стран БРИКС и создания соответствующей модели финансирования, отличающейся от предлагаемой традиционными банками развития. Целью данной статьи является оценка потенциала национальных банков развития в обеспечении устойчивого развития своих стран

за счет содействия созданию и обновлению инфраструктуры, а также выявление особенностей их деятельности, которые могут быть рассмотрены с целью возможной последующей адаптации их опыта существующими и новыми институтами финансирования развития, в том числе российским Внешэкономбанком.

Характеристики и особенности национальных банков развития существенно отличаются друг от друга [Luna-Martinez, Vicente, 2012]. В зависимости от используемых инструментов, источников финансирования, организационной структуры и других факторов, формирующих бизнес-модели банков, различаются их возможности в достижении поставленных целей. С учетом разнообразия в подходах национальных банков развития к своей деятельности, высокой актуальности проблемы улучшения инфраструктуры в развивающихся странах и активизации деятельности БРИКС в направлении ее решения, в качестве основного объекта исследования были выбраны именно национальные банки развития стран – участниц этого объединения. Так как в некоторых странах функционирует несколько институтов, подходящих под определение национальных банков развития (примером является Индия), в данной статье рассмотрены лишь некоторые из них, обозначившие свою заинтересованность в решении проблемы инфраструктурного финансирования, в том числе в рамках взаимодействия с новыми многосторонними банками. К этой группе относятся банки, участвующие в Механизме межбанковского сотрудничества БРИКС, включая Национальный банк социально-экономического развития Бразилии (BNDES), российский Внешэкономбанк (ВЭБ), Экспортно-импортный банк Индии (Exim Bank), Банк развития Китая (CDB) и Банк развития Южной Африки (DBSA), которые подписали упомянутый выше меморандум с НБР.

Основные характеристики национальных банков развития

Национальные банки развития являются специализированными финансовыми институтами и функционируют в подавляющем большинстве развивающихся и развитых стран мира. В 2012 г. существовало несколько сотен таких банков, чаще всего определяемых как институты, как минимум на 30% принадлежащие национальным правительствам и имеющем четко выраженный мандат на осуществление операций, направленных на содействие развитию [Luna-Martinez, Vicente, 2012]. Национальные банки развития предоставляют значительные объемы финансирования и вносят существенный вклад в развитие целого ряда стран. В прошлом они сыграли ключевую роль в обеспечении экономического роста развитых государств, включая страны Европы и Японию [Armendariz de Aghion, 1999]. Обеспечение инвестиций в инфраструктуру является важным направлением деятельности этих банков, однако доля операций в данной сфере для каждого из них существенно различается.

Согласно исследованию Ассоциации институтов финансирования развития в странах АТР, уже в 1990-е годы по всему миру насчитывалось более 550 банков развития, из них лишь 32 причислялись к международным, региональным и субрегиональным. Остальные институты были сугубо национальными и располагались в 185 странах, причем на развитые страны чаще всего приходилось по одному такому банку, а на развивающиеся – в среднем три и более. Наибольшее число национальных банков развития пришлось на Латинскую Америку (152), Африку (147), Азиатско-Тихоокеанский регион (121). При этом в Европе на фоне большой концентрации развитых стран действовало всего 49 национальных банков развития [Bruck, 1998]. Таким образом, очевидна тенденция формирования национальных банков развития прежде всего в тех странах, где существует значительный спрос на их деятельность. В то же

время напрямую связывать количество банков и успешность их проектов по развитию соответствующих экономик нельзя.

Национальные банки развития различаются с точки зрения размера капитала, структуры собственности и масштаба операций, однако большинство их основных параметров схожи. Так, в основном эти банки являются государственными институтами. Среди 90 таких банков, рассмотренных в работе Луна-Мартинеса и Висенте [Luna-Martinez, Vicente, 2012], 74% находились полностью в собственности и под контролем государства, а 21% имели долю государства в капитале, превышающую 50%.

Национальные банки развития имеют сходства и по другим параметрам. Например, большинство банков в значительной степени полагаются на источники финансирования, отличные от традиционных для коммерческих банков депозитов. К таким источникам относятся заемные ресурсы других финансовых институтов или средства, полученные в результате выпуска долговых инструментов. Большая часть национальных банков развития выпускает облигации под государственные гарантии, для многих бюджетные трансферты становятся еще одним ключевым источником финансовых ресурсов. В результате многие национальные банки развития в принципе не видят возможностей финансирования своей деятельности без государственной поддержки [Luna-Martinez, Vicente, 2012]. Хотя изначальное видение модели деятельности таких институтов предполагает масштабное вовлечение в нее государства, ограниченные возможности диверсификации источников привлечения капитала являются для банков потенциально негативным фактором.

В значительной степени общими являются причины создания и цели большинства национальных банков развития. Формирование сектора рассматриваемых банков было обусловлено общей для большинства стран необходимостью мобилизации значительных долгосрочных инвестиций, в первую очередь для создания инфраструктуры и стимулирования роста промышленности. Однако наряду с указанными общими характеристиками, определяющими особенности этой группы финансовых институтов, при более детальном рассмотрении национальные банки развития имеют ряд различий.

Во-первых, большинство банков имеют относительно небольшой капитал, но при этом существует небольшая группа институтов с очень значительным объемом капитала. По оценкам, около 5% национальных банков развития составляют крупнейшие банки с капиталом более 100 млрд долл. США, например Китайский банк развития и бразильский BNDES, превосходящие по капитализации МБРР.

Во-вторых, существуют различия в структуре собственности банков. Как уже отмечалось, в большинстве стран национальные банки развития полностью или в основном принадлежат государству. Несмотря на то что подобная ситуация представляется естественной с точки зрения общности целей этих банков и государственной политики в соответствующих сферах, существует ряд исключений. В Турции, например, Банк промышленного развития (IDB), созданный в 1950 г., и Инвестиционно-кредитный и промышленный банк, основанный в 1963 г., являются частными, а их основными акционерами стали коммерческие банки. Тем не менее даже в этих случаях государство сохраняет важную роль в механизмах управления, оказывая существенное влияние на функционирование банков.

В-третьих, среди национальных банков развития выделяются две группы, различные по основному способу привлечения средств. Как уже отмечалось, не используя традиционных для коммерческих банков источников внешнего финансирования, во многих странах банки развития получают его непосредственно из государственного бюджета или средств центрального банка. В то же время значительная часть банков

использует в качестве основного источника финансирования выпуск облигаций внутри национальной банковской системы или на открытом рынке, а также привлекает кредиты.

В-четвертых, существуют различия в характере операций национальных банков развития, которые в первую очередь обусловлены используемыми ими механизмами привлечения финансирования. Эти различия проявляются в типах проектов, которые они финансируют, и процентных ставках по кредитам. Чем больше конкретный банк зависит от рыночных источников финансирования, тем больший акцент в его операциях делается на коммерческих аспектах деятельности и меньше внимания уделяется вопросам положительных социальных эффектов и содействия развитию. Соответственно, в первом случае предлагаемые банками клиентам процентные ставки оказываются в среднем выше.

В-пятых, национальные банки развития можно разделить на две основные категории исходя из уточнения их миссии. Часть банков представляет собой институты, ориентированные на долгосрочное кредитование крупной промышленности и проектов развития инфраструктуры, тогда как другие создаются для реализации более конкретных отраслевых целей, включая, например, поддержку сельского хозяйства, содействие малому бизнесу, финансирование экспортно-импортной деятельности.

Национальные банки развития стран БРИКС: особенности и основные направления работы

Становление национальных банков развития в странах БРИКС началось в 1940-е годы. При этом в Китае и России ныне существующие банки развития возникли заметно позже, чем в трех других странах объединения. Главным отличием рассматриваемых банков является разный масштаб операций, что обусловлено различиями размеров экономик соответствующих стран, доступа к источникам финансирования, а также поддержки национальных правительств. В результате, например, активы CDB в несколько сотен раз превышают активы DBSA, крупнейшего национального банка развития на африканском континенте. По сути, китайский банк является крупнейшим институтом соответствующего типа в мире. Ключевое сходство исследуемых банков – фактически полный контроль за их деятельностью со стороны государства за счет стопроцентной доли собственности.

Национальный банк развития Бразилии (BNDES)

BNDES был сформирован в 1952 г. как правительственное агентство, получившее впоследствии статус государственной компании, для активизации интеграционных процессов Бразилии с другими странами Латинской Америки через развитие национальной экономики. Эта цель достигается путем предоставления долгосрочных кредитов для финансирования инвестиционных проектов и приобретения оборудования, а также содействия торговле товарами и услугами. Активы банка достигают 930 млрд реалов (более 300 млрд долл. США), что делает его одним из крупнейших национальных банков развития мира.

В 1990 г. BNDES запустил специальную линию экспортного финансирования под названием Финамекс для содействия экспорту товаров и услуг. В 1997 г. данная программа получила название BNDES-export-import и с тех пор выполняет функции экспортного кредитного агентства, предоставляя долгосрочное финансирование для раз-

вития высокотехнологичных отраслей и поддержки новых предприятий. Начиная с 2003 г. усилился интерес BNDES к сотрудничеству по линии Юг – Юг и субрегиональному сотрудничеству. По инициативе Союза южноамериканских наций в 2008 г. BNDES взял на себя обязательство по финансированию региональных проектов [Sampaio, 2015]. Также в операциях банка постепенно увеличивалась доля поддержки проектов в области инфраструктуры.

Основой успешной финансовой модели BNDES эксперты считают увеличение операций по стимулированию бразильского экспорта в страны Латинской Америки, например Венесуэлу, Кубу и Аргентину, и одновременное сокращение расходов на поддержку экспорта в развитые страны, такие как США [Sampaio, 2015]. При этом расширение операций, стимулирующих торгово-экономическое сотрудничество с латиноамериканскими странами, в основном было обусловлено рыночными причинами, а не стремлением к интеграции и поддержке развития других государств региона. Банк также осуществляет финансирование зарубежных проектов, в том числе в области инфраструктуры. Примерами недавних проектов такого рода являются строительство порта на Кубе стоимостью 957 млн долл. США и аэропорта в Мозамбике стоимостью 200 млн долл. США в 2014 г. [Leahy, 2015]. Иностранными партнерами BNDES являются преимущественно государства с сильными торговыми связями с Бразилией. Это соответствует взглядам, согласно которым создаваемые для решения проблем собственных государств национальные банки развития, по мере решения стоящих перед ними задач, становятся инструментом экономической экспансии и диверсифицируют деятельность на развивающиеся страны [Sampaio, 2015].

Необходимо отметить, что деятельность BNDES становится и объектом критики. В частности, некоторые исследователи ставят под сомнение устойчивость проектов BNDES, отмечая, что в некоторых случаях они не предусматривают защиты прав местных жителей и характеризуются асимметрией информации, препятствующей участию всех заинтересованных сторон. Существует мнение, что некоторые проекты банка имеют негативные экологические и социальные последствия, а их коммерческим выгодам отдается приоритет в сравнении со структурными изменениями и техническим прогрессом [Leahy, 2015].

На фоне этой критики BNDES остается основным источником долгосрочных инвестиций в экономику Бразилии[2]. На него приходится около двух третей объема долгосрочного финансирования и около одной трети инвестиций в промышленность и инфраструктуру страны [Colby, 2012]. В результате BNDES является самым большим банковским учреждением страны по размеру активов и крупнейшим кредитором в Южной Америке [Barone, Spratt, 2015]. Иллюстрирующие положение банка данные представлены в табл. 1. В то же время для дальнейшей успешной работы банку необходимо реформирование. Так, эксперты Всемирного банка рекомендуют BNDES пересмотреть критерии отбора компаний и проектов для финансирования, снизить зависимость от государственных средств за счет более активного использования рынков капитала и выступать более активно в роли катализатора частных инвестиций в инфраструктуру, в том числе в рамках проектов ГЧП и выпуска инфраструктурных облигаций[3].

[2] The BNDES. BNDES Official Web-Site. Режим доступа: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_en/Institucional/The_BNDES (дата обращения: 07.07.2017).

[3] The World Bank. Brazil: Towards A More Effective BNDES. Режим доступа: http://www.worldbank.org/en/news/press-release/2017/07/14/brazil-report-toward-more-effective-bndes-development-bank (дата обращения: 07.07.2017).

Российский банк развития и внешнеэкономической деятельности – Внешэкономбанк (ВЭБ)

Российский банк развития и внешнеэкономической деятельности ведет свою историю от основанного в 1922 г. Роскомбанка.

Главная задача ВЭБ – способствовать повышению конкурентоспособности российской экономики, ее диверсификации и стимулировать инвестиционную деятельность[4]. Она достигается путем стимулирования экономической деятельности в направлении развития инфраструктуры, технологических инноваций, создания территорий опережающего развития, охраны окружающей среды, поддержки экспорта и развития малых и средних предприятий. Существуют примеры финансирования ВЭБ иностранных инвестиционных проектов совместно со Всемирным банком и другими многосторонними и национальными банками развития, прежде всего в Европе. Банк также содействует развитию экспорта через предоставление экспортных кредитов, осуществление лизинговых операций и страхования, предоставление гарантий и другие инструменты [Внешэкономбанк, 2016]. В 2016 г. была одобрена Стратегия развития банка до 2021 г., намечавшая его глубокое реформирование в связи с неудовлетворительными финансовыми результатами деятельности. Согласно Стратегии, в перспективе банк сосредоточится на наиболее важных для трансформации российской экономики секторах, включая инфраструктуру, промышленность, трансформацию ОПК для выпуска гражданской продукции, высокотехнологичное производство, поддержку экспорта[5].

Финансирование деятельности ВЭБ осуществляется из средств федерального бюджета, Фонда национального благосостояния и на основе льготных ресурсов Центрального банка. Эта деятельность регулируется Федеральным законом «О банке развития» (Закон 82-ФЗ, принятый в 2007 г.). В качестве ориентиров при отборе инвестиционных проектов в основном используются собственные стандарты банка [Внешэкономбанк, 2016].

С 2007 г. в результате преобразований, связанных с принятием вышеуказанного закона, ВЭБ приобрел функции банка развития и начал предоставление финансирования для реализации долгосрочных капиталоемких проектов. Эти проекты чаще всего не могут финансироваться частными коммерческими банками из-за сложных требований и неспособности таких банков обеспечить необходимый объем капитала. Выполняя свой мандат, ВЭБ стремится учитывать социальные и экологические аспекты, избегая при этом убыточных операций и отдавая предпочтение механизмам частно-государственного партнерства[6]. Объем кредитного портфеля ВЭБа увеличился за 2015 г. на 23,6% до 1 355,5 млрд руб. (около 22,2 млрд долл.). Портфель гарантий за тот же период вырос с 392 до 460 млрд руб. (с 6,4 до 7,5 млрд долл.) [Внешэкономбанк, 2016].

ВЭБ оказывает масштабную поддержку российскому экспорту в государства СНГ, Восточной Европы, Азии, Латинской Америки, а также Африки. Экспортная поддержка сфокусирована на авиастроении, атомной энергетике, высокотехнологичном экспорте, а также транспортном машиностроении. Основной задачей такой поддержки является повышение конкурентоспособности российской экономики. Масштаб деятельности банка по поддержке экспорта в начале 2016 г. оценивался почти в 600 млрд руб. (9,8 млрд долл.). Также в 2015 г. была создана специализированная дочерняя орга-

[4] О банке. Внешэкономбанк. Режим доступа: http://www.veb.ru/about/today/ (дата обращения: 07.07.2017).

[5] ВЭБ 2.0: мы строим банк будущего. Режим доступа: http://www.veb.ru/about/tomorrow/ (дата обращения: 07.07.2017).

[6] История ВЭБа. Режим доступа: http://www.veb.ru/about/yesterday/ (дата обращения: 07.07.2017).

низация Внешэкономбанка АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ), призванная оказывать комплексную поддержку российским экспортерам [Внешэкономбанк, 2016].

Несмотря на то что ВЭБ привлекает средства частных инвесторов, до 90% проектов финансируется из его собственных средств. В результате банк в значительной степени зависит от субсидирования со стороны государства, объем которого ежегодно составляет порядка 1–2 млрд долл. [Morozkina, 2015]. Еще одним вызовом для банка является необходимость полной реализации Стратегии развития, рассчитанной на ближайшие четыре года. Несмотря на усилия менеджмента, доля кредитов ВЭБ, связанных с риском дефолта, достигает 40%[7]. Дополнительные трудности в связи с этим представляет закрытость для банка ключевых иностранных рынков капитала. Более подробно основные характеристики ВЭБ представлены в табл. 1.

Индийский экспортно-импортный банк (Exim Bank)

Основанный в 1982 г. Индийский экспортно-импортный банк с активами около 17,8 млрд долл. является основным институтом поддержки экспорта Индии. Более половины кредитов банка приходится на проекты за пределами страны.

Exim Bank – государственная структура, ее главная цель – поддержка внешней торговли и прямых инвестиций для стимулирования экономического роста страны. Столь ограниченная специализация – его ключевое отличие от рассматриваемых банков развития других стран БРИКС. Exim Bank стремится позиционировать Индию как производственный центр для экспорта добавленной стоимости и создания рабочих мест [Latin American and Caribbean Economic System, 2015]. Финансирование проектов банка в основном осуществляется в форме экспортных кредитов и предоставления гарантий. Также банк финансирует приобретение оборудования и предоставляет консультационные услуги по проектам. В 2015/2016 финансовом году банк утвердил займы на сумму 11,3 млрд долл. США в рамках различных механизмов кредитования [EXIMINDIA, 2016].

Банк также поддерживает прямые иностранные инвестиции, направляемые национальными компаниями за границу, посредством финансирования и предоставления проектных гарантий. Примерами проектов, поддержанных Exim Bank в 2014 г., являются строительство нефтеперерабатывающего завода в Нигерии, системы электроснабжения в Катаре и аэропорта в Саудовской Аравии [EXIMINDIA, 2015], в 2015 г. – строительство дорог в Испании, электростанции в Руанде и развитие пограничной инфраструктуры в Омане [EXIMINDIA, 2016].

Кроме того, банк предоставляет кредиты иностранным юридическим лицам и банкам развития. Кредитование направлено на обеспечение импорта оборудования, используемого для реализации инфраструктурных проектов, производимого в Индии. Примечателен акцент этого инструмента на инфраструктурных проектах. Упомянутый выше РЭЦ, оказывая комплексную поддержку экспортерам, также имеет подобные секторальные инструменты, в частности, содействует участию отечественных компаний в тендерах ООН, Всемирного банка, Европейского банка реконструкции и развития[8].

---

[7] The New York Times. Bank at Center of U.S. Inquiry Projects Russian ‘Soft Power’. Режим доступа: https://www.nytimes.com/2017/06/04/business/vnesheconombank-veb-bank-russia-trump-kushner.html (дата обращения: 07.07.2017).

[8] Российский экспортный центр. Международные проекты и тендеры. Режим доступа: https://www.exportcenter.ru/services/prodvizhenie-na-vneshnie-rynki/mezhdunarodnye-proekty-i-tendery/ (дата обращения: 07.07.2017).

В 2015–2016 гг. у Exim Bank насчитывалось около 200 открытых кредитных линий на сумму 12 млрд долл. США в 63 странах. В 2015 г. были открыты 17 кредитных линий для африканских государств, Кубы, Вьетнама и Фиджи. Они предназначались для поддержки проектов электрификации, программ в сфере сельского хозяйства, производства удобрений, цементных заводов, модернизации сахароперерабатывающей промышленности [EXIMINDIA, 2016].

Еще одним направлением деятельности банка является содействие местным компаниям в получении кредитов международных финансовых институтов. Exim Bank также участвует в организации семинаров с многосторонними организациями для установления связей между представителями бизнеса разных стран [Ibid., 2016].

Основным вызовом для банка можно назвать сравнительно небольшой, с учетом объемов индийской экономики, масштаб операций. Более подробные данные о деятельности Exim Bank приведены в табл. 1.

Китайский банк развития (CDB)

CDB, созданный в 1994 г., является крупнейшим национальным банком развития в мире с совокупными активами 1,83 трлн долл. США и кредитным портфелем 1,3 трлн долл. США. Он входит в пятерку крупнейших банков Китая и на него приходится более 5% совокупных активов банковской системы страны[9].

Главная задача Китайского банка развития заключается в предоставлении среднесрочных и долгосрочных кредитов для развития промышленности и инфраструктуры. CDB также финансирует базовые инвестиции в создание малых предприятий и участвует в поддержке секторов здравоохранения и образования. Наконец, банк содействует наращиванию внешних инвестиций Китая и развитию международных связей с деловыми партнерами[10]. Формально CDB является акционерной корпорацией, хотя он полностью принадлежит государству. Основная доля акций банка принадлежит Министерству финансов КНР и компании Central Huijin Investment Ltd. (100% дочерней компании Китайской инвестиционной корпорации, суверенного фонда благосостояния Китая). В знак признания важности банка в экономическом развитии страны он был приравнен по статусу к государственным министерствам [Downs, 2011]. Банк управляется Советом директоров, в который входят 13 членов, три из них являются независимыми директорами [China Development Bank, 2013], и имеет более 8 тыс. сотрудников. В сравнении с другими банками развития стран БРИКС CDB имеет сильно разветвленную организационную сеть, включающую как отделения в Китае, в том числе так называемые сельские банки, так и зарубежные представительства. Международная корреспондентская сеть CDB включает 707 зарубежных банков на 106 страновых рынках. Эти банки служат задачам интернационализации китайской валюты, а также повышения качества других предоставляемых CDB услуг[11].

Банк является важнейшим инструментом внутренней и все в большей степени внешней инвестиционной политики. Он сыграл основополагающую роль в бурном развитии инфраструктуры Китая с конца 1990-х годов. В последнее время банк значительно укрепил свои позиции за счет поддержки различных инициатив в рамках проектов структурного и социально-экономического развития в Африке, Латинской Аме-

[9] China Development Bank. About CDB. Режим доступа: http://www.cdb.com.cn/English/gykh_512/khjj/ (дата обращения: 07.07.2017).

[10] Ibid.

[11] China Development Bank. Loan Financing. Режим доступа: http://www.cdb.com.cn/English/cpfw/gjyw/dkrz/ (дата обращения: 07.07.2017).

рике, Европе и Азии, в результате чего его международный кредитный портфель теперь сопоставим с аналогичным показателем МБРР. В сфере внешних инвестиций и развития международного делового партнерства CDB участвовал в осуществлении крупных трансграничных проектов. Приобретение медной шахты La Bambas в Перу за 7,2 млрд долл. США компанией Minmetals стало крупнейшим трансграничным поглощением, осуществленным китайским бизнесом [Latin American and Caribbean Economic System, 2015]. Банк также обеспечил реализацию ряда инфраструктурных проектов, включая строительство угольной электростанции в Индонезии стоимостью 473 млн долл. США, выделение 330 млн долл. на строительство порта в Шри-Ланке, выделение кредита на покупку локомотивов китайского производства для железных дорог ЮАР. При этом все большее число инфраструктурных проектов, поддерживаемых Китайским банком развития, особенно зарубежных, связано с реализацией инициативы «Один пояс – один путь». В 2015 г. в форме соответствующих кредитов CDB было выделено 14,9 млрд долл. [China Development Bank, 2016].

Поступательное развитие CDB способствовало тому, что его кредитный портфель в 2016 г. в несколько раз превышал показатель Всемирного банка. Более подробно характеристики деятельности банка представлены в табл. 1.

Банк развития Южной Африки (DBSA)

DBSA была основан в 1983 г. и на 100% принадлежит правительству ЮАР. С активами около 6 млрд долл. США он является наименьшим по масштабам деятельности среди пяти рассматриваемых банков.

Банк был создан в период апартеида, главным образом для содействия развитию сельских районов и промышленности на территории Южно-Африканской Республики и современной Намибии. В рамках демократических преобразований в ЮАР организационная структура и роль DBSA были реформированы в соответствии с национальным законом о Банке развития 1997 г. В настоящее время главная цель банка заключается в содействии развитию базовой инфраструктуры в ЮАР и странах Сообщества развития Юга Африки (САДК)[12]. Для достижения этой цели DBSA кредитует в первую очередь 283 муниципалитета страны, коммунальные предприятия и подконтрольные государству организации в других странах САДК. Деятельность банка тесно связана с предоставлением финансовой поддержки через Программу развития инфраструктуры в Африке (PIDA) и Новое партнерство в интересах развития Африки (НЕПАД)[13].

DBSA выделяется среди остальных рассматриваемых банков своим акцентом на развитии базовой инфраструктуры. В середине 2000-х годов банк постепенно уменьшал долю операций в этой области, но с 2013 г. снова сфокусировался на базовой инфраструктуре, переориентировавшись на первоначальный мандат в рамках масштабной реструктуризации, вызванной плохими финансовыми показателями [Development Bank of Southern Africa, 2015]. Активы DBSA составляют примерно треть от уровня крупнейших банков страны, и на его портфель приходится около 5% активов банковской системы ЮАР [Humphrey, 2015]. Из-за резкого ухудшения финансовых результатов в 2011–2013 гг. была начата реструктуризация DBSA. Было предложено изменить

[12] САДК – торгово-экономический блок, главная цель которого заключается в либерализации торговли между 15 странами-членами, расположенными на юге африканского континента.

[13] The Development Bank of Southern Africa. About Us. Режим доступа: http://www.dbsa.org/EN/About-Us/Pages/About-Us.aspx (дата обращения: 07.07.2017).

задачи банка, чтобы он мог осуществлять кредитование всех стран африканского континента [The Government of South Africa, 2013]. В результате DBSA расширил масштаб кредитования для обеспечения доступа к инструментам развития инфраструктуры в рамках САДК и для стран Африки к югу от Сахары [Development Bank of Southern Africa, 2015]. Хотя DBSA полностью принадлежит правительству ЮАР, в органах управления значительную роль играют представители частного сектора и некоммерческих организаций, что также отличает его от других рассматриваемых национальных банков развития. Важной отличительной чертой банка также является наличие ограничений на объем привлечения заемных средств и объемы выдаваемых кредитов по отношению к собственному капиталу [Ibid., 2016].

Помимо развития базовой инфраструктуры задачи DBSA заключаются в содействии устойчивому экономическому развитию и наращивании институционального потенциала в южноафриканском регионе. Региональная поддержка проектов банка охватывает все 15 государств – членов САДК и большинство других африканских стран [Qobo, Soko, 2015]. В результате из 24,6 млрд рандов, выделенных DBSA на инфраструктурное финансирование в 2016 г., 3,3 млрд пришлось на страны САДК [Development Bank of Southern Africa, 2016].

Сравнительный анализ основных параметров национальных банков развития

Необходимо отметить, что анализ механизмов управления банками развития и принятия решений сложен из-за низкой доступности информации как по критериям одобрения конкретных проектов, так и по общим стратегиям деятельности. В то же время для всех рассматриваемых банков отсутствие политических мотивов при реализации проектов, прозрачность, эффективные механизмы управления, отсутствие коррупции являются важнейшими условиями эффективной деятельности, в том числе в области поддержки инфраструктурного развития. С учетом высоких рисков для прозрачности и эффективности, присущих государственным институтам, важно обеспечение внешнего независимого контроля за деятельностью национальных банков развития. В случае Китайского банка развития и BNDES внешний контроль ограничен, поскольку руководящие органы банков практически полностью состоят из государственных чиновников. В то же время контроль за деятельностью банков со стороны финансово-экономического блока исполнительной власти тоже ограничен. Такая ситуация потенциально может привести к проблеме отсутствия альтернативных точек зрения при принятии решений и неучету интересов местных властей и частного сектора относительно поддерживаемых проектов. Отсутствие внешнего общественного контроля также может способствовать сокрытию информации о финансовых проблемах институтов и снижению стимулов к их решению. Напротив, DBSA имеет более представительные органы управления, а также в большей степени подотчетен правительству в лице Министерства финансов. Внешэкономбанк имеет Наблюдательный совет, в который помимо председателя банка входят представители правительства России. Однако при решении проблемы открытости банков такой подход к надзору за деятельностью последних может ограничивать их независимость и операционную эффективность.

Обзор основных параметров деятельности пяти рассматриваемых национальных банков развития представлен в табл. 1.

Таблица 1. Параметры деятельности национальных банков развития стран БРИКС

Параметр	BNDES	ВЭБ	Exim Bank	CDB	DBSA
Активы	930 млрд реалов (более 300 млрд долл. США)	Около 70 млрд долл. США	Около 17,8 млрд долл. США	Около 1,83 трлн долл. США	82 млрд рандов (около 6,1 млрд долл. США)
Количество сотрудников	2783	Около 18 тыс.	300–400	Около 8 тыс.	461
Офисы и представительства за рубежом	3	10	8	6 + 5 дочерних компаний	Отсутствуют
Секторальные приоритеты	40% выделенных в 2015 г. средств – инфраструктурные проекты, 27% – поддержка промышленности, 22% – поддержка торговли и сферы услуг, 10% – сельское хозяйство	Отраслевая структура кредитного портфеля: около 19% – инфраструктура, 15% – химическая и нефтегазовая промышленность, по 10% – агропромышленный комплекс и машиностроение	Широкий спектр приоритетов, точная информация по соотношению между секторами отсутствует	Более половины портфеля – инфраструктурные проекты (автодороги, ж/д транспорт и др.). Растет доля проектов в сфере устойчивого городского развития	Около 90% портфеля – проекты в сфере базовой инфраструктуры (водоснабжение, энергетика, транспорт)
Клиенты	Наибольшая доля объема операций приходится на частный сектор, в основном крупные компании	Широкий спектр клиентов в государственном и частном секторе	Частный сектор, финансовые институты, правительства	Подробная информация не раскрывается. Значительную долю составляют местные правительства	Около половины объема операций в 2015 г. пришлось на местные правительства ЮАР и другие государственные структуры. Остальное – на частный сектор ЮАР и операции в других странах
Международная деятельность	Доля международных операций (в основном в Латинской Америке) продолжает увеличиваться, подробная разбивка отсутствует. До 15% портфеля – в иностранных валютах	Точная информация о доле зарубежных операций отсутствует	Доля международных операций продолжает увеличиваться и составляет, по оценкам, до 30%	Рост доли международных проектов в портфеле до более чем 20%. В 2015 г. выдано кредитов на 14,9 млрд долл. на поддержку зарубежных проектов в рамках инициативы «Один пояс – один путь». Растет доля операций в юанях	Около трети объема операций в 2015 г. пришлось на другие страны Африки, в основном САДК

Параметр	BNDES	ВЭБ	Exim Bank	CDB	DBSA
Инструменты	Более двух третей финансирования – через кредиты, подавляющая часть которых краткосрочные. Растет доля инвестиций в акционерный капитал и облигации	В основном кредиты. Доля в портфеле кредитов на срок свыше 5 лет на 2015 г. составила 93,8%	Более 80% финансирования – через кредиты	Основная часть финансирования – через долгосрочные кредиты. Растет доля инвестиций в акционерный капитал	Основная часть финансирования – через кредиты, более половины которых краткосрочные. Растет доля инвестиций в акционерный капитал
Источники привлекаемых средств	Ранее основным источником было долгосрочное финансирование со стороны государства. В настоящее время банк все более полагается на средства, получаемые в рамках возврата выданных кредитов. Также растет доля заимствований на рынках капитала и у банков, в том числе зарубежных. Тем не менее доля государственных источников финансирования пока превышает 80%	Внутренний рынок ценных бумаг (с учетом санкционных ограничений), средства коммерческих банков. Доля рыночных источников в финансировании – около двух третей. Остальное – государственные источники	Широкий спектр источников, включая вклад государства, рынок ценных бумаг, прием депозитов, займы на внутреннем рынке и в иностранной валюте	Основные источники – долгосрочное финансирование по низкой ставке на внутреннем рынке капитала, а также прием депозитов. Доля рыночных инструментов финансирования превышает 95%	Основной источник – рынки капитала (внутренний рынок при этом предлагает относительно высокую стоимость финансирования). Нерегулярное финансирование со стороны государства

Источник: составлено автором на основе годовых отчетов банков за 2015–2016 гг.

Участие национальных банков развития в реализации инфраструктурных проектов: вызовы и преимущества

Приведенный в данной статье анализ ключевых характеристик деятельности национальных банков развития пяти стран БРИКС свидетельствует, что все институты, несмотря на отличия, способны обеспечить пропорциональные размерам соответствующих экономик объемы финансирования на внутреннем рынке, а также в других развивающихся странах и странах с формирующимся рынком, поддерживая тем самым экономический рост и способствуя повышению уровня жизни граждан. Одним из основных драйверов роста для стран с формирующейся рыночной экономикой считается развитие инфраструктуры. Соответственно, финансирование инфраструктурных проектов является одним из направлений деятельности для всех рассматриваемых банков.

Для BNDES инфраструктура является основным операционным приоритетом. В 2015 г. на этот сектор пришлось 40,4% объема предоставленных банком средств, и стратегия BNDES на будущее предусматривает дальнейшее сохранение этого высокого показателя. Важной особенностью BNDES, позволяющей обеспечивать устойчивое финансирование инвестиций в инфраструктуру, является выпуск специальных инфраструктурных облигаций, обеспечивающих привлечение дополнительных средств и разделение рисков [BNDES, 2016].

Российский ВЭБ в равной степени стремится к поддержке экспорта и промышленности и обеспечению финансирования инфраструктуры. Потребность в финансировании инфраструктуры со стороны банка оценивается в 290–330 млрд руб. ежегодно[14]. При этом его кредитный портфель на начало 2016 г. составил более 1,35 трлн руб., из них на инфраструктуру приходится чуть более 19%, то есть порядка 260 млрд руб. Учитывая, что срок подавляющего большинства кредитов ВЭБа превышает пять лет, очевидно значительное отставание от требуемой динамики наращивания инфраструктурного финансирования. Тем не менее банк участвует в ряде масштабных инфраструктурных проектов, в том числе в строительстве скоростной автомагистрали Москва – Санкт-Петербург, реконструкции самарского аэропорта Курумоч и Нижнетуринской ГРЭС. На 1 января 2016 г. инфраструктурные проекты формировали около трети стоимости портфеля инвестиционных кредитов ВЭБа [Внешэкономбанк, 2016].

Индийский экспортно-импортный банк в сфере инфраструктуры в первую очередь нацелен на внешние рынки, что позволяет содействовать экспорту национальных товаров и росту инвестиций из страны. Кредитные линии Exim Bank открыты для 63 развивающихся стран. Приоритетными сферами в рамках поддержки инфраструктуры являются энергетика, дорожное строительство и ИКТ. Важным элементом деятельности банка в области инфраструктуры является использование специальной финансовой схемы правительства Индии, позволяющей предоставлять средства на льготных условиях беднейшим странам. Первым опытом ее применения стала выдача кредита для строительства термальной электростанции в Бангладеш в размере 1,6 млрд долл. в 2015 г. [Export-Import Bank..., 2016].

Китайский банк развития также заявляет финансирование инфраструктурных проектов в качестве одного из ключевых приоритетов. На 2015 г. доля кредитов на автодорожное строительство в портфеле банка составляла 17,53%, железнодорожное – 8,1%, 13,4% объема кредитов приходилось на проекты в сфере общественной и коммунальной инфраструктуры, 8,8% – на электроэнергетику. Основная доля операций

[14] Вести Экономика. Триада ВЭБа: экспорт, промышленность, инфраструктура. Режим доступа: http://www.vestifinance.ru/articles/72907 (дата обращения: 07.07.2017).

в области инфраструктуры направлена на ее развитие внутри страны. Так, только в 2015 г. в сфере железнодорожного транспорта были одобрены проекты на сумму около 20 млрд долл. США, в сфере водоснабжения – на 10 млрд долл. Важной составляющей повышения эффективности инфраструктурного финансирования является активное участие CDB в партнерствах. Что касается поддержки развития инфраструктуры за рубежом, большинство соответствующих проектов связаны с реализацией инициативы «Один пояс – один путь». Кроме того, дочерней структурой CDB является Китайско-африканский фонд развития, который в 2015 г. запустил специальную платформу по инвестициям и развитию инфраструктуры в Африке с капиталом 500 млн долл. США. Всего по состоянию на конец 2015 г. Фонд поддержал 84 проекта в 36 африканских государствах, значительная часть этих проектов направлена на устранение ограничений для развития, связанных с дефицитом инфраструктуры [China Development Bank, 2016].

DBSA, единственный из пяти рассматриваемых банков, практически полностью сосредоточен на поддержке инфраструктурного развития. Важным преимуществом банка является осуществление операций в рамках всей цепочки реализации инфраструктурных проектов, от этапа планирования до строительства и последующего содержания и обновления созданных объектов. При этом банк считает своей ключевой задачей поддержку развития инфраструктуры не только в ЮАР, но и в других странах Африки. На эти государства приходится более 20% объема операций, и в будущем предполагается поддерживать это соотношение на уровне не ниже текущего. Основным мотивом международной деятельности является обеспечение экономической интеграции ЮАР с другими странами региона и стимулирование трансграничной торговли. Главные получатели поддержки DBSA за рубежом – Замбия и Демократическая Республика Конго. Что касается распределения инфраструктурного финансирования по отдельным секторам, то в ЮАР объем соответствующих операций в 2016 г. составил: в энергетике – 63% от суммарного, транспорте – 23%, водоснабжении – 13%. В части операций в других странах распределение выглядело следующим образом: 79% – энергетика, 10% – строительство дорог, 8% – инфраструктура ИКТ, 3% – водоснабжение [Development Bank of Southern Africa, 2016].

Сдерживающие факторы участия в зарубежных проектах – стимулы для партнерства с многосторонними банками

Таким образом, инфраструктура для всех рассматриваемых банков является единственным или одним из основных приоритетных направлений финансирования. Национальные банки развития активно участвуют в решении задач развития инфраструктуры в своих странах. В то же время их роль в устранении дефицита инвестиций ограничена несколькими факторами.

Важнейшую роль для успешного и масштабного участия в реализации инфраструктурных проектов играет возможность национальных банков развития предоставлять финансирование с относительно низкими уровнями процентных ставок на долгосрочной основе. Без этих возможностей банки развития будут испытывать финансовые трудности при поддержке таких проектов, которые, как правило, связаны с высокими первоначальными затратами и имеют длительные сроки реализации и тем более окупаемости.

Как видно из табл. 1, исследуемые банки стран БРИКС используют различное сочетание стратегий привлечения финансирования, что напрямую влияет на параметры и объемы предоставляемого ими кредитования. CDB и BNDES весьма успешны

в привлечении значительных объемов долгосрочного финансирования на национальных рынках. CDB привлекает средства в рамках масштабных выпусков облигаций, что возможно благодаря высокой норме внутренних сбережений в стране, а также конкурентным преимуществам, обусловленным относительной закрытостью рынка капитала Китая. BNDES имеет доступ к крупным объемам финансирования из бюджетных источников, включая прямое финансирование из государственного бюджета и государственных фондов. DBSA, напротив, не имеет ощутимых преимуществ в плане финансирования со стороны государства, а рынок капитала ЮАР отличается высоким уровнем конкуренции. В результате банк сталкивается с более высокими издержками привлечения финансирования и вынужден активно использовать в качестве источника привлечения средств международные институты развития. Трудности в доступе к источникам финансирования российского ВЭБа в первую очередь связаны с фактическим закрытием для института иностранных рынков капитала.

О роли национальных банков развития в целом можно заключить, что присущая развивающимся странам экономическая неопределенность и изменчивая ситуация с государственной поддержкой в зависимости от состояния бюджета повышает значимость рынков капитала как ключевого источника привлечения финансирования для этих банков. Однако возможности эффективного привлечения средств на рынках капитала также зависят от ряда факторов.

Во-первых, рынки капитала должны быть относительно ликвидными и глубокими, что ограничивает возможности многих развивающихся стран по наращиванию операций национальных банков развития. В этом смысле позитивным исключением среди пяти рассматриваемых институтов является Китайский банк развития. Однако необходимо еще раз подчеркнуть, что он ведет деятельность в условиях высокой нормы внутренних сбережений и инвестиционных ограничений, действующих на государственном уровне, что позволило банку утвердиться в качестве крупнейшего игрока на местном рынке облигаций. Рынки капитала большинства других стран с формирующимся рынком, в том числе партнеров Китая по БРИКС, не предоставляют таких условий.

Во-вторых, анализ показывает, что увеличение объемов операций национальных банков развития зачастую обеспечивается за счет преимуществ, предоставляемых им в области регулирования, особенно если национальные рынки капитала высококонкурентны. Отсутствие преимуществ за счет регулирования затрудняет доступ к недорогому долгосрочному финансированию, что показывает пример DBSA.

В-третьих, рынки капитала не могут стать основным источником финансирования для национальных банков развития в том случае, если последние не демонстрируют устойчивые финансовые результаты своей деятельности. Инвесторы в облигации заинтересованы в получении доступа к полной и достоверной информации о кредитном портфеле и финансовых показателях банков. При этом серьезной проблемой может стать расхождение в позициях инвесторов и менеджмента банков, поскольку покупатели облигаций заинтересованы в первую очередь в извлечении финансовых выгод, а позиции менеджмента и выбор ими проводимой политики обусловлены в первую очередь целями самих банков, то есть, по сути, задачами содействия социально-экономическому развитию соответствующих стран. CDB пока всерьез не сталкивается с этой проблемой из-за зарегулированности китайского рынка, но в будущем на фоне его либерализации ситуация может измениться. Что касается других рассмотренных банков, инвесторы проявляют меньшую заинтересованность в покупке их облигаций по причине неуверенности в финансовой устойчивости.

Опора на государственный бюджет как основной источник финансирования также не всегда является приемлемой стратегией для национальных банков развития. Доступность бюджетных ресурсов зависит от изменяющихся политических приоритетов, а также экономической и финансовой ситуации в конкретной стране. Кроме того, активное использование государственных ресурсов может привести к нежелательному вмешательству в политику, проводимую руководством банков. Другим потенциальным источником финансирования являются разнообразные фонды сбережений, как в случае BNDES, которому гарантировано выделение определенной доли средств Фонда помощи трудящимся (FAT). Такой подход предполагает возможность привлечения значительного потока ресурсов на выгодных финансовых условиях, но одновременно ведет к возникновению альтернативных издержек использования средств фондов, которые, вероятно, могли бы принести большую доходность при выборе иного способа их инвестирования. Кроме того, использование такого механизма стало возможным благодаря определенным политическим условиям в Бразилии 1950-х годов. В настоящее время с политической точки зрения реализовать такой подход в какой-либо из развивающихся стран гораздо сложнее.

Последний распространенный вариант привлечения средств национальными банками развития – прием депозитов. Из проанализированных банков CDB активнее всех принимает розничные депозиты, которые составляют около 15% от общей суммы его пассивов. Как и другие источники финансирования, депозиты связаны с рядом трудностей для национальных банков развития. В частности, банки вынуждены нанимать дополнительный персонал и выделять ресурсы для управления депозитами. Кроме того, депозиты, как правило, краткосрочны, а кредиты на цели развития, особенно в области инфраструктуры, традиционно являются долгосрочными, что затрудняет финансовый менеджмент. Наконец, принимая депозиты, банки развития вступают в конкуренцию с коммерческими банками, что может нанести ущерб финансовому рынку страны и качеству конкуренции на нем. Отдельного упоминания заслуживает привлечение валютных депозитов из средств Фонда национального благосостояния Внешэкономбанком. Общая сумма средств на 1 апреля 2017 г. составляет около 200 млрд руб. и более 6,25 млрд долл. США[15]. Такая структура депозитов с учетом нестабильности валютного курса создает риски как для самого банка, так и для размещающего средства государства.

Явный акцент рассмотренных банков развития стран БРИКС на проектах в собственных странах – особенность, заложенная в их миссиях и целях. Таким образом, их участие в осуществлении трансграничных проектов считается целесообразным лишь в том случае, когда они напрямую способствуют реализации национальных интересов. Чаще всего такое участие связано с оказанием поддержки национальным компаниям, осуществляющим деятельность за рубежом. При этом такие трансграничные проекты часто не связаны с развитием инфраструктуры, или, по крайней мере, не ставят его в качестве основной цели. Среди рассмотренных банков DBSA наиболее активно участвует в реализации инфраструктурных проектов в соседних африканских странах. Однако влияние этих операций относительно невелико на фоне небольшого общего объема его ресурсов в сравнении с другими банками стран БРИКС. Китайский банк развития в последнее время наращивает объем зарубежных операций в рамках реали-

[15] Сведения о размещении средств ФНБ на депозитах в государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» по состоянию на 1 апреля 2017 г. Министерство финансов РФ. Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=117699&area_id=4&page_id=2104&popup=Y»%20\l»ixzz4eWXoFl9H (дата обращения: 17.10.2017).

зации проектов инициативы «Один пояс – один путь». В этом случае проблемой становятся социальные и экологические последствия деятельности CDB, которые неоднозначны и приводят к активной критике банка.

Ограничение объема иностранных операций рассматриваемых банков вызвано объективными причинами. Большинство сравнительных преимуществ национальных банков развития БРИКС проявляется лишь в отношении операций на внутреннем рынке, что значительно снижает стимулы к поддержке финансирования инфраструктуры в других странах с формирующимся рынком и развивающихся странах. Отсутствие официального статуса в другой стране и устоявшихся связей с министерствами и ведомствами, более низкий уровень доверия и влияния среди представителей местных органов власти и частного сектора затрудняют подготовку инфраструктурных проектов и формирование нормативных и финансовых условий, необходимых для их реализации. Также национальные банки развития фактически не могут влиять на уровень просроченной задолженности по зарубежным проектам, что является дополнительным сдерживающим фактором при принятии решений относительно участия в рискованных инфраструктурных проектах. Одной из возможностей устранения этого негативного фактора является участие в зарубежных проектах в партнерстве с крупными многосторонними институтами.

В результате национальные банки развития в целом не рассматривают создание инфраструктуры за пределами своих стран в качестве приоритетного направления деятельности. Даже при наличии финансовых ресурсов они сталкиваются со значительными ограничениями во внешних операциях. Этот вывод подтверждается тем, что все рассмотренные банки осуществляют международные операции в значительно меньших масштабах, чем внутренние. В обозримом будущем эта ситуация не может измениться без формирования партнерств между национальными и многосторонними банками развития.

Сравнительные преимущества национальных банков развития в области поддержки инфраструктуры

Одновременно, несмотря на отмеченные выше сдерживающие факторы для предоставления долгосрочного финансирования по низкой стоимости, необходимого для эффективной поддержки инфраструктурных проектов, официальный статус национальных банков развития и поддержка на различных уровнях государственного управления, в том числе финансирование из бюджетных источников, обеспечивают для них ряд важных преимуществ. Первым из них является значительное влияние, которое банки могут оказывать на своих клиентов, а также на партнеров по реализации проектов. Благодаря этому национальные банки развития могут эффективно выполнять роль посредников между местными органами власти и представителями частного сектора, например, участвуя в создании благоприятных условий для функционирования ГЧП. Их официальный статус также служит дополнительным фактором для привлечения частных инвесторов, которые стремятся участвовать в проектах банков развития, обеспечивающих им одобрение и поддержку со стороны правительств и потенциально помогающих снизить нормативные барьеры. Кроме того, официальный статус влияет на дисциплину заемщиков, что подтверждается относительно низкими уровнями просроченной задолженности для всех рассмотренных банков.

Также значительна роль национальных банков развития в осуществлении экономического и социального планирования на государственном уровне, что повышает эффективность их участия в проектах развития инфраструктуры. Например, CDB

и BNDES приравнены по статусу к министерствам и активно участвуют в разработке государственных стратегий развития. Это приводит к тому, что местные правительства и субъекты частного сектора положительно воспринимают техническую помощь и вклад банков в разработку и реализацию проектов, рассматриваемых как часть более широкой национальной стратегии. Напротив, DBSA в большей степени является институтом, реализующим уже определенные органами власти страны государственные приоритеты, что не способствует накоплению экспертизы и технического потенциала, характерных для других рассматриваемых банков, а также повышению его авторитета. Это ограничивает возможность активного участия в разработке и осуществлении крупных проектов с участием частного сектора и представителей различных уровней государственной власти. Решение этой проблемы требует значительных бюджетных инвестиций, которые правительство ЮАР не готово предоставить своему национальному банку развития.

Важной особенностью операционной политики рассмотренных национальных банков развития, позитивно влияющей на потенциал их участия в сокращении дефицита инфраструктурных инвестиций, является относительно высокая степень гибкости использования финансовых инструментов. Значительная часть финансирования осуществляется банками стран БРИКС в форме среднесрочных и долгосрочных кредитов, которые являются оптимальной формой для крупных инфраструктурных проектов. Вместе с тем банки также имеют возможность приобретения долей в акционерном капитале, покупки корпоративных или проектных облигаций, предоставления гарантий и участия в двухуровневом кредитовании через коммерческие банки. Эта особенность облегчает привлечение к инвестированию партнеров из частного сектора. Национальные банки развития также могут адаптировать свои инструменты с учетом условий конкретного проекта. Например, долевое финансирование используется на начальном этапе реализации инфраструктурного проекта, а затем, когда проект проходит затратную и связанную с высокими рисками начальную стадию, доля банка развития может быть продана частным инвесторам, которые продолжают осуществление проекта.

Таким образом, определенные преимущества в сравнении с другими финансовыми институтами, прежде всего обусловленные особым статусом и поддержкой государства, потенциально позволяют национальным банкам развития стран БРИКС внести ощутимый вклад в решение проблем финансирования инфраструктуры. В то же время общеэкономические проблемы соответствующих стран накладывают ряд ограничений, снижающих эффективность рассмотренных банков в указанной сфере. Можно заключить, что оптимальной стратегией их использования для решения проблемы дефицита инфраструктурных инвестиций является объединение ресурсов и экспертного потенциала с другими институтами развития, в том числе международными, а также частным сектором. Кроме того, оправдывая свое название, национальные банки развития должны оставаться инструментом поддержки создания инфраструктуры, прежде всего в своих странах, поскольку на зарубежных рынках их сравнительные преимущества зачастую нивелируются.

Заключение

Обзор национальных банков развития стран БРИКС показывает, что каждый из них, с поправкой на общий масштаб операций, вносит ощутимый вклад в финансирование инфраструктурных инвестиций, способствующих поддержанию экономического роста и улучшению условий жизни граждан. В то же время усиление роли рассмотренных

институтов в решении проблемы дефицита инфраструктурных инвестиций ограничено самой природой национальных банков развития.

Анализ показал, что обеспечение устойчивого инфраструктурного финансирования невозможно без эффективного сочетания банками развития различных источников привлечения средств по низкой стоимости на долгосрочной основе. При этом наиболее очевидный источник – непосредственное финансирование из государственного бюджета – не является оптимальным для стран БРИКС, что подтверждается растущей ролью финансовых рынков в обеспечении необходимых им ресурсов. В то же время на фоне совершенствования и углубления финансовых рынков в рассмотренных странах государство должно сохранять для банков развития определенные преференции в области регулирования, позволяющие успешно справляться с растущим уровнем конкуренции со стороны других финансовых институтов.

Национальные банки развития должны активнее использовать преимущества, позволяющие им успешно финансировать инфраструктурные проекты, связанные с официальным статусом государственных учреждений и разнообразием и гибкостью предлагаемых операционных инструментов. При этом анализ показал, что указанные особенности национальных банков развития создают преимущества в основном при осуществлении операций внутри соответствующих стран. Это подтверждается относительно низкой долей зарубежных операций всех рассмотренных банков, за исключением DBSA, чья миссия изначально заключалась в поддержке развития не только ЮАР, но и других государств Юга Африки, и CDB, участвующего в осуществлении общей внешнеэкономической стратегии китайского правительства.

Таким образом, деятельность национальных банков развития стран БРИКС при правильном выборе стратегии может оставаться значимым фактором поддержки инфраструктуры. В то же время партнерство с другими институтами развития, в том числе с зарубежными национальными многосторонними банками, способно увеличить масштабы их операций внутри стран и компенсировать отсутствие преимуществ на внешних рынках.

Представленные выводы и рекомендации относительно роли национальных банков развития в обеспечении финансирования инфраструктуры нельзя считать универсальными, так как для исследования были выбраны только институты стран БРИКС. Вместе с тем они могут быть полезны для понимания общей ситуации текущего участия и потенциальной роли национальных банков развития в финансировании инфраструктуры.

Российскому ВЭБу целесообразно рассмотреть возможность использования в своей практике подходов национальных банков развития других стран БРИКС для повышения качества инвестиций в инфраструктурные проекты. В частности, рекомендуется активное использование новых финансовых инструментов, в том числе инфраструктурных облигаций, обеспечивающих привлечение дополнительных средств и разделение рисков; разработка финансовых механизмов, позволяющих предоставлять средства на льготных условиях беднейшим странам, по примеру специальной финансовой схемы индийского Exim Bank, конечной целью которых должно стать укрепление зарубежного присутствия; осуществление поддержки инфраструктурных проектов на всех этапах их реализации, от планирования до содержания и ремонта созданных объектов; более активное вовлечение в проекты ГЧП и выполнение роли катализатора частных инвестиций в инфраструктуру; а также продолжение курса на активное партнерство с зарубежными национальными банками развития и многосторонними институтами.

Источники

Внешэкономбанк (2016) Годовой отчет 2015. Режим доступа: http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/reports/annual/VEB_Annual_2015_1rus.pdf (дата обращения: 17.10.2017).

Шелепов А.В. (2017) Новые и «традиционные» многосторонние банки развития: результаты и перспективы сотрудничества // Вестник международных организаций. Т. 12. № 1. С. 127–147. DOI: 10.17323/1996-7845-2017-01-127.

Armendariz de Aghion B. (1999) Development Banking // Journal of Development Economics. Vol. 58. Режим доступа: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.177.4329&rep=rep1&type=pdf (дата обращения: 17.10.2017).

Barone B., Spratt S. (2015) Development Banks from the BRICS. IDS Evidence Report No. 111. Режим доступа: https://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/bitstream/handle/123456789/5781/ER111_DevelopmentBanksfromtheBRICS.pdf?sequence=1 (дата обращения: 17.10.2017).

Bhattacharya A., Romani M. (2013) Meeting the Infrastructure Challenge: The Case for a New Development Bank. Presentation prepared for the G-24 Technical Group Meeting. 21 March. Режим доступа: http://g24.org/wp-content/uploads/2014/03/Session-4_2.pdf (дата обращения: 17.10.2017).

BNDES (2016) Annual Report 2015. Режим доступа: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/empresa/RelAnual/ra2015/RA_2015_ing.pdf (дата обращения: 17.10.2017).

BRICS Governments (2014) Agreement on the New Development Bank. Official web-site of the New Development Bank. 15 July. Режим доступа: http://www.ndb.int/download/Agreement%20on%20the%20New%20Development%20Bank.pdf (дата обращения: 17.10.2017).

Bruck N. (1998) The Role of Development Banks in the Twenty-First Century // Journal of Emerging Markets. No. 3. P. 39–67. Режим доступа: http://www.adfiap.org/wp-content/uploads/2009/10/the-role-of-development-banks-in-the-twenty-first-century.pdf (дата обращения: 17.10.2017).

China Development Bank (2013) Sustainability Report 2012. Режим доступа: https://www.unglobalcompact.org/system/attachments/44191/original/China%20Development%20Bank%20Sustainability%20Report%202012.pdf?1383555855 (дата обращения: 17.10.2017).

China Development Bank (2016) 2015 Annual Report. Режим доступа: http://www.cdb.com.cn/English/gykh_512/ndbg_jx/ndbg2015/ (дата обращения: 17.10.2017).

Colby S. (2012) Explaining BNDES: What it is, What it Does, and How it Works. Brazilian Center For Iternational Relations. Режим доступа: http://www.cebri.org/portal/publicacoes/cebri-artigos/explaining-the-bndes (дата обращения: 17.10.2017).

Development Bank of Southern Africa (2015) 2014 Integrated Annual Report. Режим доступа: http://www.dbsa.org/EN/About-Us/Publications/eBooks/Pages/2014-Integrated-Annual -Report-.aspx (дата обращения: 17.10.2017).

Development Bank of Southern Africa (2016) DBSA Integrated Annual Report 2015–16. Режим доступа: http://www.dbsa.org/EN/About-Us/Publications/Annual%20Reports/DBSA%20Integrated%20Annual%20Report%202015-16.pdf (дата обращения: 17.10.2017).

Downs E. (2011) Inside China, Inc.: China Development Bank's Cross-Border Energy Deals. Режим доступа: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/0321_china_energy_downs.pdf (дата обращения: 17.10.2017).

Export-Import Bank of India (EXIMINDIA) (2015) 2014–2015 Annual Report. Режим доступа: http://www.eximbankindia.in/sites/default/files/English%20Annual%20Report_0.pdf (дата обращения: 17.10.2017).

Export-Import Bank of India (EXIMINDIA) (2016) 2015–2016 Annual Report. Режим доступа: https://www.eximbankindia.in/Assets/Dynamic/PDF/Publication-Resources/AnnualReports/17file.pdf (дата обращения: 17.10.2017).

Humphrey C. (2015) Infrastructure Finance in the Developing World. Режим доступа: http://www.greengrowthknowledge.org/sites/default/files/downloads/resource/National_Development_Banks_

and_Infrastructure_Provision-A_Comparative_Study_of_Brazil%2CChin%2Cand_South%20Africa-GGGI%2CG-24.pdf (дата обращения: 17.10.2017).

Latin American and Caribbean Economic System (2015) Analysis of the Economic and Financial Relations between Latin America and the Caribbean and the BRICS Group. Режим доступа: http://www.sela.org/media/1998319/analysis-of-the-economic-and-financial-relations-between-lac-and-the-brics-group.pdf (дата обращения: 17.10.2017).

Leahy J. (2015) BNDES: Lender of First Resort for Brazil's Tycoons // The Financial Times. Режим доступа: http://www.ft.com/cms/s/0/c510368e-968e-11e4-922f-00144feabdc0.html (дата обращения: 17.10.2017).

Luna-Martinez D., Leonardo Vicente C. (2012) Global Survey of Development Banks. World Bank Policy Research Working Paper No. 5969. February. Режим доступа: http://documents.worldbank.org/curated/en/313731468154461012/Global-survey-of-development-banks (дата обращения: 17.10.2017).

Morozkina A. (2015) National and Multilateral DFIs in Russia and the Impact of the BRICS New Development Bank. Режим доступа: https://www.saiia.org.za/special-publications-series/760-brics-insights-4-national-and-multilateral-dfis-in-russia-and-the-impact-of-the-brics-new-development-bank/file (дата обращения: 17.10.2017).

Qobo M., Soko M. (2015) The Rise of Development Finance Institutions: South Africa, BRICS and Regional Strategy. Режим доступа: http://www.saiia.org.za/doc_download/759-brics-insights-3-the-rise-of-development-finance-institutions-south-africa-brics-and-regional-strategy (дата обращения: 17.10.2017).

Sampaio A.V. (2015) Regional Financial Institutions and the Role of the BNDES in Latin America, GEGAfrica, BRICS Insights Paper 5. South African Institute of International Affairs. Режим доступа: http://www.saiia.org.za/news/brics-insights-papers-brics-and-development-finance-institutions (дата обращения: 17.10.2017).

The Government of South Africa (2013) Invitation for Public Comments on Draft Development Bank of Southern Africa Amendment Bill. Режим доступа: http://www.gov.za/sites/www.gov.za/files/37163_gon1012.pdf (дата обращения: 17.10.2017).

BRICS National Development Banks: Potential for Narrowing the Infrastructure Financing Gap

A. Shelepov, I. Andronova

Andrey Shelepov – Researcher, Centre for International Institutions Research, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 11 Prechistenskaya naberezhnaya, 119034 Moscow, Russian Federation; E-mail: shelepov-av@ranepa.ru

Inna Andronova – PhD, Associate Professor, Department of International Economic Relations, Peoples' Friendship University of Russia; 6 Miklukho-Maklay St., 117198 Moscow, Russian Federation; E-mail: aiv1207@mail.ru

The establishment of two new multilateral development banks – the New Development Bank (NDB) and Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB) – was a result of efforts by the BRICS grouping of Brazil, Russia, India, China and South Africa. To become fully operational, the new institutions drew on the solid experience of the national development banks of BRICS members. National and new multilateral development banks can use each other's experience and coordinate their work to achieve the development goals of the BRICS countries through the creation of an appropriate financing model that better meets the needs of developing countries and emerging economies than models offered by traditional development banks

The aim of this article is to identify the experience of national development banks in order to find ways to increase the effectiveness of existing institutions or create new ones in the area of development financing. The article also assesses the potential role of national development banks in ensuring sustainable development in their respective countries, primarily by facilitating the creation and upgrading of infrastructure. Finally, the author identifies the potential for cooperation among BRICS national development banks and between those banks and the NDB and AIIB.

This analysis shows that the provision of sustainable infrastructure financing is impossible without an effective combination of various sources of funds at a low cost on a long-term basis by development banks. At the same time, the most obvious source – direct financing from national budgets – is not optimal for the BRICS countries, as confirmed by the growing role of financial markets in providing resources they need. Still, countries should maintain certain regulatory preferences for national development banks, allowing them to address the growing level of competition from other financial institutions. The author also concludes that several factors limit the effectiveness of national development banks' participation in foreign projects. These factors may act as incentives to forge closer partnerships among national banks and with multilateral banks.

Key words: BRICS; National development banks; Infrastructure; BNDES; Vnesheconombank; Exim Bank of India; China Development Bank; DBSA

For citation: Shelepov A., Andronova I. (2017) BRICS National Development Banks: Potential for Narrowing the Infrastructure Financing Gap. *International Organisations Research Journal*, vol. 12, no 4, pp. 7–31 (in Russian). DOI: 10.17323/1996-7845-2017-04-7

References

Armendariz de Aghion B. (1999) Development Banking. *Journal of Development Economics*, vol. 58. Available at: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.177.4329&rep=rep1&type=pdf (accessed 17 October 2017).

Barone B., Spratt S. (2015) Development Banks from the BRICS. IDS Evidence Report no 111. Available at: https://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/bitstream/handle/123456789/5781/ER111_DevelopmentBanksfromtheBRICS.pdf?sequence=1 (accessed 17 October 2017).

Bhattacharya A., Romani M. (2013) Meeting the Infrastructure Challenge: The Case for a New Development Bank. Presentation prepared for the G-24 Technical Group Meeting, 21 March. Available at: http://g24.org/wp-content/uploads/2014/03/Session-4_2.pdf (accessed 17 October 2017).

BNDES (2016) Annual Report 2015. Available at: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/empresa/RelAnual/ra2015/RA_2015_ing.pdf (accessed 17 October 2017).

BRICS Governments (2014) Agreement on the New Development Bank. Official web-site of the New Development Bank. 15 July. Available at: http://www.ndb.int/download/Agreement%20on%20the%20New%20Development%20Bank.pdf (accessed 17 October 2017).

Bruck N. (1998) The Role of Development Banks in the Twenty-First Century. *Journal of Emerging Markets*, no 3, pp. 39–67. Available at: http://www.adfiap.org/wp-content/uploads/2009/10/the-role-of-development-banks-in-the-twenty-first-century.pdf (accessed 17 October 2017).

China Development Bank (2013) Sustainability Report 2012. Available at: https://www.unglobalcompact.org/system/attachments/44191/original/China%20Development%20Bank%20Sustainability%20Report%202012.pdf?1383555855 (accessed 17 October 2017).

China Development Bank (2016) 2015 Annual Report. Available at: http://www.cdb.com.cn/English/gykh_512/ndbg_jx/ndbg2015/ (accessed 17 October 2017).

Colby S. (2012) Explaining BNDES: What it is, What it Does, and How it Works. Brazilian Center For Iternational Relations. Available at: http://www.cebri.org/portal/publicacoes/cebri-artigos/explaining-the-bndes (accessed 17 October 2017).

Development Bank of Southern Africa (2015) 2014 Integrated Annual Report. Available at: http://www.dbsa.org/EN/About-Us/Publications/eBooks/Pages/2014-Integrated-Annual -Report-.aspx (accessed 17 October 2017).

Development Bank of Southern Africa (2016) DBSA Integrated Annual Report 2015–16. Available at: http://www.dbsa.org/EN/About-Us/Publications/Annual%20Reports/DBSA%20Integrated%20Annual%20Report%202015-16.pdf (accessed 17 October 2017).

Downs E. (2011) Inside China, Inc.: China Development Bank's Cross-Border Energy Deals. Available at: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/0321_china_energy_downs.pdf (accessed 17 October 2017).

Export-Import Bank of India (EXIMINDIA) (2015) 2014–2015 Annual Report. Available at: http://www.eximbankindia.in/sites/default/files/English%20Annual%20Report_0.pdf (accessed 17 October 2017).

Export-Import Bank of India (EXIMINDIA) (2016) 2015–2016 Annual Report. Available at: https://www.eximbankindia.in/Assets/Dynamic/PDF/Publication-Resources/AnnualReports/17file.pdf (accessed 17 October 2017).

Humphrey C. (2015) Infrastructure Finance in the Developing World. Available at: http://www.greengrowthknowledge.org/sites/default/files/downloads/resource/National_Development_Banks_and_Infrastructure_Provision-A_Comparative_Study_of_Brazil%2CChin%2Cand_South%20Africa-GGGI%2CG-24.pdf (accessed 17 October 2017).

Latin American and Caribbean Economic System (2015) Analysis of the Economic and Financial Relations between Latin America and the Caribbean and the BRICS Group. Available at: http://www.sela.org/media/1998319/analysis-of-the-economic-and-financial-relations-between-lac-and-the-brics-group.pdf (accessed 17 October 2017).

Leahy J. (2015) BNDES: Lender of First Resort for Brazil's Tycoons. *The Financial Times*. Available at: http://www.ft.com/cms/s/0/c510368e-968e-11e4-922f-00144feabdc0.html (accessed 17 October 2017).

Luna-Martinez D., Leonardo Vicente C. (2012) Global Survey of Development Banks. World Bank Policy Research Working Paper no. 5969, February. Available at: http://documents.worldbank.org/curated/en/313731468154461012/Global-survey-of-development-banks (accessed 17 October 2017).

Morozkina A. (2015) National and Multilateral DFIs in Russia and the Impact of the BRICS New Development Bank. Available at: https://www.saiia.org.za/special-publications-series/760-brics-insights-4-national-and-multilateral-dfis-in-russia-and-the-impact-of-the-brics-new-development-bank/file (accessed 17 October 2017).

Qobo M., Soko M. (2015) The Rise of Development Finance Institutions: South Africa, BRICS and Regional Strategy. Available at: http://www.saiia.org.za/doc_download/759-brics-insights-3-the-rise-of-development-finance-institutions-south-africa-brics-and-regional-strategy (accessed 17 October 2017).

Sampaio A.V. (2015) Regional Financial Institutions and the Role of the BNDES in Latin America, GEGAfrica, BRICS Insights Paper 5. South African Institute of International Affairs. Available at: http://www.saiia.org.za/news/brics-insights-papers-brics-and-development-finance-institutions (accessed 17 October 2017).

Shelepov A. (2017) New and Traditional Multilateral Development Banks: Current and Potential Cooperation. International Organisations Research Journal, vol. 12, no 1, pp. 127–147 (in Russian and English). DOI:10.17323/1996-7845-2017-01-127.

The Government of South Africa (2013) Invitation for Public Comments on Draft Development Bank of Southern Africa Amendment Bill. Available at: http://www.gov.za/sites/www.gov.za/files/37163_gon1012.pdf (accessed 17 October 2017).

Vnesheconombank (2016) Annual report 2015. Available at: http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/reports/annual/VEB_Annual_2015_1rus.pdf (accessed 17 October 2017).

Определение приоритетов научно-технологического сотрудничества стран БРИКС[1]

А.В. Соколов, С.А. Шашнов, М.Н. Коцемир, А.Ю. Гребенюк

Соколов Александр Васильевич – к.физ.-мат.н.; заместитель директора Института статистических исследований и экономики знаний (ИСИЭЗ) Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ); Российская Федерация, 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20; E-mail: sokolov@hse.ru

Шашнов Сергей Анатольевич – к.филос.н.; заведующий отделом стратегического прогнозирования ИСИЭЗ НИУ ВШЭ; Российская Федерация, 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20; E-mail: shashnov@hse.ru

Коцемир Максим Николаевич – младший научный сотрудник отдела количественного моделирования ИСИЭЗ НИУ ВШЭ; Российская Федерация, 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20; E-mail: mkotsemir@hse.ru

Гребенюк Анна Юрьевна – заместитель заведующего отделом стратегического прогнозирования ИСИЭЗ НИУ ВШЭ; Российская Федерация, 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20; E-mail: grebenyuk@hse.ru

В статье представлены методические подходы к выбору приоритетов научно-технологического сотрудничества стран БРИКС на основе анализа международных и национальных стратегических документов стран БРИКС и тематики наиболее значимых публикаций ученых из этих стран, отраженных в базе данных Scopus. Систематизированы национальные научно-технологические приоритеты стран БРИКС и произведена сравнительная оценка их ресурсов научно-технологического развития.

Проанализированы показатели публикационной активности стран БРИКС, существенно активизировавшейся с 2000 г. и расширяющейся в межнациональных масштабах при доминировании Китая. Показана особая значимость развития сотрудничества с Китаем, уверенно выдвигающимся на позиции одного из мировых научно-технических лидеров, выделены перспективные области исследований для кооперации с Индией, Бразилией и ЮАР.

Сформирован перечень из 14 тематических приоритетов научно-технологического сотрудничества стран БРИКС (на основе анализа их национальных, двусторонних и многосторонних стратегических и прогнозных документов). Выделенные приоритеты научно-технологического развития создают основу для взаимовыгодного и эффективного сотрудничества стран БРИКС, в рамках которого ученые разных стран могут расширять диапазон исследований, развивать существующие и внедрять новые инструменты научно-технологического сотрудничества и обмениваться лучшим опытом.

Ключевые слова: научно-технологическое сотрудничество; международное партнерство; приоритеты сотрудничества; библиометрический анализ; страны БРИКС

Для цитирования: Соколов А.В., Шашнов С.А., Коцемир М.Н., Гребенюк А.Ю. Определение приоритетов научно-технологического сотрудничества стран БРИКС // Вестник международных организаций. 2017. Т. 12. № 4. С. 32–67. DOI: 10.17323/1996-7845-2017-04-32

---

[1] Статья поступила в редакцию в ноябре 2017 г.

Статья подготовлена по результатам проекта, выполненного при финансовой поддержке Минобрнауки России, уникальный идентификатор проекта RFMEFI60117X0014.

Введение

Одним из ключевых принципов, сформулированных в Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации, является ориентация на лидерство по избранным направлениям научно-технологического развития в рамках как традиционных, так и новых рынков технологий, продуктов и услуг и построение целостной инновационной системы[2]. Сотрудничество со странами БРИКС в последние годы все в большей степени становится одной из приоритетных задач в самых разных областях, в том числе в сфере науки и технологий. В числе общепризнанных инструментов, направленных на реализацию такой модели развития, выделяются международное научно-техническое сотрудничество и международная интеграция в области исследований и разработок (ИР), организация эффективных партнерств с иностранными исследовательскими центрами, согласование с ними приоритетов научно-технологического сотрудничества[3].

Поиск ответов на долгосрочные глобальные вызовы социально-экономического развития требует системного, комплексного подхода к определению ключевых областей науки и технологий, способных внести наибольший вклад в решение возникающих проблем, как на национальном, так и на межнациональном уровне. При этом приоритеты межгосударственного уровня определяют наиболее важные общие для группы стран направления научно-технологического развития и задачи в сфере науки и инноваций, которые необходимо решать совместными усилиями.

Приоритеты научно-технологического развития уже длительное время разрабатываются во многих странах, включая страны БРИКС, и используются при формировании их научно-технической и инновационной политики [OECD, 2010; BILAT-USA, 2010; Gassler et al., 2004; Gokhberg et al., 2016; Grebenyuk et al., 2016; Cagnin, 2014; Kuwahara et al., 2008; Li, 2009; Pouris, Raphasha, 2015]. Главное внимание при этом фокусируется на решении стратегических проблем социально-экономического развития и обеспечении эффективного использования национальных конкурентных преимуществ [OECD, 2012, 2014; European Forum on Forward Looking Activities, 2015; Meissner et al., 2013; Shashnov, Poznyak, 2011; Sokolov, Chulok, 2016]. Приоритеты научно-технологического развития в современных условиях формируются путем многосторонней оценки возможного вклада от их реализации в обеспечение устойчивого социально-экономического развития и укрепление конкурентных позиций страны.

В связи с этим определение общих для стран БРИКС научно-технических приоритетов приобретает особую актуальность для формирования планов их сотрудничества [Kahn, 2015; Kotsemir et al., 2015]. Эта задача частично решалась ранее в рамках различных двусторонних программ научно-технического сотрудничества между Россией и другими странами БРИКС. В современных условиях все более актуальной становится задача выработки совместных подходов к формированию приоритетов многостороннего научно-технологического сотрудничества стран БРИКС и их реализации на прак-

[2] Указ Президента Российской Федерации от 01.12.2016 г. № 642 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации». Режим доступа: http://www.kremlin.ru/acts/bank/41449 (дата обращения: 20.10.2017).

[3] First BRICS Science, Technology and Innovation Ministerial Meeting: Cape Town Declaration, 10 February 2014, Cape Town, South Africa; BRICS Science, Technology and Innovation Ministerial Meeting: Memorandum of Understanding on Cooperation in Science, Technology and Innovation between the Governments of The Federative Republic of Brazil, The Russia Federation, The republic of India, The People's Republic of China and The Republic of South Africa,18 March 2015, Brasilia; BRICS STI Framework Programme Coordinated call for BRICS multilateral projects – Pilot call; BRICS STI Framework Programme Coordinated call for BRICS multilateral projects.

тике. Особый интерес представляют такие сферы сотрудничества, в которых объединение усилий ученых из разных стран может дать значительный синергетический эффект.

Долговременная цель России и стран-партнеров – превращение БРИКС в надежный и эффективный механизм текущего и стратегического взаимодействия по ключевым вопросам, в том числе в сфере науки и технологий. Для России и других стран БРИКС важно участвовать в поиске совместных целей и приоритетов международного сотрудничества для получения потенциальных и реальных преимуществ в результате кооперации с зарубежными государствами в сфере науки, технологий и инноваций в целом. В числе этих преимуществ следует отметить выявление перспективных научно-технологических направлений и их интенсификацию в процессе международного сотрудничества; распределение рисков и расходов в перспективных крупных научно-технологических проектах, а также достижение необходимой массы ресурсов при их реализации; участие в решении глобальных проблем (энергоэффективность, изменение климата и др.); установление долговременных связей с ведущими научными центрами и исследователями в целях генерирования новых знаний; создание инфраструктуры для совместной деятельности и др.

Создание надежной информационной основы для формирования повестки, понятной и востребованной всеми странами БРИКС, требует проведения комплексного анализа научно-технологического потенциала и социально-экономических потребностей отдельных стран. Значительное место в решении этой задачи должно принадлежать формированию системы долгосрочных приоритетов научно-технического сотрудничества России со странами БРИКС как одного из важнейших элементов в формировании системы мер по повышению конкурентоспособности сектора исследований и разработок, эффективности и результативности государственных расходов на его поддержку и развитие, ускорению модернизации и трансформации национальной экономики.

При формировании общей системы приоритетов речь может идти о широкой взаимодополняемости, способствующей преодолению существующих ограничений за счет более тесного сотрудничества стран-участниц, использования их передового опыта.

Общие приоритеты в дальнейшем могут использоваться для расширения сотрудничества России с другими государствами и межгосударственными образованиями. Для их формирования необходимо использование различных количественных и качественных методов, привлечение экспертов наивысшей квалификации как к процессу выбора приоритетов, так и к решению многих других новых методических проблем, возникающих при выявлении и отборе областей науки и технологий, развитие которых в максимальной степени способно обеспечить решение задач, общих для стран БРИКС.

Подход и принципы выбора приоритетов научно-технологического сотрудничества стран БРИКС

В большинстве развитых и развивающихся стран (Великобритания, Германия, Китай, Республика Корея, Япония и др.) система национальных научно-технологических и инновационных приоритетов базируется на результатах крупномасштабных Форсайт-исследований, охватывающих все важнейшие направления развития науки и технологий [Grebenyuk et al., 2016; Gokhberg et al., 2016; Johnston, Sripaipan, 2008; Choi, Choi, 2015; Kuwahara et al., 2008].

Форсайт – это систематический процесс с привлечением многих участников, предполагающий интеграцию их опыта и формирование видения средне- и долгосрочного будущего и нацеленный на получение информации для принятия текущих реше-

ний и мобилизации совместных действий [Gavigan et al., 2001]. К методологии Форсайта обращаются при возникновении социально-экономических проблем долгосрочного характера, в условиях необходимости принятия политических решений о выборе стратегических альтернатив или приоритетов развития, а также для нахождения консенсуса между основными игроками относительно путей достижения поставленных целей.

Именно такой задачей является выбор приоритетов межгосударственного уровня, которые определяют наиболее важные общие для группы стран направления научно-технологического развития, которые необходимо поддерживать совместными усилиями.

В качестве базовых принципов определения системы общих приоритетов научно-технологического развития можно выделить следующие:

– ориентация на решение общих важнейших социально-экономических задач группы стран и объединение усилий на соответствующих направлениях с целью укрепления их конкурентных позиций и решения их внутренних проблем;

– учет главных тенденций мирового научного, технологического и инновационного развития;

– возможность реализации конкурентных преимуществ стран, входящих в группу (научно-технологический потенциал, имеющиеся ресурсы, созданные заделы и др.);

– выбор ограниченного числа важнейших тематических научно-технологических приоритетов в целях концентрации на них имеющихся ресурсов;

– привязка к наиболее эффективным инструментам научно-технической и инновационной политики.

Приоритеты научно-технологического сотрудничества стран БРИКС могут быть разделены на тематические и функциональные (рис. 1).

Рис. 1. Структура системы приоритетов научно-технологического сотрудничества стран БРИКС

Источник: составлено авторами.

Тематические приоритеты представляют собой перечни важнейших направлений и областей исследований и разработок (например, ИКТ, космические системы и др.), инвестиции в которые способны в средне- или долгосрочной перспективе принести значительный социальный и/или экономический эффект: ускорение экономического роста, повышение конкурентоспособности, а также решение других ключевых социально-экономических и научно-технических задач. Функциональные приоритеты относятся к задачам, решаемым в целях развития и улучшения функционирования сферы научных исследований и инновационной системы, например, ускоренного развития кадрового потенциала, коммерциализации результатов НИОКР и др.

Во всех странах БРИКС при выборе приоритетов научно-технологического и инновационного развития основную роль играют подходы, основанные на методологии Форсайта [Shashnov, Poznyak, 2011; Chan, Daim, 2012; Sokolov, Chulok, 2012; Cagnin, 2014; Li, 2009; Pouris, Raphasha, 2015]. Отбираемые приоритеты ориентированы на решение стратегических проблем социально-экономического развития. Для учета этих проблем в процессе выбора приоритетов и в дальнейшем для их реализации привлекаются заинтересованные стейкхолдеры, включая органы государственной власти, бизнес и научное сообщество. В выборе приоритетов также участвует значительный круг экспертов.

Если обратиться к опыту Российской Федерации, то при актуализации научно-технологических приоритетов в 2014–2015 гг. особое внимание было уделено формированию перечня важнейших социально-экономических задач, которые будут определять востребованную научно-технологическую тематику в ближайшие 10 лет [Grebenyuk et al., 2016]. В этих целях был проведен анализ широкого круга информационных и аналитических источников, в том числе стратегических и прогнозных документов общенационального, отраслевого и регионального уровней (послания и указы президента Российской Федерации, государственные программы РФ, отраслевые и региональные программы и концепции развития). На основе указанных документов был сформирован перечень важнейших социально-экономических задач, который в дальнейшем использовался в качестве одного из важнейших ориентиров при выборе приоритетных направлений и критических технологий в Российской Федерации.

Результатом применения указанных подходов являются перечни приоритетных направлений и критических технологий, прогнозные оценки и долгосрочные прогнозы научно-технологического развития, получаемые с применением качественных и количественных методов Форсайта. В дальнейшем эти результаты применяются в различных стратегических документах, предназначенных для реализации приоритетов. В большинстве стран БРИКС – это стратегии, стратегические планы и программы научно-технологического и инновационного развития.

Аналогичный подход использовался при определении системы научно-технологических приоритетов сотрудничества стран БРИКС. Обращение к методологии Форсайта предполагает комплексный учет целевых установок и важнейших социально-экономических задач, отраженных в официальных международных и национальных документах, оценки их научно-технологического потенциала и мнения экспертного сообщества. В его основе лежали требования развития научно-технического потенциала стран БРИКС, необходимости его концентрации на важнейших направлениях развития экономики и общества с учетом ожидаемых технологических прорывов. Особое внимание уделяется возможности реализации конкурентных преимуществ стран, при этом выбиралось ограниченное число важнейших научно-технологических приори-

тетов, поддержка развития которых в полной мере обеспечена всеми необходимыми ресурсами.

При отборе научно-технологических приоритетов применялся широкий круг методов и процедур, включая анализ документов, библиометрический анализ и различные экспертные процедуры (рис. 2).

Рис. 2. Схема определения приоритетов научно-технологического сотрудничества стран БРИКС

Источник: составлено авторами.

Анализ международных и национальных стратегических и прогнозных документов стран БРИКС

Информационной базой для определения общей системы приоритетов научно-технологического развития для стран БРИКС являются:

– официальные документы стран БРИКС (двусторонние и многосторонние) о научно-техническом сотрудничестве, заключаемые на уровне правительств этих стран или министерств, отвечающих за формирование и реализацию научно-технической и инновационной политики;

– стратегические национальные и прогнозные документы о научно-технологическом и инновационном развитии стран БРИКС.

Как уже отмечалось, основой для формирования системы научно-технологических приоритетов являются результаты национальных форсайт-проектов, в том числе долгосрочных прогнозов научно-технологического развития.

Важнейшая функция прогнозов заключается в создании информационной базы для выбора приоритетов, в том числе с учетом главных тенденций мирового научного,

технологического и инновационного развития. Если рассматривать соответствующий российский опыт, то в последние годы в стране были реализованы три цикла научно-технологического прогнозирования [Gokhberg, Sokolov, 2017]. Так, результаты разработки Прогноза научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2025 г. (2007–2008 гг.) были использованы при корректировке приоритетных направлений и критических технологий. Эти материалы применялись для оценки глобальных и национальных вызовов социально-экономического развития, выявления перспективных рынков инновационных продуктов (услуг), технологий, обеспечивающих выход России на современную траекторию устойчивого инновационного развития.

В 2011–2013 гг. разработан Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 г., который был утвержден председателем правительства Российской Федерации 3 января 2014 г. Целью этого прогноза являлась идентификация наиболее перспективных для России областей развития и применения науки и технологий на долгосрочную перспективу; технологий и технологических решений, способных обеспечить реализацию конкурентных преимуществ страны с учетом глобальных вызовов и открывающихся окон возможностей.

Данный проект предусматривал совмещение исследовательского (“technology push”) и нормативного (“market pull”) подходов к прогнозированию и выполнялся для семи важнейших направлений научно-технологического развития: информационно-коммуникационные технологии; биотехнологии; медицина и здравоохранение; новые материалы и нанотехнологии; рациональное природопользование; транспортные и космические системы; энергоэффективность и энергосбережение. Для подготовки прогнозных материалов применялся широкий комплекс аналитических и экспертных процедур, включая интервью, опросы экспертов и дискуссии в рамках экспертных панелей [Sokolov, Chulok, 2016].

Для семи указанных направлений на основе выявленных трендов были определены угрозы и окна возможностей для России; идентифицированы перспективные рынки, продуктовые группы и потенциальные области спроса на российские инновационные технологии и разработки, подготовлено описание приоритетных тематических областей развития науки и технологий, сформулированы более 1000 приоритетных задач научных исследований и разработок, дана оценка состояния отечественных разработок в этих областях по сравнению с мировым уровнем.

Результаты данного прогноза, учитывающие мировые тенденции научно-технологического развития, активно использовались при формировании предварительных перечней важнейших направлений и тематических областей сотрудничества стран БРИКС.

В соответствии с предложенными принципами методическими решениями к определению приоритетов научно-технологического сотрудничества стран БРИКС был проведен анализ важнейших национальных стратегических и прогнозных документов, двусторонних и многосторонних соглашений между этими странами (табл. 1).

Соответствующие документы анализировались с точки зрения отражения в них тематических и функциональных приоритетов. Например, первые тематические приоритеты для международного сотрудничества стран БРИКС были сформулированы в документах, подготовленных по итогам первой и второй встреч министров образования и науки стран БРИКС[4].

[4] First BRICS Science, Technology and Innovation Ministerial Meeting: Cape Town Declaration, 10 February 2014, Cape Town, South Africa; BRICS Science, Technology and Innovation Ministerial Meeting: Memorandum of Understanding on Cooperation in Science, Technology and Innovation between

Таблица 1. Важнейшие стратегические и прогнозные документы стран БРИКС

Страны, группы стран	**Стратегические и прогнозные документы**
Соглашения о сотрудничестве стран БРИКС	Memorandum of Understanding on Cooperation in Science, Technology and Innovation between the Governments of The Federative Republic of Brazil, The Russia Federation, The republic of India. The People's Republic of China and The Republic of South Africa / Brasilia. 18 March 2015; First BRICS Science, Technology and Innovation Ministerial Meeting (2014) Cape Town Declaration. 10 February 2014; Московская декларация министров науки, технологий и инноваций стран БРИКС от 28 октября 2015 г.; Рабочий план по науке, технологиям и инновациям стран БРИКС на 2015–2018 гг.
Бразилия	National Strategy for ST&I 2016–2019; Growth Acceleration Program; The Greater Brazil Plan
Россия	Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации; Приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации; Национальная технологическая инициатива; Прогноз научно-технологического развития России на период до 2030 г.; Приоритетные научно-технологические направления РНФ; Государственная программа Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 гг.
Индия	Science, Technology and Innovation Policy 2013; Twelfth Five Year Plan; Vision 2030; National Action Plan on Climate Change; Atal Innovation Mission.
Китай	National Medium and Long-term Plan for the Development of Science and Technology; 13th Five-Year Plan for Economic and Social Development Innovation Driven Development Strategy; Strategy 2050; 20 Strategic Emerging Industries 2010–2020; National Key Technologies R&D Program
ЮАР	Our future – make it work; National Development Plan 2030; Innovation Towards A Knowledge-based Economy; The Ten-Year Innovation Plan for South Africa 2008–2018; The New Growth Path; Strategic Plan 2016–2021

Источник: составлено авторами на основе анализа национальных стратегических и прогнозных документов стран БРИКС (приложение 1).

В них было заявлено о необходимости укрепления сотрудничества стран в области науки, техники и инноваций; направленного на решение общих глобальных и региональных социально-экономических проблем на основе использования общего опыта, взаимодополняемости усилий, совместного генерирования новых знаний, создания

the Governments of The Federative Republic of Brazil, The Russia Federation, The republic of India, The People's Republic of China and The Republic of South Africa,18 March 2015, Brasilia.

инновационных продуктов и услуг с использованием соответствующих инструментов финансирования и привлечения инвестиций.

В указанных документах были выделены несколько важнейших направлений для международного сотрудничества (продовольственная безопасность и устойчивое сельское хозяйство; противодействие стихийным бедствиям; новые и возобновляемые источники энергии, энергоэффективность; нанотехнологии; информационно-компьютерные технологии и др.).

Важную роль в активизации международной деятельности сыграли такие основополагающие документы, как Московская декларация о научно-техническом сотрудничестве стран БРИКС, принятая министрами науки, технологий и инноваций стран БРИКС в 2015 г., и Рабочий план по науке, технологиям и инновациям стран БРИКС на 2015–2018 гг. Согласование приоритетных направлений необходимо также и для реализации многосторонней научно-исследовательской инициативы БРИКС по линии Рамочной программы БРИКС.

В 2015 г. в Москве министры образования и науки стран БРИКС подписали Московскую декларацию о сотрудничестве, в которой были обозначены его основные будущие направления и различные инструменты поддержки, включая создание рабочих групп стран – участниц БРИКС по крупным исследовательским инфраструктурам, по финансированию многосторонних исследовательских проектов, по коммерциализации технологий и инновациям. Особое место в документе уделено вопросам создания совместной научно-исследовательской и инновационной платформы для обеспечения скоординированного подхода внутри исследовательского сообщества стран БРИКС по пяти согласованным и закрепленным за странами областям научно-технической кооперации:

– предупреждение и ликвидация природных катастроф (под руководством Бразилии);
– водные ресурсы и борьба с загрязнением воды (под руководством России);
– геопространственные технологии и их применение (под руководством Индии);
– новая и возобновляемая энергетика, энергетическая эффективность (под руководством Китая);
– астрономия (под руководством ЮАР).

Наряду с вышеуказанными были проанализированы и другие международные и национальные документы (см. приложение 1).

Формулировки, содержащиеся в этих документах, были обобщены и представлены в сводных таблицах, отражающих международные и национальные приоритеты стран БРИКС в сфере науки и технологий (табл. 2), предварительно сгруппированные в соответствии с важнейшими направлениями мирового научно-технологического развития.

На ее основе определялись перечни направлений (областей) науки и технологий, развитие которых в максимальной степени будет способствовать решению общих для стран БРИКС задач социально-экономического, научно-технологического и инновационного развития.

При формировании сводного перечня приоритетов научно-технологического развития стран БРИКС и выборе их формулировок предполагалось, что они должны удовлетворять следующим требованиям:

– приоритеты должны охватывать важнейшие направления научно-технологического развития, которые развиваются несколькими странами БРИКС (и соответствуют динамике развития мировой науки); направления должны быть примерно одного уровня общности, а охватываемые ими области по возможности не пересекаться друг с другом;

Таблица 2. Национальные приоритеты и приоритеты сотрудничества стран БРИКС в сфере научно-технологического и инновационного развития

Международные документы	Бразилия	Россия	Индия	Китай	ЮАР	Перспективные направления
Информационные и коммуникационные технологии. Высокопроизводительные компьютерные вычисления. Фотоника	Экономика и цифровое общество. Информационные и коммуникационные технологии. Кибербезопасность	Информационно-коммуникационные технологии. Системы обработки больших объемов данных, машинного обучения и искусственного интеллекта. Квантовые коммуникации. Системы управления	Информационные и коммуникационные технологии. Телекоммуникационные технологии	Информационные технологии. Киберпространство, включая обеспечение его безопасности. Передовая электроника. Телекоммуникации	Информационно-коммуникационные технологии. Цифровая экономика	Информационно-телекоммуникационные системы.
Медицина и биотехнологии. Биомедицина и науки о жизни (биомедицинская инженерия, биоинформатика, биоматериалы). Биотехнология и биомедицина, включая охрану здоровья человека и нейронауки	Здравоохранение. Фармацевтика. Биомы и биоэкономика. Биотехнологии	Персонализированная медицина, высокотехнологичное здравоохранение. Геномика и синтетическая биология. Нейротехнологии. Биотехнологии	Здравоохранение. Фармацевтика. Медицинское оборудование. Биотехнологии	Здравоохранение, здоровье населения. Медицина. Нейронаука. Фармацевтика, биофармацевтика. Биотехнологии	Здравоохранение. Биотехнологии. Фармацевтика. Биоэкономика	Науки о жизни
Продовольственная безопасность и устойчивое сельское хозяйство. Биотехнологии	Продовольственное обеспечение. Сельское хозяйство. Биоразнообразие. Биотехнологии	Высокопродуктивное и экологически чистое агро- и аквахозяйство, создание безопасных и качественных продуктов питания. Биотехнологии	Устойчивое развитие сельского хозяйства. Животноводство. Биотехнологии	Сельское хозяйство. Агропродовольствие. Пищевая промышленность. Биотехнологии	Сельское хозяйство. Рыбное хозяйство. Продовольственное обеспечение. Биоразнообразие. Биотехнологии	Сельское хозяйство
Водные ресурсы и борьба с загрязнением воды, исследования океанов и полярных регионов. Геопространственные технологии и их применение. Предупреждение и ликвидация природных катастроф. Изучение Мирового океана и полярные исследования и технологии	Защита окружающей среды. Изменение климата. Водные ресурсы. Океан и прибрежные территории. Добыча углеводородов. «Зеленая» экономика. Сохранения биоразнообразия	Рациональное природопользование. Повышение эффективности добычи и глубокой переработки углеводородного сырья. Снижение риска возникновения и уменьшение последствий катастроф природного и техногенного происхождения. Противодействие техногенным, биогенным угрозам	Изменение климата. Защита окружающей среды. Водные ресурсы. Исследования океанов. Геонауки, сейсмология. «Зеленые» технологии. Нетопливные минеральные ресурсы. Утилизация отходов	Водные и минеральные ресурсы. Экология. Окружающая среда. Глубокая разведка и бурение. Океанография, изучение глубокого океана. Водные ресурсы. Морские технологии	Изменение климата. Добыча минеральных ресурсов. «Зеленая» экономика. Водные ресурсы. Окружающая среда. Переработка отходов	Рациональное природопользование

Международные документы	Бразилия	Россия	Индия	Китай	ЮАР	Перспективные направления
Нанотехнологии. Материаловедение	Нанотехнологии	Новые материалы и способы их конструирования. Нанотехнологии	Материалы	Новые материалы. Нанотехнологии	Наносистемы и материалы. Нанотехнологии	Новые материалы и нанотехнологии
Новая и возобновляемая энергетика, энергоэффективность. Экологически чистые технологии использования угля. Природный газ и нетрадиционные источники газа	Энергетика. Атомная энергетика. Возобновляемые источники энергии. Биотопливо	Экологически чистая и ресурсосберегающая энергетика, энергоэффективность и энергосбережение. Ядерная и термоядерная энергетика. Новые источники энергии	Энергетика. Энергоэффективность. Атомная энергетика. Солнечная энергетика. Возобновляемые источники энергии	Энергетика. Гидроэнергетика. Энергосбережение. Новое поколение атомной энергетики. Возобновляемые и невозобновляемые источники энергии	Энергетика	Энергетика
Исследование и освоение космоса, авиационная наука. Астрономия. Наблюдения Земли. Геопространственные технологии и их применение	Аэрокосмические технологии. Космос. Транспорт, включая высокоскоростной	Создание интеллектуальных транспортных и телекоммуникационных систем, освоение и использование космического и воздушного пространства, Мирового океана, Арктики и Антарктики. Транспортные и космические системы	Космические исследования и технологии. Городской транспорт	Исследования космоса. Авиакосмическое оборудование. Космические технологии. Навигация. Транспорт. Скоростная железная дорога	Аэрокосмические технологии. Астрономия	Транспортные и космические системы
	Промышленность	Передовые цифровые, интеллектуальные производственные технологии. Аддитивные технологии. Робототехнические и мехатронные системы. Системы на базе технологий нано- и микросистемной техники. Сенсорика, бионика	Промышленное производство. Обрабатывающая промышленность	Передовое производство. Интеллектуальное производство. Робототехника. Аддитивное производство	Передовые производственные технологии	Производство
	Кибербезопасность	Противодействие различным угрозам, киберугрозам		Киберпространство и обеспечение его безопасности	Информационная безопасность	Безопасность

Источник: подготовлено авторами на основе анализа стратегических документов научно-технической политики стран БРИКС (см. приложение 1).

– формулировки направлений должны в максимальной степени соответствовать приоритетам научно-технологического и инновационного развития, отраженным в национальных и международных стратегических документах.

С учетом этих требований были предварительно определены восемь направлений, охватывающие все важнейшие сферы мирового научно-технологического развития. Некоторые из этих направлений в дальнейшем были детализированы. Так, науки о жизни были разбиты на два направления: здравоохранение и медицина и биотехнологии; энергетика – на три направления: энергоэффективность и энергосбережение, ядерная энергетика, возобновляемые источники энергии. Кроме того, отдельные направления были переформулированы для лучшего отражения их целевой направленности.

Для оценки выполнимости второго требования был проведен анализ ресурсов научно-технологического развития стран БРИКС, библиометрический и патентный анализ их научно-технологического потенциала, который позволил выделить области специализации отдельных стран и наиболее перспективные направления их сотрудничества.

Ресурсы научно-технологического развития стран БРИКС

Все страны БРИКС, за исключением ЮАР, относятся к крупнейшим экономикам мира и обладают значительными возможностями для нахождения ответов на современные вызовы в случае объединения ресурсов и их эффективного использования.

Китай является крупнейшей научной державой БРИКС (рис. 3). По объему внутренних затрат на исследования и разработки (408,8 млрд долл. США по ППС (паритету покупательной способности) в 2015 г.) он уступает только США (502,9 млрд долл.). В 2015 г. внутренние затраты на исследования и разработки (ВЗИР) в Китае превысили суммарный объем ВЗИР в 28 странах ЕС и втрое превышают суммарные затраты остальных членов БРИКС.

В России, Индии и Бразилии объемы ВЗИР в последние годы были сопоставимы – в пределах 35–50 млрд долл. США по ППС. В ЮАР инвестиции в исследования и разработки были существенно меньше – около 5 млрд долл. США по ППС в последние годы (табл. 3).

Таблица 3. Основные показатели научно-технологического потенциала стран БРИКС

Страна	**2000 г.**	**2005 г.**	**2010 г.**	**2015 г.**
Внутренние затраты на исследования и разработки (ВЗИР), млрд долл. США по ППС, текущие цены				
Бразилия	15,8	20,5	32,5	38,4 (2014)
Россия	10,5	18,1	33,1	38,1
Индия	15,7	26,5	43,7	50,3
Китай	33,0	86,8	213,5	408,8
ЮАР	2,6 (2001)	4,1	4,4	5,0 (2013)
США	269,5	328,1	410,1	502,9
Страны ЕС-28	183,0	226,8	308,3	386,5

Страна	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.
Внутренние затраты на исследования и разработки, % к ВВП				
Бразилия	1,00	1,00	1,16	1,17 (2014)
Россия	0,99	1,00	1,06	1,10
Индия	0,74	0,81	0,82	0,63
Китай	0,89	1,31	1,71	2,07
ЮАР	0,72 (2001)	0,86	0,74	0,73 (2013)
США	2,62	2,51	2,74	2,79
Страны ЕС-28	1,67	1,66	1,84	1,96
Численность исследователей, тыс. человек в эквиваленте полной занятости (ЭПЗ)				
Бразилия	73,9	109,4	138,7	...
Россия	506,4	464,6	442,1	449,2
Индия	115,9	154,8	192,8	283,0
Китай	695,1*	1 118,7*	1210,8	1619,0
ЮАР	14,2 (2001)	17,3	18,7	23,3 (2013)
США	983,3	1 101,1	1198,8	1380,0
Страны ЕС-28	1 117,8	1 374,8	1601,1	1840,7
ВЗИР на одного исследователя (в ЭПЗ), тыс. долл. США по ППС, текущие цены				
Бразилия	214,3	187,8	234,5	...
Россия	20,7	39,0	74,9	84,9
Индия	135,1	171,4	226,5	177,6
Китай	47,5	77,6	176,3	252,5
ЮАР	183,3 (2001)	234,1	236,8	213,1 (2013)
США	274,1	298,0	342,1	364,4
Страны ЕС-28	163,8	164,9	192,6	210,0

Источник: для России, Китая, ЮАР, США – данные из базы ОЭСР «Основные показатели развития науки и технологий» OECD MSTI (Main Science and technology Indicators database). Режим доступа: http://stats.oecd.org (дата обращения: 20.10.2017); для Бразилии и Индии – данные из базы Института статистики ЮНЕСКО, секция «Наука, технологии и инновации» (UNECO Institute of Statistic database (section “Science, technology and innovation”). Режим доступа: http://data.uis.unesco.org (дата обращения: 20.10.2017) (данные обновлены в сентябре 2017).

Примечание. Для всех стран, приведенных в таблице, численность исследователей рассчитывается в соответствии с методологией Руководства Фраскати ОЭСР (OECD Frascati Manual: Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development). Численность исследователей в Китае рассчитывается в соответствии с методологией Руководства Фраскати ОЭСР по всем категориям организаций, выполняющих ИР, только с 2009 г. До 2009 г. численность исследователей в соответствии с методологией Руководства Фраскати ОЭСР рассчитывалась только для независимых исследовательских институтов. Для всех остальных категорий организаций, выполняющих ИР, в категорию «исследователи» (в плане статистического учета) в Китае входили «ученые и инженеры» (“scientist and engineer”) в соответствии с методологией ЮНЕСКО. Для расчета численности исследователей был выбран эквивалент полной занятости, так как данные по фактической численности исследователей недоступны для США и Индии, а также практически отсутствуют по Китаю.

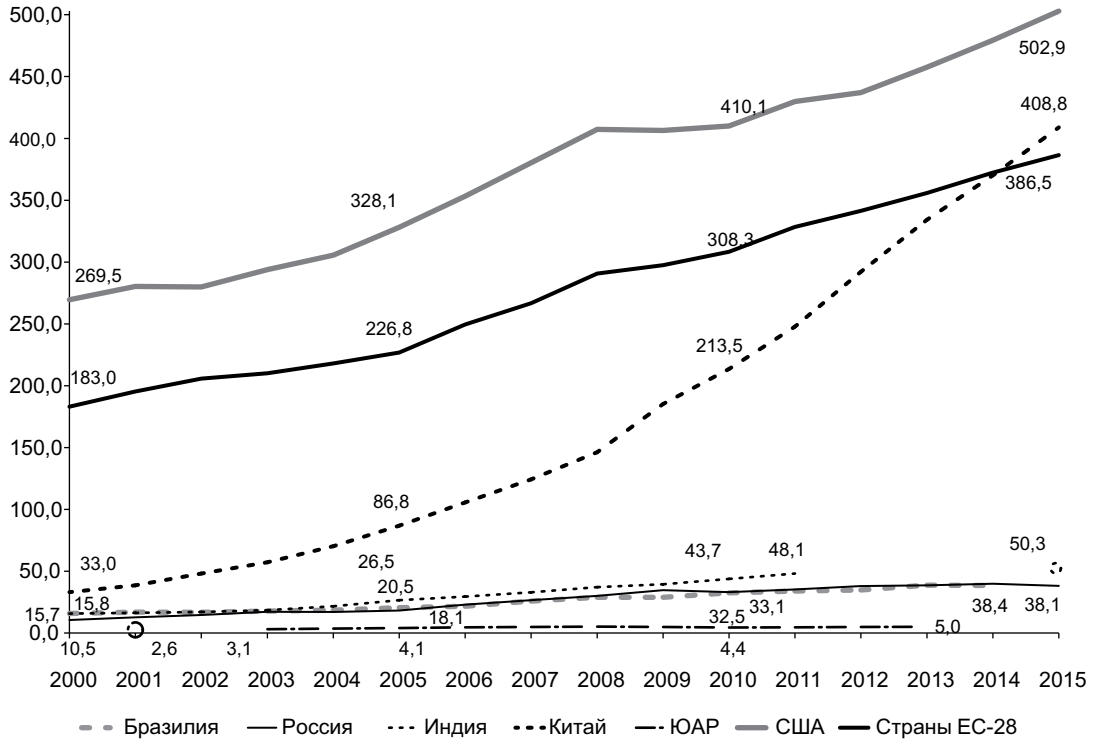

Рис. 3. Динамика объема внутренних затрат на исследования и разработки в странах БРИКС, США и странах ЕС-28 (млрд долл. США по ППС, текущие цены)

Источник: для России, Китая, ЮАР, США – данные из базы ОЭСР «Основные показатели развития науки и технологий» OECD MSTI (Main Science and technology Indicators database). Режим доступа: http://stats.oecd.org (дата обращения: 20.10.2017); для Бразилии и Индии – данные из базы Института статистики ЮНЕСКО, секция «Наука, технологии и инновации» (UNECO Institute of Statistic database (section "Science, technology and innovation")). Режим доступа: http://data.uis.unesco.org (дата обращения: 20.10.2017) (данные обновлены в сентябре 2017 г.).

В Китае объемы ВЗИР за последние 15 лет выросли в 11,2 раза, в других странах БРИКС соответствующий рост был значительно ниже – от 1,85 в Индии до 4,23 раза – в России. В Китае ежегодный прирост внутренних затрат на исследования и разработки (порядка 30–40 млрд долл.) в последние годы был сопоставим с ежегодными внутренними затратами России, Индии и Бразилии.

В Китае в последние годы наблюдался также постоянный рост интенсивности затрат на исследования и разработки. В других странах БРИКС соответствующие показатели менялись незначительно, в особенности в последние пять лет. Так, показатель внутренних затрат на исследования и разработки в процентах к ВВП в Китае увеличился с 0,90% в 2000 г. до 2,07% в 2015 г., превысив соответствующий показатель для 28 стран ЕС (0,93%) в 2013 г. В странах ЕС и в США интенсивность затрат за последние 15 лет выросла незначительно.

Наибольшая численность исследователей – в Китае, в эквиваленте полной занятости (ЭПЗ) 1,62 млн человек в 2015 г. В США этот показатель составлял 1,35 млн человек (2014 г.), а в 28 странах ЕС в целом – 1,81 млн человек. Россия по численности исследователей (446,2 тыс. человек в ЭПЗ) уступает только Китаю, США и Японии

(662, 1 тыс. человек). Численность исследователей в Индии (192,8 тыс. человек в ЭПЗ в 2010 г.) и Бразилии (138,7 тыс. человек в ЭПЗ в 2010 г.) сопоставима. В ЮАР число исследователей намного меньше, чем в остальных странах БРИКС, – 23,3 тыс. человек в эквиваленте полной занятости (2013 г.).

В пересчете на одного исследователя (в ЭПЗ) затраты на ИР в России были наименьшими среди стран БРИКС: 80–90 тыс. долл. США по ППС на исследователя в последние пять лет. В остальных странах БРИКС значение этого показателя в последние годы составляло 200–250 тыс. долл. Это было сопоставимо с показателем для 28 стран ЕС в целом (200–210 тыс. долл.), но существенно ниже, чем в США (340–355 тыс. долл.).

Анализ ресурсного обеспечения исследований и разработок в странах БРИКС показал, что Китай стал ведущей мировой научной державой, доминируя в БРИКС по объемам финансирования исследований и разработок и численности исследователей. По объему финансирования ИР Китай постепенно приближается к мировому лидеру – США, опережая страны ЕС-28 по совокупному объему финансирования ИР. По численности исследователей (в эквиваленте полной занятости) Китай в 2015 г. занимает первое место в мире.

Китай имеет возможности для поддержки приоритетов по достаточно широкому кругу направлений, другие страны обладают значительно меньшим потенциалом, что предполагает необходимость выбора достаточно ограниченного числа приоритетных направлений.

Публикационная активность стран БРИКС и их международное сотрудничество

Для анализа публикационной активности стран БРИКС была выбрана одна из ведущих международных баз данных научного цитирования Scopus, которая, в отличие от Web of Science, позволяет более оперативно анализировать тематическую структуру заданного массива публикаций по укрупненным областям науки. Подробнее о достоинствах и недостатках баз Scopus и Web of Science см. [Shashnov, Kotsemir, 2015; Kotsemir, Shashnov, 2017].

С 2000 г. в странах БРИКС наблюдался высокий рост числа публикаций и росла доля стран БРИКС в мировом научном сообществе (рис. 4). В 2010 г. общее количество публикаций стран БРИКС превысило число публикаций в США, а в 2014 г. оно вплотную приблизилось к соответствующему показателю для стран ЕС.

В значительной степени это было обеспечено исключительно высокими темпами роста публикационной активности в Китае. За 2000–2015 гг. число публикаций авторов из этой страны выросло в 8,5 раза, в то время как в мире в последние пять лет темпы роста публикационной активности замедлились. В результате за 2000–2015 гг. в рейтинге по числу публикаций Китай поднялся с 6-го на 2-е место. Благодаря относительно высоким темпам роста публикационной активности в последние годы Китаю удалось также существенно приблизиться к США, где в рассматриваемый период темпы роста публикаций были невысокие.

Число российских публикаций, индексируемых в Scopus, за 2001–2015 гг. увеличилось лишь в 1,86 раза, при этом основной рост пришелся на последние пять лет. В рейтинге по числу публикаций за этот период Россия переместилась с 9-го на 13-е место. В 2000–2012 гг. численность публикаций в России держалась на уровне 30–38 тыс. в год и лишь в последние годы этого периода начался быстрый рост публикационной активности.

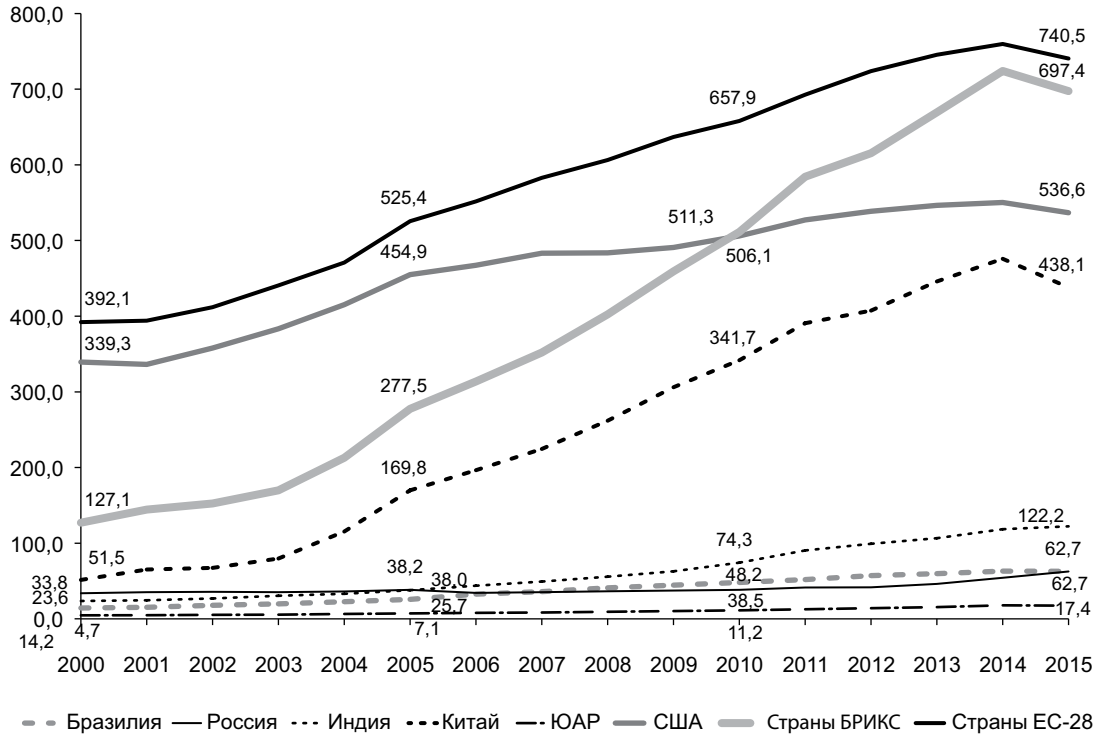

Рис. 4. Динамика числа публикаций стран в базе данных Scopus, 2000–2015 гг.

Источник: расчеты авторов по материалам базы данных научного цитирования Scopus. В анализ включены следующие типы документов: статья (article), обзор (review), доклад на конференции (conference paper). Данные обновлены в марте 2017 г.

Индия и Бразилия наряду с Китаем относятся к странам с динамично растущей публикационной активностью. Число публикаций Бразилии в системе Scopus за 2000–2015 гг. выросло с 14,1 тыс. до 62,0 тыс. В мировом рейтинге по числу публикаций Бразилия переместилась с 17-го места в 2000 г. на 14-е в 2015 г. В 2000–2015 гг. число публикаций в Индии в базе данных Scopus увеличилось с 23,5 тыс. до 122 тыс.

ЮАР также относится к числу стран с динамично растущим уровнем публикационной активности. Однако эти высокие темпы роста обеспечиваются эффектом низкого старта. Число публикаций ЮАР с 2000 по 2015 г. выросло в 3,75 раза: с 4,6 тыс. до 17,1 тыс. В рейтинге по общему числу публикаций ЮАР находится в четвертой десятке стран.

В целом в 2015 г. на страны БРИКС приходилось 29% мирового объема публикаций в Scopus, в том числе на Китай – 18%, Индию – 5%, Россию и Бразилию – 2,6%, ЮАР – 0,72% (табл. 4). По общему объему публикаций в Scopus страны БРИКС вплотную приблизились к совокупному показателю для стран ЕС-28, на которые в 2015 г. приходилось 30,5% мирового объема публикаций.

Наибольшую вовлеченность в международное научное сотрудничество среди стран БРИКС показывает ЮАР (табл. 5). С 2005 г. более 40% публикаций этой страны подготовлены в соавторстве с исследователями из других стран. При этом удельный вес публикаций в международном соавторстве в ЮАР в последние пять лет растет.

Таблица 4. Доля различных стран в мировом объеме публикаций

Страна/группа стран	2000 г., %	2005 г., %	2010 г., %	2015 г., %
Бразилия	1,2	1,6	2,3	2,6
Россия	2,8	2,3	1,8	2,6
Индия	2,0	2,3	3,5	5,0
Китай	4,3	10,3	16,0	18,0
ЮАР	0,39	0,43	0,53	0,72
Страны БРИКС	10,7	16,8	24,0	28,7
США	28,5	27,5	23,8	22,1
Страны ЕС-28	33,0	31,8	30,9	30,5
Мир в целом	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: расчеты авторов по материалам базы данных научного цитирования Scopus. В анализ включены следующие типы документов: статья (article), обзор (review), доклад на конференции (conference paper). Данные обновлены в марте 2017 г.

Таблица 5. Удельный вес публикаций в международном соавторстве в общем числе публикаций стран БРИКС в Scopus в 2000–2015 гг., %

Страна	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.
Бразилия	29,5	27,6	23,9	30,1
Россия	25,9	33,6	28,3	25,5
Индия	15,3	18,5	17,8	16,6
Китай	15,2	13,6	14,6	20,2
ЮАР	29,8	40,5	42,2	47,4

Источник: расчеты авторов по материалам базы данных научного цитирования Scopus. В анализ включены следующие типы документов: статья (article), обзор (review), доклад на конференции (conference paper). Данные обновлены в сентябре 2016 г.

В России удельный вес публикаций в международном соавторстве в последние 15 лет составлял 25–35%. При этом в России, в отличие от ЮАР, Китая и Бразилии, данный показатель постепенно сокращается – с 33,6% в 2005 г. до 25,5% в 2015 г.

В Бразилии степень интеграции исследователей в международное научное сотрудничество была несколько ниже, чем в России (20–25% в последние 15 лет). Как и в ЮАР, удельный вес публикаций в международном сотрудничестве в Бразилии за последние пять лет увеличился (с 23,9 до 30,1).

В Индии и Китае интеграция исследователей в международное научное сотрудничество ниже, чем в остальных странах БРИКС – порядка 15–20% в последние 15 лет. За последние пять лет Китаю удалось увеличить удельный вес публикаций в зарубежном соавторстве с 14,6% в 2010 г. до 20,2% в 2015 г. В Индии данный показатель за последние годы незначительно сократился. Низкий уровень сотрудничества с исследователями из других стран характерен и для ряда других ведущих азиатских стран. Так, в Иране этот

показатель в 2015 г. составлял 20,9%, в Турции – 21,1%, в Республике Корея – 26,5%, в Японии – 26,6% [Voynilov et al., 2017].

Показатели интеграции стран БРИКС (за исключением ЮАР) в научное сотрудничество намного ниже, чем в европейских странах (например, во Франции в 2015 г. 51,8% публикаций страны в Scopus – в международном соавторстве, в Великобритании – 50,0%, в Германии – 48,5%, в Швеции – 59,1%, в Дании – 58,5%, в Норвегии 57,1%, в Финляндии 56,0%. В США этот показатель в 2015 г. составил 32,8% [Voynilov et al., 2017].

Страны БРИКС в целом не являются друг для друга ключевыми научными партнерами (рис. 5). В последние годы у Китая доля публикаций в сотрудничестве со странами БРИКС в общем числе совместных публикаций с другими странами составляет только 3%, Бразилии – 9%, России – 10%, Индии – 11%, ЮАР – 15%. Отметим, что для Китая этот индикатор в 2000–2015 гг. оставался на уровне ниже 4%. Ни одна из стран БРИКС в 2015 г. не входила в десятку крупнейших научных партнеров Китая. В то же время для остальных стран БРИКС научное сотрудничество с другими странами БРИКС становится все более важным в последние 15 лет. Таким образом, международное сотрудничество стран БРИКС имеет значительный потенциал для развития.

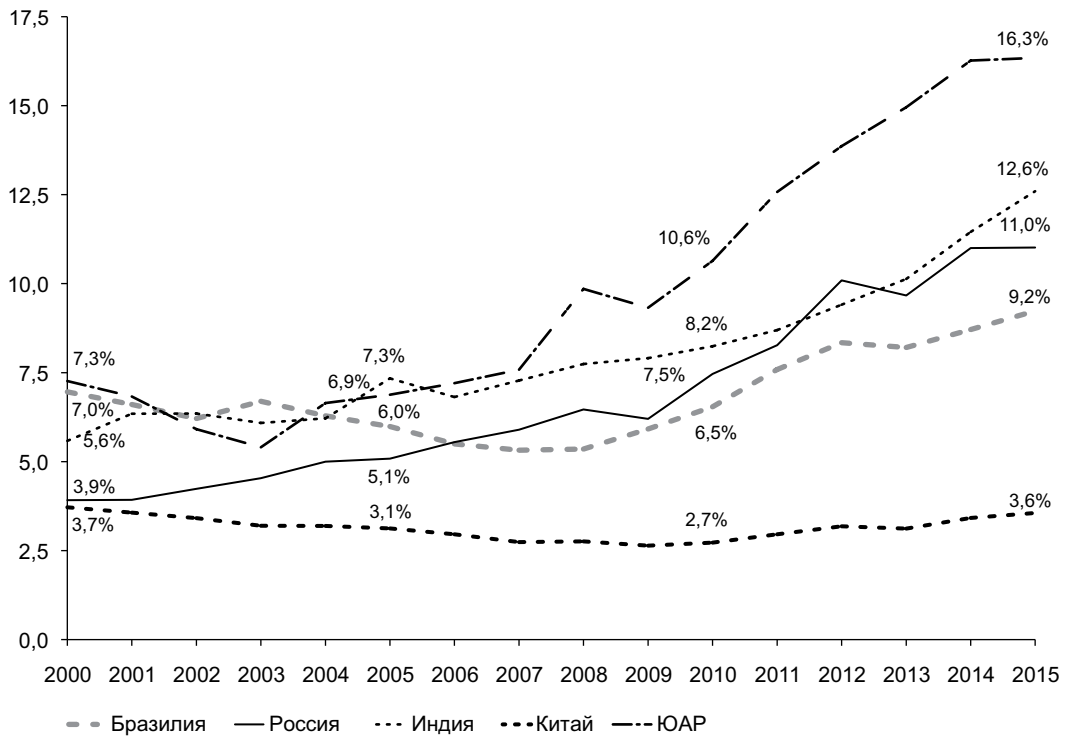

Рис. 5. Удельный вес совместных публикаций с другими странами БРИКС в общем числе публикаций в международном соавторстве стран БРИКС в Scopus, 2000–2015 гг.

Источник: расчеты авторов по материалам электронного аналитического ресурса Scopus SciVal Benchmarking. В анализ включены следующие типы документов: статья (article), обзор (review), доклад на конференции (conference paper). Данные обновлены в марте 2017 г.

Основным партнером для всех стран БРИКС в 2015 г. (как и в предшествующие годы) были США. Так, на совместные с США публикации приходилось 44,6% всех публикаций Китая в международном сотрудничестве, а на второго по значимости партнера – Великобританию – всего 9,9%. В России структура научных партнеров несколько отличается от подобной структуры для Китая, Бразилии и Индии. На совместные публикации с США и Германией в 2015 г. приходилось 25,4% и 23,7% публикаций России в международном соавторстве. Далее в порядке убывания следуют Франция (14,1%), Великобритания (13,2%), Италия (9,6%) и Китай (8,4%). Значимость других стран БРИКС в структуре международного сотрудничества России была намного ниже. На Бразилию приходится 3,9% российских публикаций в международном соавторстве, на Индию – 3,8%, на ЮАР – 2,1%.

Как видно из представленных данных, взрывной рост как ресурсного обеспечения сектора исследований и разработок, так и публикационной активности позволил Китаю стать новой научной сверхдержавой наряду с США. При сохранении нынешних темпов роста публикационной активности Китай в ближайшие три-пять лет может обойти США по общему числу публикаций в базе данных Scopus. Ни одна из других стран БРИКС не показала подобного роста показателей публикационной активности. Тем не менее все страны БРИКС стали «более видимыми и значимыми» в международном научном сообществе. Они смогли увеличить как число своих публикаций, индексируемых в базе данных Scopus, так и показатели их цитируемости. Россия в отличие от других стран БРИКС, которые увеличивали число публикаций в течение всего рассматриваемого периода, смогла резко нарастить свое присутствие в базе Scopus лишь в последние три года. Подобная динамика свидетельствует о значительном накопленном научно-технологическом потенциале стран БРИКС, который может использоваться более эффективно в случае координации усилий отдельных стран группы.

Тематическая структура публикаций стран БРИКС

Тематическая структура публикаций стран БРИКС оценивалась по 27 укрупненным направлениям базы данных Scopus, а также сравнивалась с общемировой структурой публикаций для получения значений индекса научной специализации или индекса сравнительного преимущества страны (табл. 6).

Индекс научной специализации (ИНС) страны по отдельно взятой области науки рассчитывается как отношение удельного веса публикаций по области науки в общем числе публикаций страны к аналогичному показателю для мировой структуры публикаций. К областям научной специализации страны относятся те области, у которых ИНС выше единицы. Области науки, в которых ИНС существенно больше единицы (например, выше 1,5 или 2,0), можно отнести к ключевым областям научной специализации страны.

Для российской науки характерен «физико-технический» профиль, складывавшийся долгие годы. Крупнейшим направлением исследований российских ученых в Scopus в 2011–2015 гг. было направление «Физика и астрономия», на которое приходится 33,4% всех российских работ. Удельный вес публикаций по данному направлению намного выше аналогичного показателя для общемировой структуры публикаций (12,3%). К крупным направлениям исследований в России также относятся: «Технические науки» (18,5% от всех российских публикаций за 2011–2015 гг.), «Материаловедение» (18,1%), «Химия» (15%).

Таблица 6. Тематическая структура публикаций и индексы научной специализации для стран БРИКС по областям науки за 2011–2015 гг.

Направления исследований		Мировая структура публ., %	Бразилия		Россия		Индия		Китай		ЮАР	
			Структура публ., %	ИНС	Структура публ., %	ИНС	Структура публ., %	ИНС	Структура публ., %	ИНС	Структура публ., %	ИНС
Бизнес, менеджмент и бухгалтерский учет		2,2	1,6	0,72	0,9	0,41	1,7	0,80	1,2	0,55	3,2	***1,49***
Биохимия, генетика и молекулярная биология	*	***12,0***	***11,2***	0,93	9,3	0,77	12,9	***1,07***	11,1	0,93	9,8	0,82
Ветеринария	*	0,8	3,7	***4,42***	0,1	0,06	1,2	***1,44***	0,3	0,34	1,4	***1,74***
Гуманитарные науки		3,7	1,9	0,51	2,1	0,57	0,6	0,16	0,5	0,14	8,7	***2,31***
Иммунология и микробиология	*	2,8	4,3	***1,54***	1,6	0,58	2,6	0,94	2,1	0,76	4,6	***1,65***
Компьютерные науки	*	***12,4***	8,9	0,72	6,9	0,56	***15,4***	***1,24***	***15,5***	***1,25***	6,8	0,55
Математика	*	6,9	5,3	0,78	***10,5***	***1,54***	6,2	0,90	8,1	***1,18***	5,1	0,74
Материаловедение	*	10,3	6,3	0,61	***18,1***	***1,77***	12,4	***1,20***	***15,8***	***1,54***	6,2	0,60
Медицина и здравоохранение	*	***28,1***	***29,5***	***1,05***	8,5	0,30	***19,8***	0,70	***14,8***	0,53	***25,6***	0,91
Междисциплинарные исследования		1,0	0,7	0,72	1,2	***1,26***	1,6	***1,58***	1,4	***1,42***	0,5	0,53
Науки о здоровье		1,1	1,7	***1,49***	0,7	0,66	0,4	0,39	0,3	0,29	1,0	0,93
Науки о Земле и других планетах	*	4,4	3,7	0,84	10,0	***2,25***	3,7	0,83	5,6	***1,27***	7,5	***1,68***
Науки о принятии решений		1,0	1,3	***1,29***	0,5	0,48	0,9	0,89	0,9	0,96	0,8	0,81
Науки об охране окружающей среды	*	5,0	5,8	***1,17***	3,2	0,64	5,8	***1,17***	5,1	***1,03***	7,3	***1,46***
Нейронаука		2,4	2,7	***1,15***	0,9	0,39	0,9	0,36	1,2	0,51	1,0	0,43
Общественные науки		7,5	6,0	0,79	4,1	0,54	3,3	0,43	2,3	0,30	***16,6***	***2,20***
Психология		2,2	1,9	0,86	0,4	0,20	0,4	0,16	0,3	0,12	2,7	***1,25***
Сельскохозяйственные и биологические науки		7,9	***20,3***	***2,57***	5,7	0,72	8,7	***1,09***	6,4	0,81	***16,4***	***2,07***
Сестринское дело		1,5	2,5	***1,64***	0,3	0,19	0,3	0,22	0,3	0,17	1,2	0,82
Стоматология	*	0,5	2,8	***5,50***	0,0	0,02	1,0	***1,90***	0,1	0,28	0,2	0,32
Технические науки	*	***21,3***	***11,7***	0,55	***18,5***	0,87	***21,8***	***1,03***	***38,4***	***1,80***	***10,1***	0,48
Фармакология, токсикология и фармацевтика	*	3,3	3,8	***1,13***	1,6	0,47	9,8	***2,93***	3,1	0,92	2,8	0,84

Направления исследований		Мировая структура публ., %	Бразилия		Россия		Индия		Китай		ЮАР	
			Структура публ., %	ИНС	Структура публ., %	ИНС	Структура публ., %	ИНС	Структура публ., %	ИНС	Структура публ., %	ИНС
Физика и астрономия	*	***12,3***	***10,0***	0,82	***33,4***	***2,72***	***13,8***	***1,13***	***15,5***	***1,26***	***10,0***	0,82
Химические технологии		4,5	3,5	0,78	5,1	***1,12***	6,8	***1,51***	6,7	***1,48***	3,0	0,66
Химия	*	8,9	7,2	0,82	***15,0***	***1,69***	***14,2***	***1,60***	12,6	***1,42***	7,6	0,86
Экономика, эконометрика и финансы		1,5	0,8	0,53	1,3	0,88	0,9	0,62	0,5	0,31	4,1	***2,68***
Энергетика	*	3,3	2,3	0,70	4,2	***1,29***	3,5	***1,08***	4,9	***1,49***	2,6	0,81

Примечание. В таблице приведены удельные веса публикаций по отдельным направлениям исследований в общем числе публикаций страны. Сумма удельных весов по всем 27 направлениям превышает 100%, так как одна публикация может относиться одновременно к нескольким направлениям.

Источник: расчеты авторов по материалам базы данных научного цитирования Scopus. В анализ включены следующие типы документов: статья (article), обзор (review), доклад на конференции (conference paper). Данные обновлены в сентябре 2016 г.

Очень незначительно (менее 1% от общего числа публикаций) представлены такие направления, как «Нейронаука»; «Бизнес, менеджмент и бухгалтерский учет»; «Науки о здоровье»; «Науки о принятии решений»; «Психология»; «Сестринское дело»; «Ветеринария» и «Стоматология».

Индекс научной специализации России для направления «Физика и астрономия» составил 2,72. Уровень специализации России для данного направления наиболее высокий среди всех стран БРИКС. Для сравнения, в Китае ИНС по этому направлению составляет 1,26, в Индии – 1,13, а в ЮАР и Бразилии – 0,82. Высокий ИНС в российской структуре научных публикаций в Scopus имеет направление «Науки о Земле и других планетах» – 2,25 за 2011–2015 гг. Этот показатель специализации наивысший среди стран БРИКС. ИНС в пределах от 1,5 до 2,0 имеют такие направления, как «Материаловедение» (1,77), «Химия» (1,69) и «Математика» (1,54). В то же время крайне низкие значения ИНС имеют «Психология» (0,20), «Сестринское дело» (0,19), «Ветеринария» (0,06) и «Стоматология» (0,02).

Статусу Китая как «глобальной фабрики» (global manufacturer) соответствует тематический профиль страны в Scopus. Основное направление исследований в стране – «Технические науки», на которое приходится 38,4% публикаций. Кроме того, значимо представлены направления «Материаловедение» (15,8%); «Компьютерные науки» (15,5%), «Физика и астрономия» (15,5%); «Медицина и здравоохранение» (14,8%); «Химия» (12,6%) и «Биохимия, генетика и молекулярная биология» (11,1%). Очень слабо (менее 1% от общего объема публикаций за 2011–2015 гг.) в структуре публикаций Китая представлены: «Науки о принятии решений»; «Гуманитарные науки»; «Экономика, эконометрика и финансы»; «Науки о здоровье»; «Ветеринария»; «Психология»; «Сестринское дело» и «Стоматология».

К основным направлениям специализации Китая относятся «Технические науки» (ИНС за 2011–2015 гг. составил 1,80 – наивысший среди стран БРИКС), «Материалове-

дение» (1,54), «Химические технологии» (1,48), «Химия» (1,42). К менее значимым направлениям специализации можно отнести: «Науки о Земле и других планетах» (1,27), «Физика и астрономия» (1,26), «Компьютерные науки» (1,25).

В Индии тематическая структура публикаций более равномерная, чем в России и Китае. На основное направление страны, «Технические науки», приходится 21,8% публикаций за 2011–2015 гг. Другие крупные направления исследований Индии – это «Медицина» (19,8%), «Компьютерные науки» (15,4%), «Химия» (14,2%), «Физика и астрономия» (13,8%); «Биохимия, генетика и молекулярная биология» (12,9%) и «Материаловедение» (12,4%).

Для Индии явно прослеживается сдвиг профиля в сторону фармацевтики и химических наук. «Фармакология и фармацевтика» – основное направление специализации Индии в Scopus. ИНС по данному направлению в 2011–2015 гг. составил 2,93. Это наивысшее значение ИНС среди стран БРИКС. Для сравнения, в Бразилии этот показатель составляет 1,13, а в остальных странах БРИКС не превышает единицу. Другие выделяющиеся направления специализации Индии – «Стоматология» (1,90); «Химия» (1,60); «Междисциплинарные исследования» (1,58); «Химические технологии» (1,51); «Ветеринария» (1,44).

Структуры публикаций в Бразилии и ЮАР значительно отличаются от других стран БРИКС. Для Бразилии характерен медико-биологический профиль исследований. Ведущие направления исследований в Scopus – «Медицина» (29,5% публикаций страны за 2011–2015 гг.) и «Сельскохозяйственные и биологические науки» (20,3%). Другие крупные направления исследований – «Технические науки» (11,7%), «Биохимия, генетика и молекулярная биология» (11,2%), «Физика и астрономия» (10,0%).

Бразильские публикации выделяются экстремально высокими показателями индекса научной специализации (ИНС) для направлений «Стоматология» (5,50 за 2011–2015 гг.) и «Ветеринария» (4,42). Эти показатели – наивысшие среди стран БРИКС и одни из наиболее высоких в мире (среди стран со значимым числом публикаций). Другие направления специализации – это «Сельскохозяйственные и биологические науки (2,57), «Сестринское дело» (1,64, наивысшее значение ИНС по данному направлению среди стран БРИКС), «Микробиология и иммунология» (1,54), «Науки о здоровье» (1,49).

В ЮАР основное направление исследований, как и в Бразилии, – «Медицина» (25,6% публикаций страны в Scopus за 2011–2015 гг.). Другие крупные направления исследований южноафриканских авторов – «Общественные науки» (16,6%), «Сельскохозяйственные и биологические науки» (16,4%), «Технические науки» (10,1%) и «Физика и астрономия» (10,0%).

Для ЮАР, в отличие от других стран БРИКС, характерна явная специализации в области общественно-гуманитарных направлений. ИНС по этим направлениям превышает 2,00 в 2011–2015 гг.: «Экономика, эконометрика и финансы» (2,68), «Гуманитарные науки» (2,31), «Общественные науки» (2,20). В остальных странах БРИКС значения ИНС по указанным направлениям не превышают единицу. Относительно высоким значением ИНС в ЮАР выделяются следующие направления: «Ветеринария» (1,74), «Микробиология и иммунология» (1,65), «Управленческие технологии» (1,49), «Науки об охране окружающей среды» (1,46). Для Бразилии и ЮАР характерны также высокие значением ИНС по направлению «Иммунология и микробиология».

Тематическая структура совместных публикаций внутри стран БРИКС сильно смещена в сторону направления «Физика и астрономия» (табл. 7).

Таблица 7. Тематическая структура совместных публикаций стран БРИКС в Scopus за 2011–2015 гг.

Направления исследований		Мир в целом, %	Страны БРИКС в целом, %	Совместные публикации стран БРИКС, %	Структура совместных публикаций									
					Бразилия		Россия		Индия		Китай		ЮАР	
					Со всеми странами, %	Со странами БРИКС, %	Со всеми странами	Со странами БРИКС, %	Со всеми странами	Со странами БРИКС, %	Со всеми странами	Со странами БРИКС, %	Со всеми странами	Со странами БРИКС, %
Бизнес, менеджмент и бухгалтерский учет		2,2	1,3	0,9	1,2	0,9	0,5	0,3	1,5	1,0	1,7	1,0	1,9	1,1
Биохимия, генетика и молекулярная биология	*	***12,0***	11,2	***11,4***	***14,5***	***10,5***	9,9	8,0	14,2	12,0	***15,8***	***11,3***	***12,7***	10,6
Ветеринария	*	0,8	0,8	0,5	1,8	0,7	0,1	0,1	0,5	0,5	0,3	0,5	1,8	0,9
Гуманитарные науки		3,7	1,0	0,6	1,2	0,5	1,0	0,3	0,7	0,6	0,8	0,7	3,8	0,8
Иммунология и микробиология	*	2,8	2,4	3,2	5,1	3,7	2,2	1,7	3,5	3,2	3,0	3,0	6,1	5,0
Компьютерные науки	*	***12,4***	***14,3***	5,8	***9,6***	***4,7***	6,3	3,3	11,4	6,3	***16,7***	6,2	4,9	4,4
Математика	*	6,9	7,7	7,9	***7,6***	***6,9***	9,9	6,6	8,4	7,2	9,5	8,4	5,8	6,6
Материаловедение	*	10,3	***14,4***	***11,9***	***7,9***	***7,3***	***18,5***	***11,5***	***16,6***	***12,8***	15,1	***10,9***	5,8	8,5
Медицина и здравоохранение	*	***28,1***	***17,4***	***18,9***	***31,2***	***24,1***	***11,3***	***10,3***	***22,1***	***21,5***	***20,0***	***17,1***	***33,0***	***22,0***
Междисциплинарные исследования		1,0	1,3	1,5	0,9	1,5	1,1	1,3	1,2	1,3	1,7	1,8	1,1	1,5
Науки о здоровье		1,1	0,5	0,4	1,6	0,7	0,3	0,2	0,5	0,4	0,5	0,4	1,1	0,6
Науки о Земле и других планетах	*	4,4	5,5	10,7	6,1	***8,0***	11,0	***12,3***	5,9	9,1	6,9	9,2	***10,2***	***13,1***
Науки о принятии решений		1,0	0,9	0,6	1,2	0,4	0,6	0,3	1,1	0,6	1,5	0,7	0,6	0,7
Науки об охране окружающей среды	*	5,0	5,2	4,9	***6,4***	3,9	3,4	2,6	6,1	5,6	6,5	5,2	7,8	5,9
Нейронаука		2,4	1,3	1,1	3,3	1,6	1,2	0,6	1,3	0,9	2,2	1,3	1,5	1,1
Общественные науки		7,5	3,3	2,0	3,6	2,1	2,1	1,0	3,1	2,2	3,1	1,9	9,5	3,0

Направления исследований		Мир в целом, %	Страны БРИКС в целом, %	Совместные публикации стран БРИКС, %	Структура совместных публикаций									
					Бразилия		Россия		Индия		Китай		ЮАР	
					Со всеми странами, %	Со странами БРИКС, %	Со всеми странами	Со странами БРИКС, %	Со всеми странами	Со странами БРИКС, %	Со всеми странами	Со странами БРИКС, %	Со всеми странами	Со странами БРИКС, %
Психология		2,2	0,5	0,7	1,6	1,1	0,6	0,5	0,7	0,6	0,9	0,7	2,6	1,0
Сельскохозяйственные и биологические науки	*	7,9	8,1	10,5	***17,2***	***9,2***	7,5	7,6	8,7	9,0	9,5	***10,9***	***19,7***	***14,2***
Сестринское дело		1,5	0,5	0,5	1,3	0,7	0,1	0,1	0,7	0,8	0,5	0,5	1,3	0,9
Стоматология	*	0,5	0,5	0,5	2,3	1,1	0,0	0,0	0,4	0,2	0,3	0,6	0,1	0,4
Технические науки	*	***21,3***	***31,3***	***13,4***	***12,5***	***10,4***	***15,3***	***12,8***	***17,5***	***12,8***	***25,4***	***14,5***	8,6	***12,5***
Фармакология, токсикология и фармацевтика	*	3,3	4,2	2,6	3,4	2,5	1,6	1,0	5,3	3,3	2,9	2,3	3,2	3,0
Физика и астрономия	*	***12,3***	***15,7***	***35,8***	***16,4***	***42,6***	***45,0***	***55,9***	***22,0***	***33,8***	***16,9***	***36,2***	***13,9***	***26,5***
Химические технологии		4,5	6,2	4,1	3,6	2,0	3,7	2,5	7,4	5,2	6,5	3,7	3,1	4,7
Химия	*	8,9	12,4	11,3	***7,6***	***5,0***	***13,1***	9,0	***17,4***	***12,8***	13,0	10,6	8,1	10,5
Экономика, эконометрика и финансы		1,5	0,7	0,6	0,8	0,5	0,6	0,2	1,1	0,7	1,2	0,7	1,7	0,8
Энергетика	*	3,3	4,4	2,7	2,4	1,7	2,9	2,2	3,1	2,4	4,1	2,9	2,0	2,6

Примечание. В таблице приведены удельные веса публикаций по отдельным направлениям исследований в их общем числе. Сумма удельных весов по всем 27 направлениям превышает 100%, так как одна публикация может относиться одновременно к нескольким направлениям.

Источник: расчеты авторов по материалам базы данных научного цитирования Scopus. В анализ включены следующие типы документов: статья (article), обзор (review), доклад на конференции (conference paper). Данные обновлены в сентябре 2016 г.

Удельный вес данного направления в структуре совместных публикаций стран БРИКС за 2011–2015 гг. составляет 35,8%. Во всех возможных парах стран БРИКС данное направление является крупнейшим, а во многих – доминирующим направлением научного сотрудничества. Сильнее всего значимость направления «Физика и астрономия» прослеживается в структуре сотрудничества России со странами БРИКС – 55,9%. В структуре совместных публикаций России и Бразилии удельный вес данного направления составляет 75,6%, а для совместных публикаций России и Индии – 72,3%.

Другое важное направление сотрудничества стран БРИКС – это «Медицина», на которое приходится 18,9% совместных публикаций стран БРИКС за 2011–2015 гг. Наибольшая значимость данного направления отмечается в совместных публикациях Бразилии и ЮАР (33,1%), а наименьшее – в совместных публикациях России и Китая (8,3%). Значимость направления «Медицина» в структуре совместных с другими странами БРИКС в России (10,3%) намного ниже, чем для других стран БРИКС – 17,1% для Китая, 21,5% для Индии и 24,1% для Бразилии.

Тематическая структура научного сотрудничества России со странами БРИКС соответствует как общей тематике российских публикаций в Scopus, так и структуре российских публикаций в международном сотрудничестве. Для остальных стран БРИКС (в первую очередь для Бразилии и Китая) наблюдаются несоответствия между тематической структурой сотрудничества с другими странами БРИКС, а также общей структурой публикаций страны и структурой публикаций в международном сотрудничестве.

В результате проведенного анализа были выделены 15 направлений науки и технологий в странах БРИКС с наибольшими относительными долями или индексами специализации (в табл. 6 и 7 они отмечены знаком*). Эти направления являются одними из наиболее приоритетных для научного сотрудничества, поскольку у стран БРИКС в них имеются определенные заделы.

По ряду из этих направлений (в первую очередь – физика и астрономия, а также в меньшей степени медицина и здравоохранение и в ряде случае – технические науки) страны БРИКС ведут достаточно активную коллаборацию, по другим (биохимия, генетика и молекулярная биология, материаловедение, сельскохозяйственные и биологические науки) – в меньшей степени, хотя при этом активно сотрудничают с другими зарубежными странами.

Сопоставление отобранных на данном этапе направлений с теми, которые обозначены в стратегических документах стран БРИКС (табл. 2), позволило сформировать перечень приоритетов научно-технологического сотрудничества стран БРИКС.

Приоритеты научно-технологического сотрудничества стран БРИКС

Таким образом, по результатам анализа стратегических документов стран БРИКС и оценки их научно-технологического потенциала к числу приоритетов научно-технологического сотрудничества стран БРИКС были отнесены 14 направлений:

- информационно-коммуникационные технологии;
- нанотехнологии и материалы нового поколения;
- передовые производственные технологии и робототехника;
- космические системы и астрономические наблюдения;
- транспортные системы;
- энергоэффективность и энергосбережение;
- ядерная энергетика;

– возобновляемые источники энергии;
– поиск, разведка, разработка и добыча полезных ископаемых;
– изменение климата, защита окружающей среды и борьба со стихийными бедствиями;
– водные ресурсы и их использование;
– продовольственная безопасность и устойчивое сельское хозяйство;
– здравоохранение и медицина;
– биотехнологии.

Указанные направления принадлежат к числу приоритетов для всех или практически всех стран БРИКС, о чем свидетельствуют материалы национальных стратегических документов (стратегии, стратегические планы, пятилетние планы, инициативы, миссии и др.). Эти направления присутствуют также в большинстве двусторонних и многосторонних документов, заключенных между странами БРИКС. Они имеют большой диапазон практических приложений и создают возможность для реализации конкурентных преимуществ (территория, имеющиеся ресурсы, научно-технологический потенциал и др.). В рамках данной системы приоритетов речь может идти о широкой взаимодополняемости, способствующей преодолению существующих научно-технологических проблем и ограничений путем более тесного обмена и сотрудничества стран-участниц, использования их передового опыта.

Более того, для большинства этих направлений страны БРИКС обладают значительным научно-технологическим потенциалом, о чем свидетельствуют индексы научной специализации и показатели цитируемости, рассчитанные на основе информации базы данных Scopus. Все расчеты проводились на основе следующей переходной таблицы от направлений исследований (subject areas) и тематических областей (subject categories) Scopus к 14 приоритетным направлениям (см. переходную таблицу приложения 2).

Количество публикаций, индексы специализации и показатели цитируемости для сводного перечня национальных научно-технологических направлений приведены в табл. 9.

Для одного из этих направлений перечня («Поиск, разведка, разработка и добыча полезных ископаемых) у четырех стран БРИКС ИНС превышает единицу, еще для семи направлений у трех стран он больше единицы, а для двух направлений – у двух стран.

Лишь для трех направлений («Транспортные системы», «Здравоохранение и медицина» и «Биотехнологии») только у одной страны БРИКС ИНС превышает единицу, а для остальных стран – ИНС меньше единицы. Вместе с тем они были отнесены к приоритетным направлениям, поскольку очень важны для всех стран БРИКС, что находит отражение в соответствующих национальных и международных стратегических документах стран группы.

Показатели цитирования для отобранных важнейших направлений, как правило, меньше средних общемировых значений. Только для двух направлений («Энергоэффективность и энергосбережение» и «Возобновляемые источники энергии») у четырех стран БРИКС показатели цитирования превышают общемировые значения, еще для двух направлений у трех или двух стран они больше единицы, а для остальных направлений они либо превышают единицу у одной страны, либо все ниже средних общемировых значений.

Для большинства отобранных направлений у ученых из стран БРИКС наблюдается значительная публикационная активность, однако их уровень цитируемости относительно невысок. При этом для ЮАР и Китая характерны наиболее высокие показатели цитирования мировым научным сообществом.

Анализ показателей ИНС и цитирования позволил дать оценки возможностей развития взаимного сотрудничества стран БРИКС при реализации научно-технологических приоритетов.

У всех стран БРИКС имеются направления, по которым Россия может организовать сотрудничество на паритетной основе либо выступать в роли «лидера» или «догоняющей» страны. Так, в России активно ведутся исследования в области энергоэффективности и энергосбережения, однако цитируемость соответствующих публикаций ниже по сравнению с публикациями четырех других стран БРИКС. Россия может значительно увеличить качество и востребованность публикаций в соответствующей сфере, наладив более тесное сотрудничество со странами БРИКС. Для повышения результативности российских исследований и разработок прежде всего целесообразно развивать сотрудничество с Китаем в качестве основного партнера. Позитивных эффектов можно достичь и от кооперации с Индией, Бразилией и по отдельным областям с ЮАР.

К настоящему времени проведен отбор приоритетов верхнего уровня (14 направлений). В дальнейшем эти направления будут детализированы на уровне около 70 важнейших тематических областей (в среднем по пять тематических областей на одно направление). Для направления «Информационно-коммуникационные технологии», например, в качестве таких тематических областей предлагается рассматривать:

– высокопроизводительные вычислительные архитектуры и системы;
– технологии и коммуникационные инфраструктуры высокоскоростной передачи данных;
– технологии анализа и обработки данных, искусственного интеллекта;
– технологии человеко-машинного взаимодействия, нейро- и когнитивные технологии;
– технологии создания интеллектуальных систем управления и умных инфраструктур, технологии межмашинного взаимодействия и Интернета вещей;
– технологии новой элементной базы, электронных устройств, квантовые технологии;
– технологии информационной безопасности.

Информация о важности и потенциале для реализации данных тематических областей будет собрана в результате проведения опроса экспертов во всех странах БРИКС.

Аналогичные тематические области будут определены и для других приоритетных направлений. При выборе их формулировок будут максимально использоваться соответствующие тематические направления (области) из национальных и международных стратегических документов стран БРИКС.

В зависимости от уровня готовности большинства технологий соответствующих тематических областей для обеспечения их реализации могут выбираться те или иные инструменты научно-технологической и инновационной политики.

Приоритеты могут быть также структурированы в разрезе заинтересованных участников их реализации в соответствии с уровнем готовности технологий, например, кооперация между научно-исследовательскими организациями и вузами для разработки технологий, требующая поддержки государства; государственно-частное

Таблица 9. Количество публикаций, индексы специализации и показатели цитируемости для сводного перечня национальных научно-технологических направлений стран БРИКС, 2011–2015 гг.

Приоритетные направления	Бразилия	Россия	Индия	Китай	ЮАР	Бразилия	Россия	Индия	Китай	ЮАР	Число направлений с ИНС=>1	Бразилия	Россия	Индия	Китай	ЮАР
	Число публикаций страны в Scopus					Индекс научной специализации страны						Нормализованная по областям науки цитируемость публикации				
1. Информационно-коммуникационные технологии	26 091	17 366	83 235	331 226	5 399	0,72	0,56	1,24	1,25	0,56	1	0,82	0,93	0,75	0,77	0,81
2. Нанотехнологии и материалы нового поколения	18 163	44 339	65 799	335 146	4 711	0,61	1,77	1,20	1,55	0,60	2	0,84	0,65	0,97	1,05	0,91
3. Передовые производственные технологии и робототехника	24 937	33 356	76 608	417 316	5 520	0,69	1,00	1,05	1,69	0,55	3	0,89	0,68	0,97	0,86	1,27
4. Космические системы и астрономические наблюдения	3 075	7 334	5 771	38 976	1 795	0,64	1,91	0,66	1,29	1,35	3	0,98	0,72	0,99	0,71	1,35
5. Транспортные системы	1 022	395	3 004	18 763	214	0,49	0,25	0,76	1,43	0,44	2	0,86	1,03	0,87	0,77	0,92
6. Энергоэффективность и энергосбережение	4 243	7 721	9 155	66 191	1 254	0,74	2,11	0,95	1,66	1,08	3	1,22	0,34	1,05	1,02	1,30
7. Ядерная энергетика	858	2 678	2 604	15 375	230	0,53	1,95	0,87	1,30	0,54	2	0,99	0,65	1,15	0,99	1,42
8. Возобновляемые источники энергии	2 007	836	7 405	26 125	894	0,70	0,34	1,39	1,24	1,17	1	1,22	1,10	0,97	1,86	1,19
9. Поиск, разведка, разработка и добыча полезных ископаемых	4 189	11 137	7 496	70 183	2 411	1,03	2,33	0,61	1,60	1,45	4	0,70	0,69	0,90	0,92	1,26
10. Изменение климата, защита окружающей среды и борьба со стихийными бедствиями	18 462	10 524	33 668	120 599	6 191	1,16	0,73	0,73	0,88	1,73	2	1,09	0,87	0,87	1,19	1,24
11. Водные ресурсы и их использование	7 222	5 708	9 856	36 244	2 432	1,27	1,34	0,94	0,87	1,48	3	0,75	0,59	0,71	0,92	1,30
12. Продовольственная безопасность и устойчивое сельское хозяйство	31 091	3 337	31 104	55 194	4 970	3,34	0,32	1,65	0,73	1,78	3	0,73	0,80	0,62	0,99	1,07
13. Здравоохранение и медицина	87 882	22 636	108 790	321 297	20 375	1,27	0,49	0,54	0,41	0,92	1	0,86	0,66	0,82	0,87	1,45
14. Биотехнологии	18 634	12 313	42 775	138 343	3 930	0,88	0,83	1,39	0,98	0,80	1	0,87	0,71	0,76	1,04	1,10

Источник: расчеты авторов по материалам базы данных научного цитирования Scopus. В анализ включены следующие типы документов: статья (article), обзор (review), доклад на конференции (conference paper). Данные обновлены в декабре 2016 г.

партнерство на доконкурентной стадии; участие бизнеса, включая малые инновационные предприятия, для создания опытных образцов и внедрения технологий и др.

Общие приоритеты научно-технологического развития создают основу для взаимовыгодного сотрудничества, в рамках которого ученые разных стран могут расширять диапазон исследований, углублять научно-технологическое сотрудничество и обмениваться опытом.

Перечень приоритетов научно-технологического сотрудничества стран БРИКС может быть использован при подготовке проектов межгосударственных соглашений со странами БРИКС, связанных с проведением НИОКР, планов (дорожных карт) развития научно-технологического сотрудничества и реализации других его инструментов, а также Рамочной программы БРИКС по научно-технологическому и инновационному сотрудничеству. На основе оценки потенциала стран БРИКС в реализации тематических приоритетов могут объявляться конкурсы на реализацию совместных научно-исследовательских проектов и проектов по поиску инновационных технологий, развитию научно-технологического предпринимательства, внедрению разработок с высоким потенциалом для коммерциализации.

На основе полученных результатов в дальнейшем может быть создана информационная база для различных участников национальной инновационной системы, которая позволит им оперативно формировать тематику для научно-технологического сотрудничества со странами БРИКС, находить партнеров, включая научно-исследовательские организации, вузы, предприятия различных секторов экономики, определять наиболее эффективные инструменты кооперации.

Заключение

Как свидетельствует практика России и других стран БРИКС, выбор приоритетов в сфере науки и технологий рассматривается в контексте выработки долгосрочной стратегии их устойчивого развития и направлен на решение ключевых социально-экономических задач национального и глобального уровня.

Результаты проведенного анализа позволили выявить перечень перспективных направлений и областей науки и технологий, по которым страны БРИКС могут быть заинтересованы в сотрудничестве с Россией для более эффективной реализации национальных приоритетов. Сходство приоритетов научно-технологического и инновационного развития в странах БРИКС и России является одним из важнейших факторов, способствующих установлению между ними устойчивого долговременного партнерства.

Более того, практика сотрудничества последних лет свидетельствует о его расширении в рамках именно тех проектов, которые сфокусированы на приоритетных тематических областях и от результатов которых можно ожидать значительных социально-экономических эффектов. Взаимодействие стран БРИКС будет наиболее эффективным, если будет включать все этапы инновационного цикла – от получения новых фундаментальных знаний до их использования при создании новых технологий, продуктов и услуг и выхода последних на рынок. Это предполагает возможность распределения указанных этапов между странами БРИКС с учетом не только их научных приоритетов, но и производственных возможностей.

Выступая на мировой арене в качестве единой группы, страны БРИКС могут стать одним из мировых центров современного научно-технологического и инновационного развития.

Источники

Соколов А.В., Чулок А.А. (2012) Долгосрочный прогноз научно-технологического развития России на период до 2030 года: ключевые особенности и первые результаты // Форсайт. Т. 6. № 1. С. 12–25.

Шашнов С.А., Позняк А.Ю. (2011) Научно-технологические приоритеты для модернизации российской экономики // Форсайт. Т. 2. № 2. С. 48–56.

BILAT-USA (2010) Analysis of S&T Priorities in Public Research in Europe and the USA. Режим доступа: http://archive.euussciencetechnology.eu/uploads/docs/M3_PrioritySetting_EUUS_final20122010.pdf (дата обращения: 20.10.2017).

Cagnin C. (2014) STI Foresight in Brazil // Foresight-Russia. Vol. 8 (2). P. 46–55. Режим доступа: https://foresight-journal.hse.ru/data/2014/07/10/1311939302/4-Cagnin.pdf (дата обращения: 20.10.2017).

Chan L., Daim T. (2012) Exploring the Impact of Technology Foresight Studies on Innovation: Case of BRIC Countries // Futures. No. 44 (6). P. 618–630.

Choi M., Choi H. (2015) Foresight for Science and Technology Priority Setting in Korea // Foresight and STI Governance. No. 9 (3). P. 54–65.

European Forum on Forward Looking Activities (2015) How to Design a European Foresight Process that Contributes to a European Challenge Driven R&I Strategy Process, European Forum on Forward Looking Activities // Policy Brief. No. 2.

Gassler H., Polt W., Schindler J., Weber M., Mahroum S., Kubeczko K., Keenan M. (2004) Priorities in Science and Technology Policy – An International Comparison. Project Report. Vienna/Seibersdorf: Institut fur Technologie-und Regional politik.

Gavigan J.P., Scapolo F., Keenan M., Miles I., Farhi F., Lecoq D., Capriati M., Bartolomeo T. (eds) (2001) A Practical Guide to Regional Foresight in the United Kingdom. Режим доступа: http://foresight.jrc.ec.europa.eu/documents/eur20128en.pdf (дата обращения: 20.10.2017).

Gokhberg L., Sokolov A. (2017) Technology Foresight in Russia in Historical Evolutionary Perspective // Technological Forecasting and Social Change. No. 119. P. 256–267.

Gokhberg L., Meissner D., Sokolov A. (eds) (2016) Deploying Foresight for Policy and Strategy Makers: Creating Opportunities Through Public Policies and Corporate Strategies in Science, Technology and Innovation. Springer.

Grebenyuk A., Pikalova A., Sokolov A., Shashnov S., Kaivo-oja J. (2016) Priority Setting in the EU Countries and the Russian Federation: The Best Practices. National Research University Higher School of Economics.

Johnston R., Sripaipan C. (2008) Foresight in Industrialising Asia // The Handbook of Technology Foresight / L. Georghiou, J. Cassingena Harper, M. Keenan, I. Miles, R. Popper (eds). Cheltenham: Edward Elgar.

Kahn M. (2015) Prospects for Cooperation in Science, Technology and Innovationamong the BRICS Members // International Organisations Research Journal. Vol. 10. No. 2. P. 140–159. DOI: 10.17323/1996-7845-2015-02-140.

Kotsemir M., Shashnov S. (2017) Measuring, Analysis and Visualization of Research Capacity of University at the Level of Departments and Staff Members // Scientometrics. No. 112 (3). P. 1659-1689.

Kotsemir M., Kuznetsova T., Nasybulina E., Pikalova A. (2015) Identifying Directions for Russia's Science and Technology Cooperation // Foresight and STI Governance. No. 9 (4). P. 54–72.

Kuwahara T., Cuhls K., Georghiou L. (2008) Foresight in Japan // The Handbook of Technology Foresight. P. 170–183.

Li L. (2009) Research Priorities and Priority-setting in China // Vinnova Analysis. Режим доступа: https://www.vinnova.se/contentassets/44b342da5cdd4c4082b51c391d4ee423/va-09-21.pdf (дата обращения: 20.10.2017).

Meissner D., Gokhberg L., Sokolov A. (eds) (2013) Science, Technology and Innovation Policy for the Future: Potentials and Limits of Foresight Studies. Springer Science & Business Media.

OECD (2010) Priority Setting for Public Research: Challenges and Opportunities. Paris: OECD Publishing.

OECD (2012) Meeting Global Challenges through Better Governance. International Co-operation in Science, Technology and Innovation. Paris: OECD Publishing.

OECD (2014) OECD Science, Technology and Industry Outlook 2014. Paris: OECD Publishing.

Pouris A., Raphasha P. (2015) Priorities Setting with Foresight in South Africa // Foresight and STI Governance. No. 9 (3). P. 66–79.

Shashnov S., Kotsemir M. (2015) Measuring the Research Capacity of a University: Use of Web of Science and Scopus. 2nd International Multidisciplinary Scientific Conference on Social Sciences and Arts SGEM2015. Conference Proceedings Vol. II. Book 1: Psychology and Psychyatry, Sociology and Helathcare, Education. Sofia: STEF92 Technology Ltd. P. 621–628.

Sokolov A., Chulok A. (2016) Priorities for Future Innovation: Russian S&T Foresight 2030 // Futures. No. 80 (June). P. 17–32.

Voynilov N., Gorodnikova L., Gokhberg et al. (2017) Science and Technology Indicators: 2017: Data Book. Moscow: National Research University Higher School of Economics.

Приложение 1

Перечень стратегических документов научно-технической политики стран БРИКС, использованных в анализе

Бразилия

National Plan on Climate Change. Government of Brazil, 2008.

Plano Nacional de Saúde – 2012–2015. Ministério da Saúde, 2011.

Estratégia Nacional de Ciência, Tecnologia e Inovação 2016–2019. Brasilia, MCTI, 2016.

Россия

Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации. Утверждена Указом Президента Российской Федерации 1 декабря 2016 г. № 642.

Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года. Утвержден Председателем Правительства Российской Федерации № ДМ-П8-5 от 3 января 2014 г.

Государственная программа Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 годы. Утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 301.

Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы». Утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 21 мая 2013 г. № 426.

Перечни Приоритетных направлений науки, технологий и техники в Российской Федерации. Утверждены Указом Президента Российской Федерации от 7 июля 2011 г. № 899.

Перечни критических технологий Российской Федерации. Утверждены Указом Президента Российской Федерации от 07 июля 2011 № 899.

Прогноз научно-технологического развития России: 2030 / под ред. Л.М. Гохберга. М.: Министерство образования и науки Российской Федерации; Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014.

Национальная технологическая инициатива. Агентство стратегических инициатив, 2016.

Индия

Information and Communication Technology. Department of Science and Technology, 2007.

Research & Development and Innovation Strategy, South Africa.

National Action Plan on Climate Change, India. Ministry of Environment, Forest and Climate Change, 2008.

National Energy Efficiency Strategy of the Republic of South Africa. Department of minerals and energy, 2009.

National Water Mission. Government of India, Ministry of Water Resources, River Development and Ganga Rejuvenation, 2010.

National Mission for Sustainable Agriculture. India, Ministry of Agriculture and Farmers Welfare, 2010.

Twelfth Five Year Plan (2012–17). Government of India, 2012.

Science, Technology and Innovation Policy. New Delhi, Government of India, 2013.

Atal Innovaton Mission, India. Government of India, National Institution for Transforming India, 2016.

National Water Resource Strategy, South Africa. Department of Water Affairs, 2013.

Strategic Plan for the Department of Agriculture, Forestry and Fisheries 2015/16 to 2019/20. South Africa, Department of Agriculture, Forestry and Fisheries, 2015.

Make in India. India, Department of Industrial Research and Promotion, 2015.

National Biotechnology Development Strategy 2015–2020. India, Department of Science and Technology, 2015.

Vision for 2030. Ministry of Earth Sciences, 2016.

Китай

Implementation of the "National Medium and Long Term Science and Technology Development Plan (2006–2020)" a number of supporting policies, China. Ministry of Science and Technology, 2006.

Innovation 2050: Science and Technology and China's Future "Chinese Academy of Sciences Strategic Research Series released". Chinese Academy of Sciences, 2009.

Decision of the State Council on Accelerating the Cultivation and Development of Strategic Emerging Industries, China. State Council, CPC Central Committee, 2010.

Energy Development Strategy Action Plan (2014–2020). China, State Council, CPC Central Committee, 2014.

Silk Road Economic Zone, China, Kazakhstan. National Development and Reform Commission, 2015.

The 13th five-year plan for economic and social development of the People's Republic of China (2016–2020). China, State Council, CPC Central Committee, 2016.

National Innovation-Driven Development Strategy Outline "Three-step to build the world's science and technology innovation in 2050". Science and Technology Department of the People's Republic of China, 2016.

Healthy China 2030 Plan. China,State Council, CPC Central Committee, 2016.

ЮАР

The Ten-Year Innovation Plan for South Africa 2008–2018. South Africa, Department of Science and Technology, 2008.

The New Growth Path. South Africa Government, 2010.

Our Future-make it work. National Development Plan 2030. National Planning Commission. Republic of South Africa, 2011.

South African research infrastructure roadmap: First Edition. Department of Science and Technology, 2016.

Общие документы стран БРИКС

Московская декларация министров науки, технологий и инноваций стран БРИКС от 28 октября 2015 г.

Рабочий план по науке, технологиям и инновациям стран БРИКС на 2015–2018 гг., 2015 г.

First BRICS Science, Technology and Innovation Ministerial Meeting (2014) Cape Town Declaration. 10 February 2014. Cape Town, South Africa.

BRICS Science, Technology and Innovation Ministerial Meeting (2015) Memorandum of Understanding on Cooperation in Science, Technology and Innovation between the Governments of The Federative Republic of Brazil, The Russia Federation, The republic of India. The People's Republic of China and The Republic of South Africa. Brasilia. 18 March 2015, Brazil, 2015.

BRICS STI Framework Programme Coordinated call for BRICS multilateral projects – Pilot call.

BRICS STI Framework Programme Coordinated call for BRICS multilateral projects.

Приложение 2

Переходная таблица от направлений исследований (subject areas) и тематических областей (subject categories) Scopus к 14 приоритетным направлениям

Приоритетные направления	Направления исследований (subject areas) и тематические области (subject categories) Scopus
1. Информационно-коммуникационные технологии	Все тематические области направления “Computer Science”
2. Нанотехнологии и материалы нового поколения	Все тематические области направления “Material Science”
3. Передовые производственные технологии и робототехника	Тематические области “Control and Systems Engineering”; “Electrical and Electronic Engineering”; “Industrial and Manufacturing Engineering”; “Mechanical Engineering”; “Mechanics of Materials”
4. Космические системы и астрономические наблюдения	Тематические области “Space and Planetary Science”; “Aerospace Engineering”
5. Транспортные системы	Тематические области “Automotive Engineering”; “Transportation”
6. Энергоэффективность и энергосбережение	Тематические области “Energy Engineering and Power Technology”; “Fuel Technology”
7. Ядерная энергетика	Тематические области “Nuclear Energy and Engineering”
8. Возобновляемые источники энергии	Тематические области “Renewable Energy, Sustainability and the Environment”
9. Поиск, разведка, разработка и добыча полезных ископаемых	Тематические области “Economic Geology”; “Geochemistry and Petrology”; “Geology”; “Geophysics”; “Geotechnical Engineering and Engineering Geology”
10. Изменение климата, защита окружающей среды и борьба со стихийными бедствиями	Тематические области “Ecological Modelling”; “Ecology”; “Environmental Engineering”; “Global and Planetary Change”; “Management, Monitoring, Policy and Law”; “Nature and Landscape Conservation”; “Pollution”; “Atmospheric Science”; “Earth-Surface Processes”
11. Водные ресурсы и их использование	Тематические области “Aquatic Science”; “Oceanography”; “Ocean Engineering”; “Water Science and Technology”
12. Продовольственная безопасность и устойчивое сельское хозяйство	Тематические области “Agronomy and Crop Science”; “Food Science”; “Plant Science”; “Veterinary”
13. Здравоохранение и медицина	Направления “Medicine” и “Health Professions”
14. Биотехнологии	Тематические области “Biochemistry”; “Biophysics”; “Biotechnology”; “Cell Biology”; “Molecular Biology”; “Molecular Medicine”; “Structural Biology”; “Applied Microbiology and Biotechnology”

Поскольку в классификаторе областей направлений (областей) науки базы данных Scopus нет точного соответствия выделенным 14 приоритетным направлениям, была разработана переходная таблица для формирования необходимой базы для расчетов. В этой базе каждое приоритетное направление рассматривалось как совокупность отраженных в таблице направлений (областей), входящих в Scopus. С ее помощью производились расчеты необходимых показателей для приоритетных направлений.

Identification of Priorities for S&T Cooperation of BRICS Countries[1]

A. Sokolov, S. Shashnov, M. Kotsemir, A. Grebenyuk

Alexander Sokolov – PhD, Deputy Director, Institute for Statistical Studies and Economics of Knowledge, National Research University Higher School of Economics (HSE); 20 Myasnitskaya, 101000 Moscow, Russian Federation; E-mail: sokolov@hse.ru.

Sergey Shashnov – PhD, Department Head, Department for Strategic Foresight, Institute for Statistical Studies and Economics of Knowledge, HSE; 20 Myasnitskaya, 101000 Moscow, Russian Federation; E-mail: shashnov@hse.ru.

Maxim Kotsemir – Junior Research Fellow, Quantitative Modelling Unit, Institute for Statistical Studies and Economics of Knowledge, HSE, 20 Myasnitskaya, 101000 Moscow, Russian Federation; E-mail: mkotsemir@hse.ru.

Anna Grebenyuk – Deputy Head, Department for Strategic Foresight, Institute for Statistical Studies and Economics of Knowledge, HSE; 20 Myasnitskaya, 101000 Moscow, Russian Federation; E-mail: grebenyuk@hse.ru.

This article presents a methodology for the selection of priorities for science and technology (S&T) cooperation among the BRICS countries of Brazil, Russia, India, China and South Africa based on an analysis of international and national strategic documents of BRICS countries and a bibliometric analysis of joint publications by researchers from BRICS countries indexed in the Scopus database. The national S&T priorities for countries are systemized and a comparative assessment of capacities for S&T development in BRICS countries is developed.

Indicators of publication activity of all BRICS countries have significantly increased since 2000. Analysis shows that Russia must pay particular attention to the development of cooperation with China, which is already one of the leaders on the global S&T stage. Cooperation with India, Brazil and, in some research areas, with South Africa could also have a positive impact on the performance of research and development in Russia.

A list of 14 thematic priorities for S&T cooperation for BRICS countries is presented in the paper based on the analysis of a set of national, bilateral and multilateral strategic and forward-looking documents. Priorities of S&T development create a basis for more efficient and mutually beneficial cooperation between BRICS countries and allows individual scientists to broaden the range of research, use new tools for S&T cooperation and share best practices.

Key words: science and technology cooperation; international partnership; priorities for STI cooperation; bibliometric analysis; BRICS

For citation: Sokolov A., Shashnov S., Kotsemir M., Grebenyuk A. (2017) Identification of Priorities for S&T Cooperation of BRICS Countries. *International Organisations Research Journal*, vol. 12, no 4, pp. 32–67 (in Russian and English). DOI: 10.17323/1996-7845-2017-04-32

References

BILAT-USA (2010) *Analysis of S&T Priorities in Public Research in Europe and the USA*. Available at: http://archive.euussciencetechnology.eu/uploads/docs/M3_PrioritySetting_EUUS_final20122010.pdf (accessed 20 October 2017).

Cagnin C. (2014) STI Foresight in Brazil. *Foresight-Russia*, 8 (2), pp. 46–55. Available at: https://foresight-journal.hse.ru/data/2014/07/10/1311939302/4-Cagnin.pdf (accessed 20 October 2017).

Chan L., Daim T. (2012) Exploring the Impact of Technology Foresight Studies on Innovation: Case of BRIC Countries. *Futures*, no 44 (6), pp. 618–630.

Choi M., Choi H. (2015) Foresight for Science and Technology Priority Setting in Korea. *Foresight and STI Governance*, no 9 (3), pp. 54–65.

[1] The research leading to these results has received funding from the Ministry of Education and Science of the Russian Federation (project ID: RFMEFI60117X0014).

European Forum on Forward Looking Activities (2015) How to Design a European Foresight Process that Contributes to a European Challenge Driven R&I Strategy Process, European Forum on Forward Looking Activities. *Policy Brief*, no 2.

Gassler H., Polt W., Schindler J., Weber M., Mahroum S., Kubeczko K., Keenan M. (2004) *Priorities in Science and Technology Policy – An International Comparison. Project Report*. Vienna/Seibersdorf: Institut fur Technologie-und Regional politik.

Gavigan J.P., Scapolo F., Keenan M., Miles I., Farhi F., Lecoq D., Capriati M., Bartolomeo T. (eds) (2001) *A Practical Guide to Regional Foresight in the United Kingdom*. Available at: http://foresight.jrc.ec.europa.eu/documents/eur20128en.pdf (accessed 20 October 2017).

Gokhberg L., Sokolov A. (2017) Technology Foresight in Russia in Historical Evolutionary Perspective. *Technological Forecasting and Social Change*, no 119, pp. 256–267.

Gokhberg L., Meissner D., Sokolov A. (eds) (2016) *Deploying Foresight for Policy and Strategy Makers: Creating Opportunities Through Public Policies and Corporate Strategies in Science, Technology and Innovation*. Springer.

Grebenyuk A., Pikalova A., Sokolov A., Shashnov S., Kaivo-oja J. (2016) *Priority Setting in the EU Countries and the Russian Federation: The Best Practices*. National Research University Higher School of Economics.

Johnston R., Sripaipan C. (2008) Foresight in Industrialising Asia. *The Handbook of Technology Foresight* / L. Georghiou, J. Cassingena Harper, M. Keenan, I. Miles, R. Popper (eds.). Cheltenham: Edward Elgar.

Kahn M. (2015) Prospects for Cooperation in Science, Technology and Innovationamong the BRICS Members. *International Organisations Research Journal*, vol. 10, no 2, pp. 140–159. DOI: 10.17323/1996-7845-2015-02-140.

Kotsemir M., Shashnov S. (2017) Measuring, Analysis and Visualization of Research Capacity of University at the Level of Departments and Staff Members. *Scientometrics*, no 112 (3), pp. 1659–1689.

Kotsemir M., Kuznetsova T., Nasybulina E., Pikalova A. (2015) Identifying Directions for Russia's Science and Technology Cooperation. *Foresight and STI Governance*, no 9 (4), pp. 54–72.

Kuwahara T., Cuhls K., Georghiou L. (2008) Foresight in Japan. *The Handbook of Technology Foresight*, pp. 170–183.

Li L. (2009) Research Priorities and Priority-setting in China. *Vinnova Analysis*. Available at: https://www.vinnova.se/contentassets/44b342da5cdd4c4082b51c391d4ee423/va-09-21.pdf (accessed 20 October 2017).

Meissner D., Gokhberg L., Sokolov A. (eds) (2013) *Science, Technology and Innovation Policy for the Future: Potentials and Limits of Foresight Studies*. Springer Science & Business Media.

OECD (2010) *Priority Setting for Public Research: Challenges and Opportunities*. Paris: OECD Publishing.

OECD (2012) *Meeting Global Challenges through Better Governance*. International Co-operation in Science, Technology and Innovation. Paris: OECD Publishing.

OECD (2014) *OECD Science, Technology and Industry Outlook 2014*. Paris: OECD Publishing.

Pouris A., Raphasha P. (2015) Priorities Setting with Foresight in South Africa. *Foresight and STI Governance*, no 9 (3), pp. 66–79.

Shashnov S., Poznyak A. (2011) Nauchno-tekhnologicheskie prioritety dlya modernizatsii rossiyskoy ekonomiki [S&T Priorities for Modernization of Russian Economy]. *Foresight-Russia*, no 5 (2), pp. 48–56. (In Russian.)

Shashnov S., Kotsemir M. (2015) Measuring the Research Capacity of a University: Use of Web of Science and Scopus. *2nd International Multidisciplinary Scientific Conference on Social Sciences and Arts SGEM2015. Conference Proceedings, vol. II. Book 1: Psychology and Psychyatry, Sociology and Helathcare, Education*. Sofia: STEF92 Technology Ltd., pp. 621–628.

Sokolov A., Chulok A. (2012) Dolgosrochnyy prognoz nauchno-tekhnologicheskogo razvitiya Rossii na period do 2030 goda: klyuchevye osobennosti i pervye rezul'taty [Russian Science and Technology Foresight – 2030: Key Features and First Results]. *Foresight-Russia*, no 6 (1), pp. 12–25. (In Russian.)

Sokolov A., Chulok A. (2016) Priorities for Future Innovation: Russian S&T Foresight 2030. *Futures*, no 80 (June), pp. 17–32.

Voynilov N., Gorodnikova L. Gokhberg et al. (2017) *Science and Technology Indicators: 2017: Data Book*. Moscow: National Research University Higher School of Economics.

Глобальная долговая проблема и проблема устойчивости мировой экономики[1]

В.Н. Зуев, Е.Я. Островская, Е.С. Фролова

Зуев Владимир Николаевич – д.э.н., профессор кафедры торговой политики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»; Российская Федерация, 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20; E-mail: vzuev@hse.ru

Островская Елена Яковлевна – к.э.н., доцент департамента мировой экономики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»; Российская Федерация, 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20; E-mail: eostrovskaya@hse.ru

Фролова Екатерина Сергеевна – ассистент департамента мировой экономики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»; Российская Федерация, 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20; E-mail: esfrolova@icloud.com

Статья посвящена рассмотрению проблем растущей задолженности и финансовых рисков сквозь призму концепции устойчивого развития и экономического роста. Данной концепции уделяется все больше внимания в связи с острой необходимостью координации действий на национальном и международном уровнях. Господствующие экономические теории недооценивают возможные риски. Несмотря на большое количество мер, принятых для обеспечения финансовой стабильности в мире после глобального финансового кризиса, риски остаются высокими. Это связано в первую очередь с появлением новых угроз и вызовов для устойчивости глобальной финансовой системы. Рассмотрев нововведения в области банковского регулирования с точки зрения финансовой устойчивости и социальной справедливости, авторы приходят к выводу, что направление вектора реформ задано верно, но глобальная финансовая система остается пока недостаточно резистентной к новым вызовам. Предложенная авторами идея заключается в том, что введение ведущими экономиками мира налога на финансовые операции в качестве инструмента понижения избыточной спекулятивной активности не приведет к замедлению развития экономики, чем аргументируют свою позицию противники данного налога. Наоборот, введение налога на финансовые операции будет выполнять две важные функции: станет социально ответственной мерой и снизит уровень угроз финансовой стабильности. Авторами также выдвинуто предположение относительно того, что все более серьезный вызов мировой финансовой стабильности и устойчивому росту представляет постоянно растущая задолженность нефинансового сектора. Доминирующие оценки степени угроз беспрецедентной задолженности для мировой экономики в своем большинстве неадекватны, а эффективных и социально справедливых мер по ее сокращению не выработано. Если в условиях глобализации крупные экономики не выдержат долговой нагрузки, международные финансовые институты будут не в состоянии предложить адекватную поддержку. Нарастающие финансовые дисбалансы создают риски обеспечения экономической стабильности, рассматриваемой авторами в качестве ключевого фактора для реализации Целей устойчивого развития, сформулированных ООН в 2015 г. в Программе устойчивого развития 2030.

Ключевые слова: долги нефинансового сектора; финансовая стабильность; устойчивый и инклюзивный рост; урегулирование долговой проблемы; налог на финансовые операции

Для цитирования: Зуев В.Н., Островская Е.Я., Фролова Е.С. Глобальная долговая проблема и проблема устойчивости мировой экономики // Вестник международных организаций. 2017. Т. 12. № 4. С. 68–90. DOI: 10.17323/1996-7845-2017-04-68

---

[1] Статья поступила в редакцию в июле 2017 г.

Модифицированная версия статьи была размещена в июне 2017 г. на сайте «Группы 20» “Insights – literature from the Think tanks” в ходе подготовки к саммиту «Группы 20» в рамках исполнения председательских функций Германией в 2017 г. Режим доступа: http://www.g20-insights.org/related_literature/vladimir-zuev-elena-ostrovskaya-ekaterina-frolova/ (дата обращения: 17.10.2017).

Введение

25 сентября 2015 г. лидерами 193 стран – членов ООН была принята 15-летняя Программа устойчивого развития – 2030, в которой были сформулированы 17 Целей устойчивого развития (ЦУР) и 169 задач[2]. В 2016 г. «Группой двадцати» – ведущими мировыми экономиками и ключевым форумом для продвижения ЦУР – был утвержден План действий по Программе устойчивого развития – 2030, в котором страны – участницы «Группы двадцати» обязались способствовать его выполнению «коллективными и индивидуальными усилиями, в рамках территориальных границ и за рубежом» с «акцентом на области и темы Программы, в которых "Группа двадцати" имеет сравнительное преимущество и может внести свой вклад в качестве глобального форума экономического сотрудничества»[3].

С начала реализации Программы «Группа двадцати» отводит глобальному устойчивому развитию центральное место в своей деятельности[4]. Однако ни одной стране до сих пор не удалось достичь устойчивого развития в экономической, финансовой, социальной и экологической сферах. Следующие несколько лет станут критически важными для достижения ЦУР странами «Группы двадцати» в особо значимых сферах. В данной статье мы будем рассматривать проблему обеспечения финансовой стабильности в качестве ключевого фактора для реализации ЦУР.

Волны финансовой нестабильности стремительно разносятся по пространству мировой экономики. Какая из сфер мировой экономики следующей столкнется с необходимостью противостояния новому финансовому цунами, и в какой степени национальные и глобальные институты регулирования готовы отразить будущие шоки? В последнее время наблюдается много инициатив для повышения уровня контроля и регулирования в области финансов. Тем не менее риски остаются высокими. Возникают новые угрозы, и глобальная финансовая система остается недостаточно способной противостоять шокам, следующим из финансовых дисбалансов. Для успешного плавания по бушующему морю необходимо либо быть хорошо экипированным, либо покинуть зону шторма и удалиться в тихие воды.

В 2016 г. МВФ опубликовал доклад, посвященный долгу нефинансового сектора[5]. Данные свидетельствуют о стремительном увеличении долга государственного и частного секторов, достигшего к 2017 г. рекордных значений. Принятые регуляторами меры для снижения рисков со стороны банковского сектора не решают проблему долга, а переводят ее в другую плоскость, что препятствует устойчивому росту. Рекордные уровни задолженности нефинансового сектора, на наш взгляд, представляют собой новую серьезную угрозу для мировой экономики. Правительствам необходимо принимать меры по сокращению своих долгов, а не продолжать их наращивание вследствие кредитования финансовых и нефинансовых институтов за счет государственных бюджетов. Для сохранения и повышения уровня устойчивости мировой системы необходима правильная и точная оценка новых рисков.

---

[2] Sustainable Development Solutions Network. Режим доступа: http://unsdsn.org/news/2015/11/10/sdsn-g20-declaration-for-action/ (дата обращения: 17.10.2017).

[3] G20 Action Plan on the 2030 Agenda for Sustainable Development. Режим доступа: https://www.g20.org/Content/DE/_Anlagen/G7_G20/2016-09-08-g20-agenda-action-plan.html?nn=2068780 (дата обращения: 17.10.2017).

[4] Declaration for the G20 Summit in Antalya, Turkey. November 2015. Режим доступа: http://unsdsn.org/wp-content/uploads/2015/11/151111-SDSN-G20-declaration-FINAL.pdf (дата обращения: 17.10.2017).

[5] Debt: Use it Wisely. Fiscal Monitor. IMF, October 2016.

Мультипликация долгов свидетельствует о том, что правительства в погоне за процентными пунктами роста национальных экономик теряют осторожность и не контролируют должным образом уровень задолженности. Отчасти этому способствуют господствующие экономические теории, недооценивающие возможные риски, отчасти – эмпирические наблюдения. Случаи государственных дефолтов немногочисленны и достаточны экзотичны. Но отсутствие эмпирических наблюдений частых дефолтов не означает, что они не могут превратиться в реальную угрозу для мировой экономики в будущем.

В ходе проведенного исследования[6] мы оценили эффективность нововведений в области регулирования банковского сектора с точки зрения обеспечения финансовой стабильности и справедливости и пришли к выводу, что нововведения не позволяют обеспечить достаточный уровень устойчивости системы. Затем мы рассмотрели слабые звенья глобальной системы финансового регулирования в условиях появления новых угроз со стороны нефинансового сектора и представили аргументы в пользу переоценки рисков и отхода от устоявшихся позитивных или нейтральных воззрений на растущие долги[7]. В противном случае глобальная финансовая система окажется столь же хрупкой и неустойчивой, какой и была до глобального кризиса.

Проблема банковского долга

Глобальный финансовый кризис проиллюстрировал недостаток системного регулирования на глобальном уровне со стороны всех финансовых институтов, прежде всего – банков. Это стало результатом долгого процесса «размывания власти в пользу частных игроков» в финансовом секторе [Underhill, Zhang, 2008, p. 535–554]. Следствием недостаточного регулирования на глобальном уровне стали нестабильность и рискованность системы. Неконтролируемый экспоненциальный рост финансового сектора и стремительная глобализация привели к столь же стремительному повышению эндогенных рисков. Среди вызовов глобальному экономическому регулированию мы выделяем следующие риски:

– банки с высокой долей заемного капитала выдали слишком большой объем кредитов, что привело к финансовым пузырям, включая пузыри на рынках недвижимости и деривативов;
– стратегии банков по управлению рисками оказались ошибочными;
– чрезмерно высокая спекулятивная активность привела к тому, что инвесторы теряют интерес к реальному сектору, отдавая предпочтение высокодоходным спекулятивным сделкам;
– широкое распространение практики по выплате щедрых вознаграждений.

Приведенный список позволяет заметить, что большая часть рисков происходит именно из банковского сектора. Мы можем заключить, что финансовый сектор потерял должную связь с реальным.

Банковское регулирование является ключевым элементом финансового регулирования. В теории банковские услуги должны создать необходимые условия для связи между финансовым и реальным секторами в целях обеспечения экономического роста.

[6] Исследование осуществлено в рамках Программы индивидуальных исследований факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ в 2016–2017 гг.

[7] Часть результатов исследования была получена В.Н. Зуевым в ходе реализации научного проекта при поддержке Научного фонда Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», проект 17-01-0086.

В реальности банковский сектор сам по себе стал источником приумножения рисков, в том числе финансовых пузырей, еще больше отдаляющих финансовый сектор от реального. Необеспеченные банковские операции вместо того, чтобы способствовать экономическому росту, начали угрожать ему. Связующее звено между банками и реальным сектором становится все менее значимым для банков, все более ориентирующихся на финансовый сектор. Возвращение банкам интереса к производителям в целях стимулирования экономического роста стало серьезной проблемой для регуляторов. Поскольку банки представляются главными виновниками финансовой нестабильности, важной задачей становится снижение данного риска.

Банки являются краеугольным камнем обеспечения финансовой стабильности. Если риску подвергаются «слишком большие, чтобы рухнуть» банки, государства, не задумываясь, используют средства из государственного бюджета для защиты заинтересованной части налогоплательщиков. Однако получается, что государства спасают банки за счет денег тех же налогоплательщиков, что нарушает социальную справедливость. Это противоречит принципу инклюзивности и не соответствует ЦУР.

Спекулятивные операции являются для банков источником наиболее высоких рисков, но в то же время и источником наиболее высокой прибыли. Поэтому целесообразно отделение спекулятивных инвестиций от кредитной деятельности. На глобальном и национальном уровнях уже предприняты меры, способствующие введению повышенных требований к капиталу, расширенному контролю за банковской деятельностью и проведению стресс-тестов. Однако принятых мер недостаточно, чтобы гарантировать защиту от новых банкротств. Наиболее подходящей мерой обеспечения финансовой стабильности представляется введение налога на спекулятивные операции и создание антикризисных фондов за счет самих банков. Нашим аргументом в пользу данной меры является то, что она сочетает в себе снижение рисков и поддержание социальной справедливости и инклюзивности.

Введение налога в одной стране или в группе стран не обеспечит должного эффекта. Мера будет в достаточной степени эффективной при условии ее поддержания на глобальном уровне. Следовательно, глобальные институты могут и должны обеспечить платформу для воплощения в жизнь данной инициативы. Одним из институтов, которые могут способствовать введению данного налога, является «Группа двадцати». Деятельность «Группы двадцати» может повысить уровень финансовой стабильности и социализировать глобальные финансовые институты, не пользующиеся большой популярностью среди населения. Удивительно, что идеи введения налога нет среди приоритетных вопросов глобальной повестки, ведь издержки его введения не так высоки в связи с предлагаемой низкой ставкой. Мы поддерживаем идею введения налога на финансовые операции и далее приводим больше аргументов в его пользу, чтобы повысить осведомленность о необходимости введения данной меры среди научных и широких кругов.

Другим аспектом данной проблемы является то, что большинство рисков имеют глобальный характер, но устраняются на национальном уровне. Финансовые рынки давно стали транснациональными, однако регулирование и контроль остаются преимущественно в национальных рамках. Следствием этого разрыва стало слабое регулирование глобальной финансовой системы, усугубляющееся либерализацией финансовых рынков в странах, которые стремятся привлечь иностранные инвестиции [Tsingou, 2003]. Попытки создания независимой системы контроля на глобальном уровне встречают сопротивление со стороны отдельных стран и банковских кругов, заинтересованных в карт-бланш и не поддерживающих идею глобального регулирования системы.

Улучшение глобального финансового регулирования подразумевает упорядоченную и последовательную систему легитимных институтов; использование соответствующих и эффективных инструментов регулирования; внедрение эффективных методов мониторинга и контроля финансовых потоков, гарантирующих учет интересов широких слоев населения. В данной статье мы анализируем наиболее важные аспекты для обеспечения необходимых условий функционирования инклюзивной системы.

Проблема выбора адекватных инструментов обеспечения устойчивого и инклюзивного роста

Первым шагом к повышению эффективности финансового регулирования, ориентированного на обеспечение инклюзивного и устойчивого роста, представляется повышение надежности банковской отчетности. Меры по обеспечению требований к капиталу уже вступили в силу в 27 юрисдикциях, входящих в состав Базельского комитета по банковскому надзору. Они позволили повысить надежность системы, однако предписаний «Базеля III», даже выполненных в полной мере, недостаточно для построения эффективной системы контроля банковского сектора [Gros, 2013, p. 93–97]. Одним из недостатков существующих механизмов регулирования является использование банками внутренних моделей для расчета требований к капиталу, недостаточное раскрытие информации и высокий порог доли использования заемного капитала. Другая сложность заключается в растущем расхождении национальных подходов к выполнению Базельских рекомендаций. «Базель IV» мог бы обеспечить решение данной проблемы. Банк международных расчетов также стремится устранить существующие недостатки, предлагая усовершенствованные решения[8]. Базельский комитет тоже прилагает усилия для принятия стандартов и рекомендаций лучших практик по банковскому надзору[9]. Совет по финансовой стабильности способствует соблюдению всеми юрисдикциями стандартов по обмену информацией [Baxter, 2011]. Совет по финансовой стабильности совместно с Международным советом по стандартам бухгалтерского учета продвигают широкое внедрение Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), что важно для передачи регулирования от национальных властей глобальным институтам.

Процесс создания глобальными институтами новых комплексов мер регулирования представляется систематичным и последовательным. Например, в июле 2016 г. был принят очередной пакет изменений в требованиях к банкам относительно переоценки рыночных рисков; в феврале 2016 г. были опубликованы еще два документа: Руководство по борьбе с отмыванием денег и Рекомендации по процедуре раскрытия отчетности[10]. Подобная регулярность, непрерывность и последовательность на глобальном уровне, выработанные в течение последнего десятилетия, обеспечивают устойчивую почву для недопущения переменчивой и противоречивой законодательной деятельности на национальном уровне, что позволит выстроить новый надежный финансовый порядок.

---

[8] Revisions to the Standardized Approach for credit risk – second consultative document. Bank for international settlements. December 2015. Режим доступа: http://www.bis.org/bcbs/publ/d347.pdf (дата обращения: 17.10.2017).

[9] Promoting global adherence to international cooperation and information exchange standards. Financial Stability Board. 10 March 2010. Режим доступа: http://www.fsb.org/wp-content/uploads/r_110429.pdf?page_moved=1 (дата обращения: 17.10.2017).

[10] Basel Committee on Banking Supervision. Bank for International Settlements. Режим доступа: https://www.bis.org/bcbs/ (дата обращения: 17.10.2017).

Существуют другие риски, преодоление которых необходимо для достижения ЦУР. Например, «слишком большие, чтобы рухнуть» банки и «теневая банковская система»[11], находящиеся в компетенции международных институтов[12]. «Слишком большие, чтобы рухнуть» банки представляют особый случай социальной ответственности и инклюзивности. Регулирование данного вопроса на международном уровне является исключительно важным.

В 2013 г. были опубликованы методология определения глобальных системно важных страховых компаний (G-SIICs) и обновленная технология выявления глобальных системно значимых банков (G-SIBs). В соответствии с данными документами были составлены списки G-SIBs (в него вошли 28 банков) и G-SIICs, которые обновляются ежегодно, начиная с ноября 2014 г. Включенные в данные списки финансовые институты обязаны удовлетворять более строгим требованиям и подвергаются более жесткому контролю. Для них были разработаны планы по разрешению неплатежеспособности. Кроме того, для 28 G-SIBs были разработаны требования к достаточности ликвидности, в соответствии с которыми большинство банков увеличило капитал раньше срока. С 2016 г. к системно значимым банкам начали применяться дополнительные ужесточенные требования к достаточности ликвидности, введение которых в полном объеме планируется к 2019 г.

В конце 2014 г. Совет по финансовой стабильности выдвинул инициативу по повышению уровня отчетности крупных банков в целях усиления функции мировой банковской системы по противостоянию рискам [Bruno, Song Shin, 2014]. Было предложено обязать глобальные системно значимые банки создать дополнительные резервные активы, чтобы в чрезвычайных случаях тяжесть потерь не падала на плечи налогоплательщиков. 11 ноября 2015 г. Совет по финансовой стабильности на основе количественной оценки определил минимальный размер поглощающей способности суммарных потерь (TLAC) для системно значимых банков. Несмотря на поддержку инициативы на саммите «Группы двадцати», механизмы введения ее в действия еще требуют детальной доработки на национальном уровне. Однако это шаг в правильном направлении – банки сами должны нести основную часть ответственности за возможные риски.

12 октября 2016 г. Совет по финансовой стабильности опубликовал стандарты по TLAC для международных активных банков (как глобальных системно значимых, так и нет), согласно которым банки должны удерживать резервы на TLAC из собственного капитала второго уровня. Это позволит снизить вероятность распространения рисков по банковской системе. Стандарты также отражают изменения в «Базеле III», определяя, как системно значимые банки должны учитывать TLAC при расчете своих буферов регулятивного капитала[13].

В 2015 г. Совет по финансовой стабильности начал экспертный обзор выполнения политики по снижению рисков финансовой стабильности со стороны небанковских

[11] Совет по финансовой стабильности включает в эту категорию, помимо прочего, рыночные денежные фонды, структурные финансовые инструменты, брокеров-посредников, финансовые компании и холдинги, хедж-фонды и другие инвестиционные фонды. Подробнее см.: A Police Framework for Strengthening Oversight and Regulation of Shadow Banking Entities and a Policy Framework for Addressing Shadow Banking Risks in Security Lending and Repos. Financial Stability Board. Режим доступа: http://www.fsb.org/wp-content/uploads/c_130129y.pdf (дата обращения: 17.10.2017).

[12] Tobias A. Financial Stability Policies for Shadow Banking. Staff Report. No. 664. P. 9. Federal Reserve Bank of New York, 2014.

[13] TLAC Holdings. Financial Stability Board. 12 October 2016. Режим доступа: http://www.fsb.org/2016/10/tlac-holdings/ (дата обращения: 17.10.2017).

финансовых институтов («другие теневые банковские учреждения»)[14]. Целью обзора стала оценка прогресса разных юрисдикций в области выполнения сформулированных в политике принципов для снижения значимости теневого банкинга. Подобные экспертные обзоры могут стать одним из инструментов построения надежной финансовой системы. В соответствии с положениями Устава Совета по финансовой стабильности страны-члены обязуются периодически проходить Программу оценивания финансового сектора, разработанную МВФ и Всемирным банком. Они должны предоставлять страновые отчеты, содержащие оценку степени выполнения международных стандартов.

Одна из проблем заключается в том, что решения глобальных институтов в большинстве случаев носят рекомендательный характер. Несмотря на это, высокий уровень законодательной имплементации рекомендаций становится отличительной чертой глобальной финансовой системы [Brummer, 2012]. Расширение контролирующих функций международных институтов и обязательство национальных и международных игроков по предоставлению регулярных отчетов о своей деятельности в значительной степени помогают повысить влияние признанных на международном уровне норм. Таким образом, глобальные институты устанавливают определенный стандарт финансового регулирования. Более того, они плавно приводят в действие данную систему регулирования финансовых институтов. Например, если рассматриваемые финансовые институты не соблюдают в полной мере предписания «Базеля III» (коэффициент покрытия ликвидности или чистый коэффициент финансирования), они могут быть не допущены к операциям на основных фондовых биржах. Хотя многие банкиры жалуются на неготовность к полному выполнению рекомендаций в силу их чрезмерной строгости, тем не менее большинство стран находят способы введения принятых международных стандартов вопреки сопротивлению со стороны банковской элиты. Следовательно, исключительно важно, чтобы выбранные глобальные стандарты работали на обеспечение инклюзивного и устойчивого роста.

Другим инструментом финансового регулирования является введение санкций на основе стресс-тестов. Проведение стресс-тестов на регулярной основе является нововведением в области глобального регулирования. В случае, если несоблюдение стандартов выявляется в первый раз, то по определенным Советом по финансовой стабильности правилам выносится предупреждение. При повторном выявлении нарушений страна или ее банковские институты включаются Советом по финансовой стабильности в «серый» и «черный» списки. Таким образом, страны – члены Совета по финансовой стабильности вовлечены в формулирование общих правил, норм и процедур, выбор подходящих инструментов для их выполнения, обеспечение функций надзора и контроля, что в свою очередь обеспечивает соблюдение принятых рекомендаций. В ноябре 2015 г. Совет по финансовой стабильности опубликовал первый Отчет о выполнении и результатах реформ регулирования G20. На очереди выполнение реформ «Базеля III»[15].

Подводя итог обзора принятых инструментов, мы приходим к выводу, что в последнее время было разработано большое количество мер для обеспечения стабильности: мониторинговые процедуры, проверки и стресс-тесты, новые стандарты отчетности

[14] FSB launches and invites feedback on its Peer Review on implementation of the FSB policy framework for shadow banking entities. Режим доступа: http://www.fsb.org/2015/07/ (дата обращения: 17.10.2017).

[15] Implementation and effects of the G20 financial regulatory reforms. Report of the Financial Stability Board to G20 Leaders. FSB, 2015. Режим доступа: http://fsb.org/wp-content/uploads/Report-on-implementation-and-effects-of-reforms-final (дата обращения: 17.10.2017).

и бухгалтерского учета, новые процедуры управления рисками и обмена лучшими практиками, новые требования к капиталу и т.д. Достаточно ли принятых мер или что-то было упущено?

До сих пор остаются нерешенными две проблемы. Рыночные спекуляции не теряют и не будут терять в заданной системе регулирования своей привлекательности для банков. Следовательно, риск создания опасных финансовых пузырей остается высоким. Следовательно, надежность банков в один день может снова быть поставлена под вопрос. Следовательно, высока вероятность того, что потребность предоставления ликвидности банкам может снова оказаться на повестке дня государств. Однако сегодня, как и ранее, не существует значимого фонда спасения банков, финансируемого самими банками. Разумное решение представляется очевидным.

Налог на спекулятивные операции – соответствие целям обеспечения финансовой стабильности и социальной ответственности

Является ли текущий вклад финансового сектора в обеспечение финансовой стабильности справедливым для большинства потребителей? Продолжающиеся с момента глобального финансового кризиса реформы не решают одну ключевую проблему, а именно высочайшие издержки спасения финансового сектора за счет правительства и налогоплательщиков и отсутствие справедливого вклада со стороны самого финансового сектора.

Цели нашего исследования включают выявление необходимости принятия регуляторами конкретных мер по противодействию вызовам глобальной финансовой стабильности с учетом социальной ответственности. Налоги – первое, что приходит на ум при упоминании рыночных инструментов. Налогообложение может служить достижению сразу двух целей: противодействию спекуляциям и обеспечению источника финансирования для спасения банков за счет самих же банков. Таким образом, оно удовлетворяет идеям и инклюзивности, и устойчивости.

Дискуссии относительно введения различных форм финансовых налогов имеют долгую историю. Еще в 1936 г. Дж. Кейнс писал, что введение налога на все виды операций (на бирже) может оказаться наиболее полезной реформой с целью снижения преобладания спекуляций над предпринимательством в США [Keynes, 1936, p. 159–160].

Система регулирования нуждается в достаточном механизме противодействия избыточной спекулятивной деятельности. «Базель III» обеспечивает более жесткие требования к капиталу, гарантируя большую ответственность банков, но не сокращая объем спекуляций. Спекулятивная деятельность продолжает процветать благодаря присутствию избыточных средств в финансовом секторе и сокращению финансирования реального сектора.

В 2009 г. Пол Кругман опубликовал статью «Сделаем банковское дело скучным», в которой утверждает, что сформированная после Великой депрессии банковская система находилась под жестким регулированием[16]. Банки выполняли роль посредников. Банковское дело было скучным. После 1980 г. многие меры регулирования были ослаблены или устранены, и банковское дело вновь стало увлекательным. Стремительно начали расти долги, и финансовая индустрия существенно расширилась. Кругман предложил отделить инвестиционный банкинг от традиционного. В этом же направле-

[16] Krugman P. Making Banking Boring // The New York Times. 2009. 9 April.

нии принимались меры по введению ограничений на банковскую деятельность – такие как правило Волкера в США, круговая защита Викерса в Великобритании и инициатива Лииканена в ЕС[17], что отражало попытки регуляторов функционального разделения банковских операций как реакции на недостаточное управление высокорискованными спекулятивными инвестициями принимающими вклады банками.

Несмотря на то что истории известны примеры разделения инвестиционных и депозитных банковских услуг, например в США с начала 30-х годов, мы полагаем, что отделить спекулятивные операции от депозитно-кредитной деятельности банков сложнее, чем ввести налогообложение спекулятивной деятельности. Особенно сложным разделение представляется во времена впечатляющего роста спекулятивной активности. Высока вероятность того, что спекулятивные действия будут выведены в теневую банковскую систему, что, в свою очередь, еще более усложнит контроль.

Глобальные институты стремятся предложить свои варианты решения данной проблемы. Базельский комитет по банковскому надзору выработал и принял новые стандарты для банковских инвестиций в рамках соглашений о капитале (применяются с 2017 г.), которые распространяются на инвестиции во все виды фондов (в том числе хедж-фонды, управляемые и инвестиционные фонды)[18]. Однако наиболее сложной остается задача заставить банки снизить свою спекулятивную активность и тем самым сократить угрозы для финансовой системы. Почему бы не предоставить банкам возможность выполнять свою работу по созданию буферов безопасности за пределами своих балансов за счет самого же банковского сообщества?

Одним из наиболее подходящих инструментов для выполнения данной функции представляется налог на финансовые операции [Baker, 2008]. Данную точку зрения разделяют многие аналитики. Однако решающий объемов аргументов в пользу его введения до сих пор не собран. Налог на финансовые операции представляет собой плату, взимаемую с финансовых институтов, за определенные виды проводимых ими финансовых операций. Это может относиться к акциям, облигациям, деривативам и т.д. Режимы налогообложения могут различаться в зависимости от резидентства инвестора или в зависимости от вида актива. Очень важно, чтобы на размер налога не влияло место проведения операции. Это позволит снизить привлекательность офшоров для данного вида операций.

Общий аргумент, останавливающий введение странами налога на финансовые операции, заключается в риске снижения выручки финансового сектора и ухода финансовых институтов в необлагаемые налогом страны. Однако ставка налога слишком низка, чтобы переводить бизнес в другую страну и оказать видимое влияние на его деятельность. Данный налог преимущественно не превышает несколько десятых или даже сотых объема операции[19]. Он может быть разделен между продавцом и покупателем. Другим негативным последствием введения налога является возможное сокращение инвестиций. Многие эксперты оспаривают саму идею налога на данные операции. Использование налога может привести к сокращению не только спекулятивной сферы, но и неспекулятивных брокерских операций. Повышение стоимости операций вызывает озабоченность правительств, поскольку они полагают, что инвесторы будут менее заинтересованы в покупке государственных облигаций из-за нового налога. Трейдеры и

[17] Подробнее см.: https://www.federalreserve.gov/supervisionreg/volcker-rule.htm, http://ec.europa.eu/internal_market/bank/docs/high-level_expert_group/report_en.pdf

[18] Revised policy framework for banks' equity investments in funds issued by the Basel Committee. 2013. 13 December. Режим доступа: http://www.bis.org/press/p131213.htm (дата обращения: 17.10.2017).

[19] French financial transaction tax on equity securities. Latest developments and practical implications for the market. PricewaterhouseCoopers. August 2012. Режим доступа: http://www.pwc.be/en/financial-services-newsalert/2012/landwell-fftt-pdf-aug-2012.pdf (дата обращения: 17.10.2017).

инвесторы также могут уйти из страны в случае введения в ней налога. Несмотря на то, что, как было отмечено ранее, страна совершения операции не имеет критически важного значения для сбора налога, банкиры могут найти лазейки.

Полученные государством или международной организацией благодаря налогу на финансовые операции дополнительные средства рассматриваются в качестве преимущества подобной меры регулирования. Подобный налог может обеспечить «Группу двадцати» (или МВФ) финансовыми ресурсами, необходимыми для быстрого продвижения реформ глобальной финансовой системы. Например, введение налога в США по предложению Конгресса позволит получить 180 млрд долл. только со стороны банков в период с 2015 по 2023 г. (рис. 1). Налог на глобальном уровне может принести гораздо больше.

Таблица 1. Бюджетные поступления от введения налога на финансовые операции в США

Период	**2014 г.**	**2015 г.**	**2016 г.**	**2017 г.**	**2018 г.**	**2019 г.**	**2020 г.**	**2021 г.**	**2022 г.**	**2023 г.**	**2014–2018 г.**	**2014–2023 гг.**
Доход, млрд долл. США	0	12	18	19	20	21	21	22	23	24	68	180

Источник: Congressional Budget Office. Staff of the Joint Committee of Taxation. November 2013. Режим доступа: https://www.cbo.gov/budget-options/2013/44855 (дата обращения: 17.10.2017).

Помимо привлечения средств, налог на финансовые операции является подходящим рыночным инструментом для снижения стимулов к чрезмерным спекуляциям. Это еще один важный аргумент в пользу данного налога. Нереалистично ожидать, что введение налога существенно снизит объемы торговли краткосрочными спекулятивными ценными бумагами, поскольку ставка налога является минимальной. Однако мотивация к спекулятивной деятельности как минимум немного снизится, что станет важным сигналом для банкиров. Преимуществами рассматриваемого налога в сравнении с другими налогами является то, что его легко платить, но сложно уклоняться от его уплаты.

Следующий аргумент заключается в том, что налог на финансовые операции, снижая уровень системных рисков, вносит определенный вклад в обеспечение устойчивого экономического роста. Во время экономического роста объемы Фонда спасения, а следовательно, и гарантии финансовой стабильности, будут непрерывно увеличиваться. Обосновывая введение налога, Дж. Тобин указывает на другой положительный экономический эффект налога на финансовые операции. Если происходит снижение спекулятивной активности с одновременным снижением высокой нормы прибыли, финансовый сектор становится менее привлекательным для активных, умных и образованных профессионалов. Это означает увеличение числа талантливых людей в нефинансовых секторах, таких как медицина или другие отрасли и науки, что будет способствовать смещению акцента на индустриальный рост.

Помимо данных эффектов налог на финансовые операции имеет важнейшее значение в связи с его глубокими эффектами, которые необходимо упомянуть в рамках данного исследования. Данный вид налогообложения может способствовать более равномерному распределению доходов и сокращению диспропорционального распределения богатства. Как было замечено в работах Т. Пикети, проблема занимает высокое положение в глобальной повестке дня [Piketty, 2014]. Исследования показывают, что

налог на финансовые операции имеет прогрессивный эффект. Примерно три четверти собранных с его помощью средств приходится на налогоплательщиков из стран с высоким уровнем дохода и более 40% – на богатейший 1% [Burman, 2015]. Важным шагом к социализации механизма налога на финансовые операции может стать введение разумных систем отчетности. В частности, в случае предоставления специальных условий для отчетности пенсионных фондов, исключений для малых компаний и компаний, вовлеченных в социально значимую деятельность.

Наконец, важнейшее значение имеет тот факт, что ответственность за спасение финансовых институтов в кризисные периоды будут нести не налогоплательщики, а банкиры. Таким образом, бремя банкротств будет снято с плеч налогоплательщиков, что обеспечит социально ответственное финансовое регулирование.

Пока идет дискуссия о введении данного налога, наблюдается недостаток практического воплощения идеи. В 2011 г. страны ЕС, среди которых Австрия, Бельгия, Франция, Германия, Италия и Испания, выдвинули идею о введении общего налога на финансовые операции в ЕС. В декабре 2012 г. Европарламент проголосовал в поддержку предложения 11 стран ЕС. В январе 2013 г. Совет Европейского союза одобрил введение налога на финансовые операции. Это стало первым важным шагом к введению данного налога на глобальном уровне. «Мягкая сила» примера ЕС сыграла значимую роль в отношении многих других инициатив. Так может быть и в случае с налогом на финансовые операции. Фонд поддержки банков, созданный за счет перераспределения налога на финансовые операции, может стать умным инструментом обеспечения финансовой стабильности. Совет ЕС считает, что введение налога позволит не допустить падения основной тяжести банкротств банков на плечи налогоплательщиков, что произошло во время кризиса 2008 г. Таким образом, налог на финансовые операции представляет собой способ обеспечения социально справедливого финансового регулирования. После введения данного налога в ЕС остальные страны захотят последовать этому примеру.

Однако на высшем уровне сохраняются разногласия относительно того, как наиболее эффективно использовать данный налог. В данной статье рассматриваются дополнительные аргументы в пользу введения налога на финансовые операции [Zuev, Nevskaya, 2018]. В мае 2014 г. десять из одиннадцати изначально проявивших интерес стран ЕС (за исключением Словении) договорились о разработке к 2016 г. налога на акции и деривативы. В декабре 2015 г. Эстония решила отойти от данного процесса в связи с ожидаемыми высокими издержками сбора налога, превышающими возможные доходы, что, по нашим расчетам, не соответствует действительности. Тем не менее 16 марта 2016 г. Эстония завершила необходимые формальности для выхода из сотрудничества в области налога на финансовые операции. Вопрос введения налога зашел в тупик в Совете ЕС. Возникают сомнения касательно целесообразности сбора данного налога. В феврале 2017 г. министр финансов Германии Вольфган Шойбле заявил, что введение европейского налога на финансовые операции было затруднено в связи с увеличением спроса на льготы[20].

Создание общей для ЕС системы налогообложения в области финансовых операций является гарантией того, что банки будут вносить справедливый вклад в компенсацию издержек по выходу из кризиса, поскольку данные банки получают значительную поддержку со стороны правительств [Maurice, 2015]. Великобритания, как и в ряде других случаев, дала ясно понять, что в случае нанесения ущерба ее рынку будут

[20] Schaeuble Sees Financial Transaction Tax Riddled With Holes. Bloomberg. 21 February 2017. Режим доступа: https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-02-21/schaeuble-sees-financial-transaction-tax-riddled-with-exemptions (дата обращения: 17.10.2017).

приняты защитные меры. В целом Великобритания не была категорически против введения налога. Однако эта страна считает, что налог не будет работать до тех пор, пока не будет принят на уровне «Группы двадцати». Авторы данной статьи разделяют эту точку зрения, однако считают преувеличенным опасение, что Лондон может уступить роль финансового лидера Нью-Йорку или Сингапуру.

Принимая во внимание отсутствие единства по данному вопросу, ЕС подрывает введение налога на финансовые операции в остальном мире. Верно и обратное: в случае принятия налога в ЕС может быть сформирована критическая масса, необходимая для его трансформации в глобальный инструмент.

Идея введения налога на финансовые операции на глобальном уровне была предложена «Группой двадцати» в 2008 г. и в тот момент получила поддержку большинства стран-членов. К сожалению, на саммите в Торонто в 2010 г. предложение было отложено. Примечательно, что в настоящий момент 16 из 20 участников «Группы двадцати» применяют налоги, схожие по своим эффектам с налогом на финансовые операции. Наиболее распространенной разновидностью данного налога является налог на торговлю акциями крупными компаниями, налог ЕС на короткие продажи и суверенные кредитно-дефолтные свопы (СДР), или налоги на высокочастотную торговлю (например, во Франции это налог на отмененные заказы, в Италии – налог на измененные заказы). Более 30 стран – среди них Великобритания, Франция, Бельгия, Греция, Гонконг, Швейцария, Австралия и Южная Корея – применяют различные разновидности налога на финансовые операции со ставкой от 0,1 до 0,5%.

С целью соблюдения принципа социальной справедливости механизм налога на финансовые операции предоставляет льготы для определенных категорий граждан и институтов в разных странах. Например, в Италии налог на операции с акциями национальных компаний и деривативами не применяется к компаниям, действующим в социально значимых сферах [Hemmelgarn et al., 2015]. Введение налога на финансовые операции в выборочном формате должно стать дополнительным инструментом для социализации среды финансового регулирования.

Для эффективной социализации эффектов введения налога на финансовые операции исключительно важно определить точные модели расхода собранных странами средств во времена отсутствия необходимости в помощи банкам. Ведь кризис – не постоянное явление. Таким образом, в отсутствие кризиса фонд может быть использован для других целей. Опыт стран ЕС показывает, что возможно провозглашение «далеко идущих» целей, таких как использование средств фонда в качестве помощи беднейшим странам. Другим направлением использования средств может стать финансирование стимулирующих экономический рост проектов и создание международной «подушки безопасности» для банков. На наш взгляд, в вопросе введения налога было бы намного проще заручиться поддержкой со стороны банковских кругов, если бы было объявлено, что требования к капиталу в рамках «Базеля III» могут быть не выполнены в полной мере в странах, в которых были созданы фонды помощи банкам в кризисных ситуациях. Создание фонда означает, что банки могут быть более гибкими в своей кредитной политике, поскольку с момента начала своего функционирования фонд сможет предоставлять помощь за счет самих банков. В таком случае можно ожидать положительного решения от лидеров банковского сообщества относительно принятия данного налога.

Использование налога на финансовые операции в качестве инструмента для сокращения избыточных спекуляций, при отсутствии препятствий другим видам деятельности, представляется социально ответственной мерой, одновременно работающей на обеспечение финансовой стабильности.

Опасности высокого уровня глобальной задолженности

Финансовая глобализация и быстрорастущие уровни задолженности означают, что скорость возможного распространения кризиса значительно возрастает. Это может привести к финансовым шокам. Характерно, что задолженность растет как в развитых, так и в развивающихся странах, в частном и в государственном секторе, и в большинстве сегментов нефинансового рынка. Задолженность становится тотальным феноменом. Она создает новую угрозу экономическому развитию, представляет серьезное препятствие для достижения целей устойчивого роста. Согласно опубликованному в октябре 2016 г. докладу МВФ Fiscal Monitor, глобальный долг нефинансового сектора достиг беспрецедентно высокого уровня в 152 трлн долл. и составил 225% мирового ВВП[21]! Как отмечают авторы доклада, до сих пор нет консенсуса, какой уровень долга можно считать слишком большим. Но стоит только представить себе, что все страны мира, все производители товаров и услуг должны работать, не есть, не пить, ничего не тратить в течение двух лет и трех месяцев, для того чтобы погасить такие долги! И это еще без процентов. Конечно, это нереально. На наш взгляд, ситуация все более выходит из-под контроля. Особенно настораживает тот факт, что превышение исторически пиковых значений отношения долга к ВВП произошло в отсутствие финансового кризиса периода 2008–2009 гг. и периода 2014 г. Если в то время рекордное нарастание задолженности можно было объяснить кризисом и экстренной необходимостью спасения национальных экономик масштабными вливаниями ликвидности, то чем объяснить рекордные уровни долга теперь? Привычкой? Доступностью средств? Стремлением решать проблемы (экономического роста, приобретения активов) не долгим и упорным зарабатыванием денег, а быстро и легко в кредит под обещания заработать потом (когда-то)? Очередная недооценка рисков политики без адекватного делевериджа?

Две трети долга составляет задолженность частного сектора (небанковские корпорации и домохозяйства) – около 100 трлн долл. Это вызывает серьезные опасения. И около одной трети, свыше 50 трлн долл., – долги государств. Это меньше беспокоит экспертов, но об этом позднее. Счет долгам пошел на десятки триллионов долларов.

Принимая решение о помощи национальным корпорациям во времена финансовых сложностей посредством программ спасения, правительства превращают частный долг в государственный, повышая уровень государственной задолженности, что было частым явлением после кризиса 2007–2009 гг. Ситуация может повториться, но при более высоком уровне государственного долга она становится взрывоопасной. Ситуация с долгом резко меняется и в системно значимых развивающихся странах. По данным МВФ, в первой половине 2016 г. корпоративный долг в развивающихся странах превысил отметку в 26 трлн долл. В свою очередь долг нефинансовых организаций в развивающихся странах вырос (стремительно) с 4 трлн долл. в 2004 г. до 18 трлн долл. в 2014 г.[22] Миллиардер Джордж Сорос высказал особые опасения относительно растущего долга Китая, который в прошлом выступал как своеобразный якорь системы, постоянно накапливая валютные резервы, но не долги. Ситуация изменилась.

Рост использования заемного капитала в развивающихся странах может быть объяснен высокой доходностью и низкими или даже отрицательными процентными доходностями облигаций в развитых странах. Brexit стал другим важным фактором,

[21] Fiscal Monitor: Debt-Use It Wisely. International Monetary Fund (IMF). October 2016. Washington.

[22] Global Financial Stability Report – Fostering Stability in a Low-Growth, Low-Rate Era. International Monetary Fund. October 2016.

сместившим инвестиционные потоки из развитых экономик. С тех пор как Великобритания проголосовала за выход из ЕС, международные инвесторы вложили более 18 млрд долл. в долларовые облигации развивающихся рынков. Лидирующие позиции по выдаче кредитов занимают Китай и Саудовская Аравия. Столь большой корпоративный долг оказывает дополнительное давление на государственные финансы. В случае низкой экономической активности, когда государство вынуждено помогать национальным корпорациям, долговое бремя будет только увеличиваться.

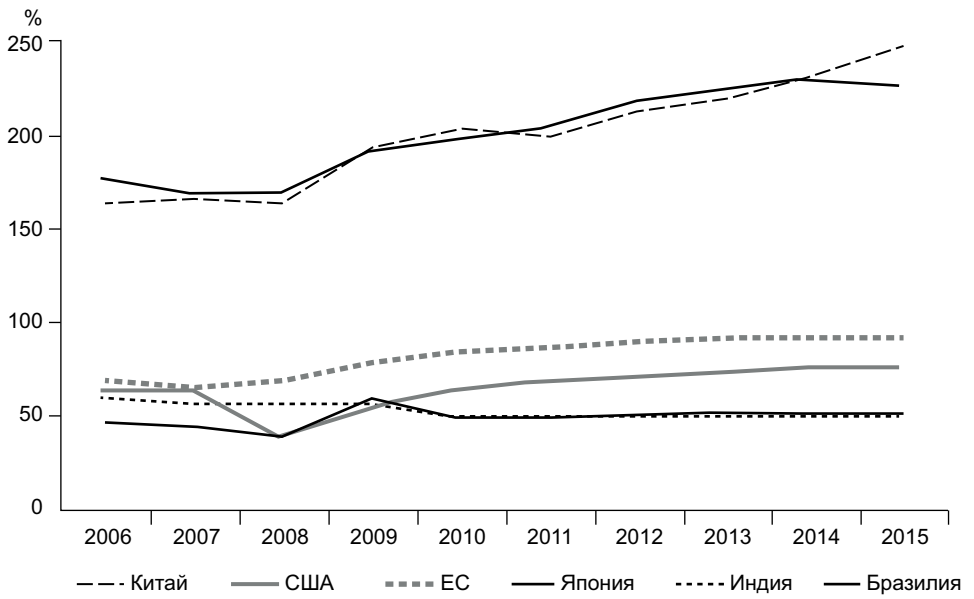

Рис. 1. Размеры общей задолженности относительно величины ВВП

Источник: МВФ, ОЭСР.

Таким образом, у нас есть все основания рассматривать государственный и частный долг как угрозу одного порядка, происходящую от нефинансового сектора. Избыточный долг частного сектора стал рассматриваться как потенциальная угроза экономической стабильности и росту. На другой стороне мнения тех экономистов, которые опасаются, что процесс сокращения объемов кредитования частного сектора может подавить и без того незначительное и весьма чувствительное восстановление экономики.

На этом фоне представляется удивительным, что совсем мало внимания уделяется проблеме задолженности правительств, составляющей примерно одну треть глобального долга. В то время как возрастает контроль над займами частного сектора и банков, заемная деятельность правительства практически не регулируется. Действительно, меры регулирования, направленные на предотвращение банкротств физических и юридических лиц и банков, становятся все более и более жесткими, за небольшими исключениями, например, в случае рейтингования суверенного долга. Однако правительства почти свободны в своих займах: ни лимитов, ни контроля, ни регулирования. До недавнего времени большинство экспертов, оценивая угрозы финансовой стабильности, не принимали во внимание государственный долг. Означает ли это, что мы не должны тревожиться о способности государств выплатить их долги?

Сложившаяся после 2010 г. ситуация в небольших странах Европы (Греции, Ирландии, Португалии), а позднее и в более крупных европейских странах (Испании и Италии) продемонстрировала высокий уровень подобных рисков. Только предоставление внешней помощи Греции в размере 240 млрд евро в 2010 и 2012 гг. со стороны «Тройки» (ЕЦБ, МВФ, ЕС) смогло отчасти решить проблему. Но даже огромные вливания не помогли стране полностью справиться с разбалансированными финансами спустя семь лет после начала предоставления массовой внешней помощи. Даже такие крупные страны, как Италия, не могут чувствовать себя в безопасности в отношении рисков финансовой стабильности, что доказал резкий рост ставок по ее государственным облигациям и понижение кредитного рейтинга страны в разгар долгового кризиса в Европе[23].

Данную проблему можно рассматривать с другого ракурса. Если государственная задолженность чрезмерно высока, неизбежными оказываются сокращения государственных бюджетов и статей государственных расходов на социальные сферы, что означает принесение в жертву благосостояния населения и перспектив долгосрочного экономического роста. Более того, в глобализированном мире негативные последствия высокой задолженности одной страны могут распространиться на региональный и даже глобальный рынки, что продемонстрировал греческий кризис[24].

Мы выделили наиболее важные, по нашему мнению, аргументы в пользу необходимости регулирования государственного долга.

Во-первых, избыточные уровни государственного долга превращаются из стимула в тормоз экономического роста.

Центральные банки развитых стран вливают деньги в экономики стран в форме программ количественного смягчения. Правительства во всем мире увеличивают выпуск государственных облигаций с целью покрытия бюджетных дефицитов. Увеличивая долг, они стремятся ускорить экономическую активность с целью стимулирования экономического роста. Проводя стимулирующую фискальную политику, распространенную среди стран в кризисные и посткризисные периоды, правительства в большинстве случаев прибегают к долговому финансированию. Некоторые эксперты рассматривают увеличение государственного долга в качестве стимула для восстановления экономики и дальнейшего экономического роста. В частности, экономические модели, представленные в работах О. Джорда, М. Шуларик и А. Тэйлора, свидетельствуют о том, что фискальная политика может в значительной степени снизить негативные последствия экономического кризиса при условии, что до кризиса были созданы бюджетные буферы [Jordà et al., 2016].

Однако избыточный государственный долг превращается в препятствие для экономического роста. Три группы экономистов независимо друг от друга показали, что большой государственный долг негативно сказывается на перспективах долгосрочного экономического роста. Общее объяснение данного негативного влияния следующее: когда уровень государственного долга превышает определенную границу, частная инвестиционная активность начинает снижаться в силу потери доверия к государственным гарантиям, что в конечном счете приводит к снижению будущей прибыли и не оставляет возможности для будущего роста. Согласно эмпирическим исследованиям

[23] European Union (EU) Stability Pact. Режим доступа: https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/NationalEconomyEnvironment/NationalAccounts/EUStabilityPact/Tables/DebtratioEU.html (дата обращения: 17.10.2017).

[24] Motoko Aizawa Macroeconomics and sovereign debt. 30 November 2016. Режим доступа: https://www.boell.de/en/2016/11/30/macroeconomics-and-sovereign-debt?dimension1=ds_g20_en (дата обращения: 17.10.2017).

развитых экономик, негативный эффект появляется при достижении государственного долга уровня в 90%. Исследование М. Кумара, Дж. Ву (МВФ) [Manmohan et al., 2010] одновременно с исследованием К. Рейнхарта, В. Рейнхарта и К. Рогофф (Национальное бюро экономических исследований) [Reinhart et al., 2012, p. 69–86] проиллюстрировали, что как только правительство страны приобретает статус высокого уровня долга, темпы экономического роста снижаются. Третье исследование было представлено С. Кечетти, М. Моханти и Ф. Замполи (Банк международных расчетов). Они также выявили негативное влияние высокого государственного долга на экономический рост [Cecchetti, 2011].

Несмотря на то что некоторые эксперты, в частности У. Паницца и А. Пресбитеро (ЮНКТАД) [Panizza, Presbitero, 2014, p. 21–41], сомневаются в состоятельности данной идеи, она стремительно набирает популярность в международных экономических кругах.

Во-вторых, избыточные уровни государственного долга могут нанести серьезный ущерб глобальной финансовой стабильности.

Цифры говорят сами за себя. Если посмотреть на масштаб внутреннего государственного долга относительно ВВП, в глаза бросается тревожный тренд (рис. 2).

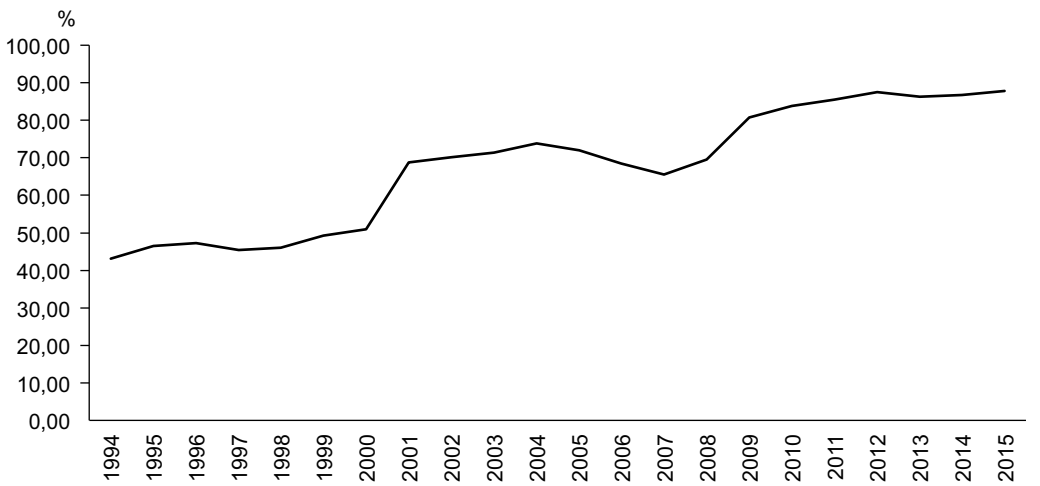

Рис. 2. Отношение государственного долга к ВВП в странах «Группы двадцати»

Источник: рассчитано авторами по данным МВФ.

Однако сравнение с объемами ВВП не дает полной картины относительно данной проблемы, так как весь ВВП не может быть потрачен на погашение государственного долга. В общем и целом сравнение долга с ВВП может быть использовано для вынесения определенных суждений касательно ситуации, но подобный подход игнорирует активную сторону баланса, что исключительно важно для оценки способности к выплате долга. А в терминах устойчивого экономического роста именно способность к выплате долга имеет наибольшую значимость. Альтернативным подходом может быть сравнение долга правительств с другими показателями, такими как валовые национальные сбережения или суммарные доходы правительства. Как видно из рис. 3, долг правительств в странах «Группы двадцати» значительно превосходит их суммарные доходы и национальные сбережения, и разрыв все увеличивается. Иная ситуация, если

сравнивать задолженность правительств с объемом золотовалютных резервов: данное отношение снижается в периоде экономической стабильности 2000–2006 гг., однако после недавнего финансового кризиса начинает расти.

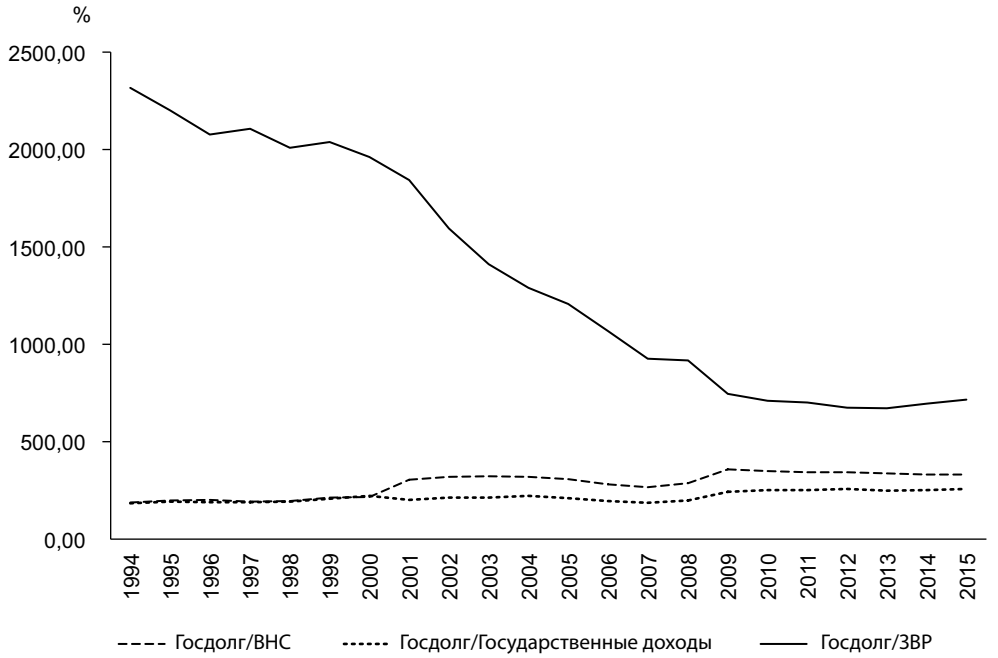

Рис. 3. Отношение государственного долга к ВНС, государственным доходам и ЗВР, %

Источник: рассчитано авторами по данным МВФ.

Учитывая, что государственный долг очень высок в развитых экономиках, мы можем говорить о серьезной угрозе глобальной финансовой стабильности. Правительства как кредиторы последней инстанции должны не только предоставлять общественные блага и сглаживать экономический цикл, но и во времена финансовых шоков предоставлять финансовую помощь банкам и нефинансовому сектору в виде кредитов. Если под угрозой снова окажутся системно значимые банки и крупные компании, государство им поможет. Но кто поможет государству, столкнувшемуся с угрозой дефолта?

Безусловно, международные финансовые институты во главе с МВФ формируют определенного рода финансовый буфер, играющий исключительно важную роль в чрезвычайных ситуациях. Критикуемый за недостаточную эффективность и гибкость МВФ смог помочь нуждающимся странам во время последнего финансового кризиса. Тем не менее очевидно, что ресурсы МВФ, измеряемые в миллиардах долларов, несопоставимы с объемами измеряемого в триллионах долларов глобального государственного долга, и в случае глобального долгового кризиса МВФ объективно не сможет обеспечить финансовую стабильность в мире. После финансового кризиса 2007–2008 гг. глобальная финансовая система подверглась ряду реформ, направленных на повышение ее устойчивости и эффективности. Но, несмотря на то, что были созданы новые финансовые институты, а существующие значительно увеличили свои резервы, глобальная финансовая система все еще не способна противостоять экспоненциально растущим рискам.

Таблица 2. Отношение госдолга к ресурсам МВФ (в пересчете по курсу СДР)

Год	Отношение	Год	Отношение	Год	Отношение
1994	4746	2004	8711	2010	7181
1996	5882	2005	9141	2011	8068
1998	3860	2006	9338	2012	8383
2000	4582	2007	10020	2013	8465
2001	6162	2008	11541	2014	8734
2003	7511	2009	12747	2015	8366

Источник: рассчитано авторами по данным МВФ и Всемирного банка.

В-третьих, избыточные уровни государственного долга противоречат идее устойчивого и инклюзивного экономического роста.

В соответствии с Программой устойчивого развития – 2030, страны «Группы двадцати» заняли жесткую позицию, чтобы гарантировать, что никто не остается за пределами их усилий по борьбе с бедностью, достижению устойчивого роста и построения инклюзивного и устойчивого будущего для всех[25]. Однако постоянное наращивание государственного долга в ущерб будущему развитию не соответствует Целям устойчивого развития, провозглашенным «Группой двадцати». Кроме того, это противоречит идее инклюзивности, которая предполагает учет интересов всех групп граждан, потому что в конечном счете именно граждане будут оплачивать реструктуризацию долгов правительств. Действительно, при банкротстве правительств, как и при банкротстве банков, пострадавшей стороной становятся граждане. Социально ответственное глобальное финансовое регулирование должно уделять серьезности выпуска госдолга такое же внимание, что и вопросу устойчивости банков.

Таким образом, установление контроля за займами правительств представляется важной задачей. Некоторые эксперты и некоторые институты уже признают значимость данного вопроса. Речь идет о провале глобального регулирования в ключевой области. Как отметил М. Айзава, и мы полностью разделяем его позицию, в настоящий момент нам не хватает эффективного режима неплатежеспособности, который бы позволял выходить из кризисов суверенного долга справедливым, быстрым и устойчивым образом[26]. Новатором в области решения данной проблемы является ЕС, который уже предпринял некоторые шаги в построении системы регулирования государственного долга. Среди этих шагов введение Маастрихтских критериев, введение в действие механизма координирования бюджетов, программы стабильности и конвергенции. Мы считаем, что подобные меры должны быть приняты в рамках стран «Группы двадцати», на долю которых приходится примерно 86% мирового ВВП и 87% мирового госдолга[27]. Значимым решением в области регулирования государственного долга на глобальном уровне может стать соглашение, если не аналогичное, то приближенное к Базельским соглашениям, уже доказавшим свою эффективность.

[25] Action Plan on the 2030 Agenda for Sustainable Development. Режим доступа: https://www.b20germany.org/fileadmin/user_upload/G20_Action_Plan_on_the_2030_Agenda_for_Sustainable_Development.pdf (дата обращения: 17.10.2017).

[26] Motoko Aizawa Macroeconomics and sovereign debt. 30 November 2016. Режим доступа: https://www.boell.de/en/2016/11/30/macroeconomics-and-sovereign-debt-dimension1=ds_g20_en (дата обращения: 17.10.2017).

[27] Calculated by authors according to IMF Data.

Сегодня международные институты и эксперты изучают способы обеспечения ответственного кредитования и заимствования странами «Группы двадцати». Предполагается, что ответственное заимствование в соответствии с принципами ЮНКТАД (2012) и ЕВРОДАД (2011) сможет защитить и страны-должники, и страны-кредиторы.

Однако, на наш взгляд, утверждение политики ответственного заимствования и кредитования правительствами представляется не очень реалистичным. Трудно представить, чтобы остро нуждающееся в финансировании правительство отказалось от щедрого кредитного предложения. Иллюзорна и эффективность убеждения кредиторов в необходимости быть ответственными. Природа данного рода деятельности такова, что они сделают все возможное, чтобы получить свои деньги обратно. Они не нуждаются в убеждении или руководстве каким-либо кодексом. Только широкая осведомленность о возможных рисках имеет значение. Чем яснее будет осознание кредиторами степени рисков, вызванных большими объемами долга на глобальном уровне, тем более предусмотрительными они будут в своей кредитной политике.

Кроме того, в терминах целей устойчивого развития важно оценивать, в какой степени выплата госдолга ограничивает финансирование социальных выплат и направление средств на охрану окружающей среды. Существующая программа сдерживания роста банковского долга в допустимых пределах, проводимая МВФ совместно со Всемирным банком, должна быть расширена и применена к развитым и развивающимся экономикам, а не только к странам с низкими доходами, поскольку чрезвычайно высокие уровни государственного долга в этих странах угрожают глобальной финансовой стабильности.

Мы считаем, что «Группе двадцати» следует внести существенный вклад в повышение осведомленности о рисках, происходящих из высоких уровней задолженности как развитых, так и развивающихся стран. Важнейшим критерием для инвесторов выступает доверие. Как только инвесторы теряют доверие, они прекращают инвестиционную деятельность. Следовательно, чем больше людей будут осведомлены о рисках благодаря усилиям «Группы двадцати», тем более рациональной и эффективной будет их инвестиционная активность. Недостаток мониторинга представляет собой другую проблему, которую предстоит решать «Группе двадцати». Кто будет контролировать неразумные кредитные политики стран? Требуется введение комплексного механизма по урегулированию вопросов государственного долга, основанного на функции системы глобального финансового надзора по раннему выявлению рисков.

Заключение

В век глобализации быстрорастущие долги, как частные, так и государственные, как банковского, так и нефинансового сектора, становятся новой реальной угрозой финансовой стабильности. В ситуации высокой задолженности поглощающая способность государств и международных институтов падает в силу ограниченности ресурсов последних по отношению к растущей величине задолженности. В этих условиях распространение нестабильности, возникающей в одном из звеньев системы, будет намного более стремительным и разрушительным, что приведет к финансовым шокам по всему миру.

Нельзя сказать, что данной проблеме совсем не уделяется внимание. Однако проблема трактуется слишком ограниченно относительно масштаба возможных последствий. Поэтому данный вопрос требует более широкого рассмотрения на глобальном уровне, с учетом как частного, так и государственного долга. Что касается мер обес-

печения стабильности, то наибольший прогресс был достигнут в сфере банковского сектора, что, в частности, нашло отражение в значительном повышении требований к банковскому капиталу. Однако с точки зрения обеспечения инклюзивного роста до сих не создано ни одного крупного фонда, с помощью которого банки могли бы помочь себе в сложных ситуациях за счет собственных средств. Эта проблема может быть решена посредством введения налога на финансовые операции на уровне «Группы двадцати». В качестве дополнительного буфера поддержки можно рассматривать средства МВФ, но доступных ему ресурсов становится недостаточно для покрытия стремительно растущих долгов государственного и нефинансового секторов.

После глобального финансового кризиса госдолг в развитых и системно значимых развивающихся странах стремительно рос, что представляет реальною угрозу глобальной финансовой стабильности и экономическому развитию. В условиях отсутствия внешних ограничителей государства тяготеют к неограниченному заимствованию, но так не может продолжаться бесконечно. Внимание экономистов и политиков должно быть привлечено к данной проблеме в связи с ее исключительной значимостью. Если в условиях глобализации крупные экономики не выдержат долговой нагрузки, международные финансовые институты будут не в состоянии предложить адекватную поддержку. Тогда разрушительная сила возможной нестабильности многократно возрастает.

Источники

Baker D. (2008) The Benefits of a Financial Transaction Tax. Washington, DC.: Center for Economic and Policy Research.

Baxter L.G. (2011) Exploring the WFO Option for Global Banking Regulation // Globalization & Governance. P. 113–124.

Brummer C. (2012) Soft Law and the International Financial System: Rule Making in the 21st Century. N.Y.: Cambridge University Press.

Bruno V., Song Shin H. (2014) Cross-Border Banking and Global Liquidity // Bank for International Settlements. August. Режим доступа: http: // www.bis.org/publ/work458.pdf (дата обращения: 17.01.2017).

Burman L., Gale W. et al. (2015) Financial Transaction Taxes in Theory and Practice. Urban Institute & Brookings Institute. June. Режим доступа: http: // www.taxpolicycenter.org/PDF/2000287-Financial-Transaction-Taxes-in-Theory-and-Practice (дата обращения: 17.01.2017).

Cecchetti S.G., Mohanty M.S., Zampolli F. (2011) The Real Effects of Debt: BIS Working Paper 352. Bank for International Settlements, Basel.

Gros D. (2013) The Problems of Basel Principles Usage in the EU. Banking Union with a Sovereign Virus: The Self-serving Treatment of Sovereign Debt // Intereconomics. Vol. 48. Iss. 2. P. 93–97.

Hemmelgarn T., Nicodeme G. et al. (2015) Financial Transaction Taxes in the European Union. European Commission taxation papers. Working paper No. 62.

Jordà O., Schularick M., Taylor A.M. (2016) Sovereigns Versus Banks: Credit, Crises, and Consequences // Journal of the European Economic Association. No. 14 (1). P. 45–79.

Keynes J.M. (1936) General Theory of Employment, Interest and Money. Harcourt Brace, New York. P. 159–160.

Manmohan S.K., Woo J. (2010) Public Debt and Growth: IMF Working Papers, WP/10/174.

Maurice E. (2015) EU Financial Transaction Tax on life Support // EU Observer. 8 December. Режим доступа: https: // euobserver.com/economic/131435 (дата обращения: 17.01.2017).

New York Times (2016) The Need for a Tax on Financial Trading. 28 January. Режим доступа: http: // www.nytimes.com/2016/01/28/opinion/the-need-for-a-tax-on-financial-trading.html (дата обращения: 17.01.2017).

Panizza U., Presbitero A.F. (2014) Public Debt and Economic Growth: Is There a Causal Effect? // Journal of Macroeconomics. No. 41. P. 21–41.

Piketty T. (2014) Capital in the 21st century. Harvard University Press.

Reinhart C.M., Reinhart V.R., Rogoff K.S. (2012) Public Debt Overhangs: Advanced-Economy Episodes since 1800 // Journal of Economic Perspectives. No. 26 (3). P. 69–86.

Tobias A. (2014) Financial stability Policies for Shadow Banking. Staff Report, Federal Reserve Bank of New York. No. 664. P. 9.

Tsingou E. (2003) Transnational Policy Communities and Financial Governance: The Role of Private Actors in Derivatives Regulation. P. 8. Режим доступа: http: warwick.ac.uk/2009/1/WRAP_Tsingou_wp11103.pdf (дата обращения: 17.01.2017).

Underhill G., Zhang X. (2008) Setting the Rules: Private Power, Political Underpinnings, and Legitimacy in Global Monetary and Financial Governance // International Affairs. Vol. 84 (3). P. 535–554.

Zuev V., Nevskaya A. (2018) Governing the Gaps in Global Banking. Accountability for Effectiveness in. Global Governance / J.J. Kirton, M. Larionova (eds). Abingdon: Routledge.

Sustainable Economy: Do not use the Debt Widely

V. Zuev, E. Ostrovskaya, E. Frolova

Vladimir Zuev – PhD, Professor of Economic Sciences, National Research University Higher School of Economics; 20 Myasnitskaya, 101000 Moscow, Russian Federation; E-mail: vzuev@hse.ru

Elena Ostrovskaya – PhD, Associate Professor, School of World Economy, National Research University Higher School of Economics; 20 Myasnitskaya, 101000 Moscow, Russian Federation; E-mail: eostrovskaya@hse.ru

Ekaterina Frolova – Assistant at the World Economy Department School of World Economy, National Research University Higher School of Economics; 20 Myasnitskaya, 101000 Moscow, Russian Federation; E-mail: esfrolova@icloud.com

In this article we consider the issue of debt, which became a global concern, within another global concept – in the context of sustainable development and economic growth. More and more attention is paid to this concept due to urgent necessity for coordination of policies at both national and global levels. The predominant theoretical thinking tends to underestimate the risks. Although a lot have been made towards improving global financial stability after the recent crisis, the risks remain high as new threats and challenges emerge, and the global financial system is still unable to respond to them adequately. Having considered the banking regulation innovations from the perspective of financial security and inclusiveness, we come to conclusion that the global financial reforms are being conducted in the right direction, and the system became more secure, however, not yet sufficiently sustainable. The other idea we come up with is that implementation of financial transaction tax as a tool to discourage excessive speculation without impeding other economic activities, which is the argument opponents of the tax appeal to, seems to be socially responsible measure working for financial stability at the same time. Finally, we also assume that steadily increasing nonfinancial sector debt of the leading economies presents a serious challenge to global financial stability and to sustainable growth. Estimates of the threats to the world economy from unprecedented debt at all levels of economic system are largely inadequate. Effective and inclusive measures to reduce it have not been yet developed. Therefore, the issue of increasing indebtedness should be tackled accordingly. Otherwise, the world economic system appears to become very fragile and unsustainable under the burden of financial imbalances and emerging risks.

Key words: nonfinancial debt; financial stability; sustainable and inclusive growth; debt governance; financial transaction tax

For citation: Zuev V., Ostrovskaya E., Frolova E. (2017) Sustainable Economy: Do not use the Debt Widely. *International Organisations Research Journal*, vol. 12, no 4, pp. 68–90 (in Russian and English). DOI: 10.17323/1996-7845-2017-04-68

References

Baker D. (2008) *The Benefits of a Financial Transaction Tax*. Washington, DC.: Center for Economic and Policy Research.

Baxter L.G. (2011) Exploring the WFO Option for Global Banking Regulation. *Globalization & Governance*, pp. 113–124.

Brummer C. (2012) *Soft Law and the International Financial System: Rule Making in the 21st Century*. New York: Cambridge University Press.

Bruno V., Song Shin H. (2014) Cross-Border Banking and Global Liquidity. *Bank for International Settlements*. August. Available at: http://www.bis.org/publ/work458.pdf (accessed 17 January 2017).

Burman L., Gale W. et al. (2015) *Financial Transaction Taxes in Theory and Practice*. Urban Institute & Brookings Institute. June. Available at: http://www.taxpolicycenter.org/PDF/2000287-Financial-Transaction-Taxes-in-Theory-and-Practice (accessed 17 January 2017).

Cecchetti S.G., Mohanty M.S., Zampolli F. (2011) *The Real Effects of Debt*: BIS Working Paper 352. Bank for International Settlements, Basel.

Gros D. (2013) The Problems of Basel Principles Usage in the EU. Banking Union with a Sovereign Virus: The Self-serving Treatment of Sovereign Debt. *Intereconomics*, vol. 48, iss. 2, pp. 93–97.

Hemmelgarn T., Nicodeme G. et al. (2015) *Financial Transaction Taxes in the European Union*. European Commission taxation papers: Working paper no 62.

Jordà O., Schularick M., Taylor A.M. (2016) Sovereigns Versus Banks: Credit, Crises, and Consequences. *Journal of the European Economic Association*, no 14 (1), pp. 45–79.

Keynes J.M. (1936) *General Theory of Employment, Interest and Money*, pp. 159–60. Harcourt Brace, New York.

Manmohan S. Kumar and Jaejoon Woo (2010) *Public Debt and Growth*: IMF Working Papers, WP/10/174.

Maurice E. (2015) EU Financial Transaction Tax on life Support. *EU Observer*. 8 December. Available at: https://euobserver.com/economic/131435 (accessed 17 January 2017).

New York Times (2016) *The Need for a Tax on Financial Trading*. 28 January. Available at: http://www.nytimes.com/2016/01/28/opinion/the-need-for-a-tax-on-financial-trading.html (accessed 17 January 2017).

Panizza U., Presbitero A.F. (2014) Public Debt and Economic Growth: Is There a Causal Effect? *Journal of Macroeconomics*, no 41, pp. 21–41.

Piketty T. (2014) *Capital in the 21st century*. Harvard University Press.

Reinhart C.M., Reinhart V.R., Rogoff K.S. (2012) Public Debt Overhangs: Advanced-Economy Episodes since 1800. *Journal of Economic Perspectives*, no 26 (3), pp. 69–86.

Tobias A. (2014) *Financial stability Policies for Shadow Banking*. Staff Report, Federal Reserve Bank of New York, no 664, p. 9.

Tsingou E. (2003) *Transnational Policy Communities and Financial Governance: The Role of Private Actors in Derivatives Regulation*. P. 8. Available at: http.: warwick.ac.uk/2009/1/WRAP_Tsingou_wp11103.pdf (accessed 17 January 2017).

Underhill G., Zhang X. (2008) Setting the Rules: Private Power, Political Underpinnings, and Legitimacy in Global Monetary and Financial Governance. *International Affairs* 84 (3), pp. 535–554.

Zuev V., Nevskaya A. (2018) Governing the Gaps in Global Banking. Accountability for Effectiveness in. Global Governance (J.J. Kirton and M. Larionova (eds)). Abingdon: Routledge.

Проблемы развития и интеграции рынка ценных бумаг в странах ЕАЭС[1]

А.А. Баядян, А.М. Багдасарян

Баядян Ашот Акопович – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой финансов и кредита экономического факультета Национального аграрного университета Армении; Республика Армения, Ереван, 0009, ул. Терьяна, д. 74; E-mail: info@anau.am

Багдасарян Арег Меружанович – к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита экономического факультета Национального аграрного университета Армении; Республика Армения, Ереван, 0009, ул. Терьяна, д. 74; E-mail: aregbag@gmail.com

Статья посвящена изучению проблем развития и интеграции рынка ценных бумаг в государствах – членах Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Рассматриваются настоящее состояние, возможности и проблемы развития рынка ценных бумаг, и в частности биржевого рынка. Развитие и интеграция рынка ценных бумаг – важные факторы, влияющие на потенциал развития экономики и устойчивого экономического роста в странах ЕАЭС.

Предметом анализа настоящего исследования являются проблемы развития и интеграции рынка ценных бумаг в странах ЕАЭС.

Авторы приходят к выводу, что рынок ценных бумаг в странах ЕАЭС обладает достаточными интеграционными возможностями. Потенциал существует во всех сегментах рынка ценных бумаг, однако более широкие возможности – на рынке долговых ценных бумаг. Углубление интеграционных процессов на рынке ценных бумаг ЕАЭС может оказать положительное воздействие на увеличение инвестиционных возможностей экономики этих стран, что в свою очередь может содействовать увеличению темпов роста валового внутреннего продукта, сокращению безработицы и улучшению социального положения населения. Однако создание единого или интегрированного биржевого рынка должно сопровождаться интеграционными процессами депозитарных и расчетно-клиринговых систем и синхронизацией нормативно-правовой базы, регулирующей рынок ценных бумаг. Особого внимания требует исследование проблем, связанных с фиксированием и передачей имущественных прав на ценные бумаги и защитой интересов инвесторов. Интеграционные процессы депозитарных и расчетно-клиринговых систем могут включать внедрение института номинального держателя для центральных депозитариев и установление корреспондентских отношений между центральными депозитариями ценных бумаг стран ЕАЭС. Для развития интеграционных процессов как на биржевом рынке, так и между депозитарными и расчетно-клиринговыми системами важнейшей предпосылкой является синхронизация, а в дальнейшем – унификация нормативно-правовой базы, регулирующей рынок ценных бумаг.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг; биржевой рынок; инфраструктура рынка ценных бумаг

Для цитирования: Баядян А.А., Багдасарян А.М. Проблемы развития и интеграции рынка ценных бумаг в странах ЕАЭС // Вестник международных организаций. 2017. Т. 12. № 4. С. 91–108. DOI: 10.17323/1996-7845-2017-04-91

[1] Статья поступила в редакцию в сентябре 2016 г.

Введение

Развитие рынка ценных бумаг является важным фактором, влияющим на потенциал развития экономики и устойчивого экономического роста в странах ЕАЭС. После распада Советского Союза и перехода к рыночной экономике на постсоветском пространстве образовались разрозненные финансовые рынки. Эта разрозненность особенно проявляется на рынке ценных бумаг. Проблемы разрозненности рынка ценных бумаг усугубляются также наличием значимых различий в регулировании рынка ценных бумаг, принципов построения депозитарных и расчетно-клиринговых систем, а также фиксирования и передачи прав собственности и других имущественных прав на ценные бумаги.

Целью настоящего исследования является разработка рекомендаций по развитию и интеграции фондовых рынков стран ЕАЭС. Исходя из целей исследования в статье изучены настоящее состояние и особенности развития рынка ценных бумаг, а также возможности и перспективы интеграции рынка ценных бумаг в странах ЕАЭС.

Анализ исследований и публикаций

Анализу проблем развития рынка ценных бумаг в странах ЕАЭС за последние двадцать пять лет посвящено достаточно большое количество исследований. В большинстве исследований проблемы развития рынков ценных бумаг рассматриваются на уровне отдельных стран ЕАЭС. В некоторых исследованиях основное внимание уделено изучению проблем развития отдельных сегментов или функций рынка ценных бумаг.

Подробному изучению подвергнуты инвестиционные функции рынка ценных бумаг. Исследованы особенности и проблемы финансирования инвестиций посредством инструментов рынка ценных бумаг [Салназарян, 2003; Карев, 2012; Семернина, 2012], тенденции развития индивидуального инвестирования и институциональных инвесторов на рынке ценных бумаг [Корнеев, 2007; Стаценко, 2012], проблемы эмиссии и размещения ценных бумаг [Глушецкий, 2012; Геворгян, 2013], организационно-методические вопросы обеспечения процесса секьюритизации и ее роль в финансировании инвестиционных проектов [Терещенко, 2011; Павельева, 2013], а также проблемы повышения эффективности корпоративного управления [Маргарян, 2013]. На особо глубоком уровне исследованы вопросы формирования и развития торговых, депозитарных и расчетных систем рынка ценных бумаг [Миркин, 1995; Захаров и др., 2002; Пучков, 2003], вопросы модернизации инфраструктуры рынка ценных бумаг [Шалиско, 2013]. Рассмотрены проблемы формирования рынка ценных бумаг в постсоциалистических странах [Козлов, 2002], проблемы возникновения кризисов на рынке ценных бумаг [Станик, 2013]. Проблемы, связанные с развитием рынка ценных бумаг, рассматривались в основном в контексте ускорения роста экономики [Миркин, 2002; Дементьев, 2009; Бессарабова, 2013], а также с точки зрения развития отдельных сегментов рынка ценных бумаг [Киселев, 2010], региональных рынков [Миллер, 2013] или развития рынка в зарубежных странах [Кудинова, 2005; Вахрушин, 2009]. Проблемы, связанные с регулированием рынка ценных бумаг, рассматривались в основном в контексте регулирования всей финансовой системы [Царихин, 2008; Fabozzi et al., 2009; Болонин, 2010; Ржевская, 2012], а также с точки зрения механизмов саморегулирования на финансовых рынках [Ильин, 2012] и регулирования услуг профессиональных субъектов рынка ценных бумаг [Вилкова, 2007; Горловская, 2010]. В последние годы проведены глубокие исследования в области развития интеграционных процессов

на рынке ценных бумаг [Рубцов, 2000; Федорова, 2011], в частности с точки зрения формирования Единого экономического пространства России, Белоруссии и Казахстана [Ильяс, 2012; Ниязбекова, 2014].

Однако исследование проблем развития и интеграции на рынке ценных бумаг не может быть ограничено изучением только одного или нескольких сегментов рынка ценных бумаг. Важное значение имеет также изучение проблем развития и интеграции расчетно-клиринговых и депозитарных систем в сопоставлении с проблемами развития и интеграции на биржевом рынке. В свете возможностей создания общего экономического пространства особо важное значение приобретает всестороннее изучение перспектив интеграции рынка ценных бумаг стран ЕАЭС.

Состояние развития и интеграционный потенциал рынка ценных бумаг в странах ЕАЭС

После распада СССР развитие и интеграция рынка ценных бумаг на постсоветском пространстве шли в основном на национальном уровне. Данный этап в большинстве стран ЕАЭС можно считать уже завершенным. Так, если в конце прошлого тысячелетия на территории Республики Армения действовали четыре фондовые биржи, то в настоящее время – только одна фондовая биржа – НАСДАК ОЭМЭКС Армения[2]. Интеграционные процессы шли также в сфере депозитарных и расчетно-клиринговых систем. В настоящее время в завершающем этапе находится внедрение единой депозитарной и расчетно-клиринговой системы, которая также является структурной единицей НАСДАК ОЭМЭКС [Baghdasaryan, 2013, p. 167–177]. Схожие тенденции наблюдаются также на российском рынке. Так, в конце 2011 г. произошло слияние двух основных торговых систем российского рынка ценных бумаг – РТС и ММВБ[3]. В результате слияния образовалась Московская биржа – крупнейшая торговая система рынка ценных бумаг на постсоветском пространстве. Интеграционные процессы происходили также в сфере депозитарных и расчетно-клиринговых систем, действующих на территории Российской Федерации. В составе группы «Московская биржа» образовалась компания, предоставляющая все виды депозитарных и расчетных услуг на рынке ценных бумаг. Этой компании – Национальному расчетному депозитарию – в 2012 г. был присвоен статус центрального депозитария[4]. В соответствии с законодательством Российской Федерации статус центрального депозитария может быть присвоен только одному юридическому лицу. Таким образом, как в Республике Армения, так и в Российской Федерации начали образовываться интегрированные торговые, депозитарные и расчетно-клиринговые системы рынка ценных бумаг [Baghdasaryan, 2012, p. 10]. Схожие тенденции наблюдаются также и в других странах ЕАЭС.

Дальнейшие интеграционные процессы рынка ценных бумаг связаны с интеграцией национальных торговых, депозитарных и расчетно-клиринговых систем, действующих в разных странах. Такие интеграционные процессы могут включать создание и укрепление связей между национальными системами, синхронизацию нормативно-правовой базы, регулирующей рынок ценных бумаг, а также образование наднацио-

[2] НАСДАК ОЭМЭКС Армения. Режим доступа: http://www.nasdaqomx.am (дата обращения: 03.10.2017).

[3] Московская биржа (ММВБ-РТС). Режим доступа: http://www.moex.com (дата обращения: 03.10.2017).

[4] Национальный расчетный депозитарий. Режим доступа: http://www.nsd.ru (дата обращения: 03.10.2017).

нальных систем. В сфере международной интеграции разные страны на постсоветском пространстве начали придерживаться разных приоритетов. Так, в странах Балтийского региона интеграционные процессы были направлены главным образом на синхронизацию национального законодательства с законодательством Европейского союза. В этих странах как операторы регулируемого рынка ценных бумаг, так и операторы расчетной системы (центральные депозитарии ценных бумаг) являются частью группы НАСДАК [Baghdasaryan, 2013, p. 189]. В странах Балтийского региона создана единая торговая система. Центральные депозитарии ценных бумаг Литвы, Латвии и Эстонии имеют линки между собой, при помощи которых фиксируют право собственности и другие имущественные права, а также выполняют функцию расчетной системы. Происходит также интеграция Балтийского рынка ценных бумаг НАСДАК с другими рынками НАСДАК, в частности со Скандинавским рынком, создаются корреспондентские отношения с депозитарными и расчетно-клиринговыми системами, действующими на территории Европейского союза, такими как Клирстрим или Евроклир. Международные интеграционные процессы углубляются также на территории стран ЕАЭС. Значительные интеграционные возможности существуют на рынке ценных бумаг России, Белоруссии и Казахстана.

Одним из направлений интеграционных процессов рынка ценных бумаг, происходящих на территории стран ЕАЭС, является объединение фондовых бирж, а также депозитарных и расчетно-клиринговых систем путем приобретения участия (акций) и (или) реорганизации. В таком направлении идут интеграционные процессы на биржевом рынке Московской биржи.

Другим направлением интеграционных процессов рынка ценных бумаг, происходящих на территории стран ЕАЭС, является создание единых или интегрированных торговых систем биржевого рынка, а также депозитарных и расчетно-клириновых систем путем развития сотрудничества между операторами этих систем. Такое направление интеграционных процессов наблюдается в отношениях Московской биржи, Белорусской валютно-фондовой биржи и Казахстанской фондовой биржи[5, 6, 7].

Особенно важным может стать развитие интеграционных процессов между российским и армянским биржевыми рынками. Важность такой интеграции обусловлена двумя причинами: во-первых, основная фондовая биржа, действующая на территории России (Московская биржа), является инициатором интеграционных процессов с фондовыми биржами, действующими на территории Белоруссии и Казахстана (Белорусская валютно-фондовая биржа и Казахстанская фондовая биржа); во-вторых, единственная фондовая биржа, действующая на территории Республики Армения (НАСДАК ОЭМЭКС Армения), имеет интеграционные связи с одним из ведущих операторов биржевого рынка, депозитарных и расчетно-клиринговых систем в мире, а также в странах Балтийского региона – группой НАСДАК [Baghdasaryan, 2013, p. 189]. Таким образом, развитие интеграционных процессов может стать исходной точкой для развития интеграционных процессов между системами, действующими на территории Европейского союза и ЕАЭС. Однако создание единых и интегрированных систем биржевого рынка подразумевает также интегра-

[5] Белорусская валютно-фондовая биржа. Режим доступа: http://www.bcse.by (дата обращения: 03.10.2017).

[6] Казахстанская фондовая биржа. Режим доступа: http://www.kase.kz (дата обращения: 03.10. 2017).

[7] Московская биржа (ММВБ-РТС). Режим доступа: http://www.moex.com (дата обращения: 03.10.2017).

цию депозитарных и расчетно-клиринговых систем, а также синхронизацию нормативно-правовой базы, регулирующей рынок ценных бумаг. В частности, особого внимания требует исследование проблем, связанных с фиксированием и передачей имущественных прав на ценные бумаги и защитой интересов инвесторов.

Для выяснения интеграционных возможностей рынка ценных бумаг важным является также изучение основных показателей биржевого рынка. Учитывая особенности развития рынка ценных бумаг на территории стран ЕАЭС, в качестве основных показателей биржевого рынка выбраны количество эмитентов, акции которых допущены к торгам на биржевом рынке, рыночная капитализация акций, допущенных к торгам на биржевом рынке, объемы торговли акциями и долговыми ценными бумагами, а также объемы торговли валютой и кредитными ресурсами на биржевом рынке.

Количество эмитентов, акции которых допущены к торгам на биржевом рынке в странах ЕАЭС, представлено в табл. 1.

Таблица 1. Количество эмитентов, акции которых допущены к торгам на биржевом рынке в странах ЕАЭС, 2011–2015 гг.

Страна	**Количество эмитентов, акции которых допущены к торгам на биржевом рынке**				
	2011 г.	**2012 г.**	**2013 г.**	**2014 г.**	**2015 г.**
Армения	11	11	11	11	10
Белоруссия	2335	2359	67	67	62
Казахстан	71	81	80	77	85
Киргизия	13	18	20	21	23
Россия	341	271	284	281	254

Источник: составлено авторами на основе биржевой статистики стран ЕАЭС[8, 9, 10].

Из табл. 1 видно, что по количеству эмитентов, акции которых допущены к торгам на биржевом рынке, первое место среди стран ЕАЭС занимает Россия. В 2015 г. к торгам на биржевом рынке в России были допущены акции 254 эмитентов. На втором и третьем местах среди стран ЕАЭС по количеству эмитентов, акции которых допущены к торгам на биржевом рынке, находятся Казахстан и Белоруссия. Количество эмитентов, акции которых допущены к торгам на биржевом рынке, в этих странах значительно меньше, чем в России. В 2015 г. к торгам на биржевом рынке в Казахстане и Белоруссии были допущены акции соответственно 85 и 62 эмитентов. Меньше всего эмитентов, акции которых допущены к торгам на биржевом рынке, зарегистрировано в Киргизии и Армении – 23 и 10 соответственно.

[8] Бюллетени биржевой статистики: 2006–2014. Международная ассоциация бирж стран СНГ. Режим доступа: http://mab.micex.ru (дата обращения: 03.10.2017).

[9] Справочники бирж и депозитариев – членов МАБ СНГ. 2006–2015. Международная ассоциация бирж стран СНГ. Режим доступа: http://mab.micex.ru (дата обращения: 03.10.2017).

[10] FEAS Books: 2009–2015. Federation of Euro-Asian Stock Exchanges. Режим доступа: http://www.feas.org (дата обращения: 03.10.2017).

Рыночная капитализация акций, допущенных к торгам на биржевом рынке в странах ЕАЭС, представлена в табл. 2.

Таблица 2. Биржевая капитализация рынка акций в странах ЕАЭС, 2011–2015 гг.

Страна	**Биржевая капитализация рынка акций, млрд долл. США**				
	2011 г.	**2012 г.**	**2013 г.**	**2014 г.**	**2015 г.**
Армения	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2
Белоруссия	1,1	0,4	3,7	0,6	0,5
Казахстан	22,6	23,5	26,3	23,0	34,9
Киргизия	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Россия	771,2	827,3	776,3	409,2	393,2

Источник: составлено авторами на основе биржевой статистики стран ЕАЭС[11, 12, 13].

Как видно из табл. 2, по биржевой капитализации рынка акций первое место среди стран ЕАЭС занимает Россия. В России биржевая капитализация рынка акций в 2015 г. составляла 393,2 млрд долл. США. Второе место по биржевой капитализации рынка акций занимает Казахстан. В остальных странах ЕАЭС показатель биржевой капитализации рынка акций существенно меньше, чем в России и Казахстане. Биржевая капитализация рынка акций в 2015 г. в Казахстане составляла 34,9 млрд долл., в Белоруссии – 0,5 млрд долл., в Армении и Киргизии – 0,2 млрд долл.

Существенная разница между количеством эмитентов, акции которых допущены к торгам на биржевом рынке, и биржевой капитализации рынка акций в странах ЕАЭС обусловлена особенностями регулирования рынка ценных бумаг и объемом экономики в странах ЕАЭС. Так, если по количеству эмитентов, акции которых допущены к торгам на биржевом рынке в странах ЕАЭС, Армения уступает России в 25 раз, то по объему биржевой капитализации – почти в 2000 раз.

Объемы торговли акциями на биржевом рынке в странах ЕАЭС представлены в табл. 3.

Из табл. 3 видно, что по объему торговли акциями на биржевом рынке первое место среди стран ЕАЭС занимает Россия. В России объем торговли акциями на биржевом рынке в 2015 г. составил около 139,2 млрд долл. США. Второе место по объему торговли акциями на биржевом рынке занимает Казахстан. В остальных странах ЕАЭС объемы торговли акциями на биржевом рынке существенно меньше, чем в России и Казахстане. Объем торговли акциями на биржевом рынке в 2015 г. в Казахстане составил почти 4 млрд долл., в Армении – 9,1 млн долл., в Белоруссии – 8,3 млн долл., в Киргизии – 17,5 млн долл.

[11] Бюллетени биржевой статистики: 2006–2014. Международная ассоциация бирж стран СНГ. Режим доступа: http://mab.micex.ru (дата обращения: 03.10.2017).

[12] Справочники бирж и депозитариев – членов МАБ СНГ. 2006–2015. Международная ассоциация бирж стран СНГ. Режим доступа: http://mab.micex.ru (дата обращения: 03.10.2017).

[13] FEAS Books: 2009–2015. Federation of Euro-Asian Stock Exchanges. Режим доступа: http://www.feas.org (дата обращения: 03.10.2017).

Объемы торговли долговыми ценными бумагами на биржевом рынке в странах ЕАЭС представлены в табл. 4.

Таблица 3. Объем торговли акциями на биржевом рынке в странах ЕАЭС, 2011–2015 гг.

Страна	Объем торговли акциями, млн долл. США				
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Армения	0,5	1,0	3,7	60,6	9,1
Белоруссия	50,4	90,0	57,3	46,6	8,3
Казахстан	1089,2	1377,6	783,6	961,1	3956,2
Киргизия	28,0	22,5	24,7	21,6	17,5
Россия	554067,3	372619,7	266894,9	263180,9	139167,2

Источник: составлено авторами на основе биржевой статистики стран ЕАЭС[14, 15, 16].

Таблица 4. Объем торговли долговыми ценными бумагами на биржевом рынке в странах ЕАЭС, 2011–2015 гг.

Страна	Объем торговли долговыми ценными бумагами, млн долл. США				
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Армения	15,7	11,4	44,3	82,7	29,8
Белоруссия	2280,5	4707,5	3928,4	5541,7	4520,1
Казахстан	9762,5	3712,9	4044,9	8421,8	4910,2
Киргизия	1,3	2,1	5,4	5,3	5,1
Россия	1627303,9	2246430,0	396993,3	225841,2	116564,7

Источник: составлено авторами на основе биржевой статистики стран ЕАЭС[17, 18, 19].

Как видно из табл. 4, по объему торговли долговыми ценными бумагами на биржевом рынке первое место среди стран ЕАЭС занимает Россия. В России объем торговли долговыми ценными бумагами на биржевом рынке в 2015 г. составил около 116,6 млрд долл. США. Второе и третье места по объему торговли долговыми ценными бумагами на биржевом рынке занимают Казахстан и Белоруссия (4,9 и 4,5 млрд долл. соответ-

[14] Бюллетени биржевой статистики: 2006–2014. Международная ассоциация бирж стран СНГ. Режим доступа: http://mab.micex.ru (дата обращения: 03.10.2017).

[15] Справочники бирж и депозитариев – членов МАБ СНГ. 2006–2015. Международная ассоциация бирж стран СНГ. Режим доступа: http://mab.micex.ru (дата обращения: 03.10.2017).

[16] FEAS Books: 2009–2015. Federation of Euro-Asian Stock Exchanges. Режим доступа: http://www.feas.org (дата обращения: 03.10.2017).

[17] Бюллетени биржевой статистики: 2006–2014. Международная ассоциация бирж стран СНГ. Режим доступа: http://mab.micex.ru (дата обращения: 03.10.2017).

[18] Справочники бирж и депозитариев – членов МАБ СНГ. 2006–2015. Международная ассоциация бирж стран СНГ. Режим доступа: http://mab.micex.ru (дата обращения: 03.10.2017).

[19] FEAS Books: 2009–2015. Federation of Euro-Asian Stock Exchanges. Режим доступа: http://www.feas.org (дата обращения: 03.10.2017).

ственно). Объемы торговли долговыми ценными бумагами на биржевом рынке значительно меньше в Армении (29,8 млн долл.). Наименьшие объемы торговли долговыми ценными бумагами на биржевом рынке – в Киргизии (5,1 млн долл.).

Несоразмерное развитие рынка ценных бумаг и особенно рынка акций в странах ЕАЭС обусловлено разными факторами объективного и субъективного характера. К объективным факторам можно отнести различия в размерах экономики и в объемах рынка в разных странах ЕАЭС. Эти различия в свою очередь порождают ряд других различий: в конкуренции на рынке, в ликвидности рынка, в деятельности ценообразования на рынке. Кроме того, существует ряд факторов субъективного характера, которые влияют на рынок ценных бумаг, и в первую очередь на рынок акций. К таким факторам можно отнести различия в культуре корпоративного и государственного управления, в степени защищенности прав и интересов инвесторов, в устойчивости политической ситуации в стране.

Одной из главных предпосылок для развития интеграционных процессов на рынке является «наличие» этого рынка. Рынок акций в некоторых странах ЕАЭС почти отсутствует: отсутствуют ликвидные инструменты рынка и механизмы ценообразования, не производятся котировки, отсутствует интерес к рынку со стороны потенциальных эмитентов и инвесторов, нет действенных механизмов защиты прав и интересов акционеров. Из данных, приведенных в табл. 1 и 2, видно, что рынок долговых ценных бумаг, в отличие от рынка акций, в определенной степени развит почти во всех странах ЕАЭС. Данное обстоятельство свидетельствует о том, что интеграционные возможности рынка долговых ценных бумаг в значительной степени выше интеграционных возможностей рынка акций. Кроме того, развитие интеграционных процессов на рынке долговых ценных бумаг в меньшей степени зависит от различий в культуре корпоративного управления. Следовательно, особое внимание нужно уделять развитию интеграционных процессов именно на этом рынке. Для выявления интеграционных возможностей отдельных сегментов рынка долговых ценных бумаг важное значение имеет изучение показателей объемов торговли корпоративными долговыми ценными бумагами и государственными ценными бумагами. Рынок государственных ценных бумаг является наиболее перспективным сегментом рынка с точки зрения развития интеграционных процессов. Это обусловлено тем, что государственные ценные бумаги являются одним из наиболее надежных финансовых инструментов в странах ЕАЭС. Немаловажное значение имеет также то, что в странах ЕАЭС схожие принципы государственного управления и обслуживания государственного долга.

Объемы торговли корпоративными долговыми ценными бумагами на биржевом рынке в странах ЕАЭС представлены в табл. 5.

Из табл. 5 видно, что по объему торговли корпоративными долговыми ценными бумагами на биржевом рынке первое место среди стран ЕАЭС занимает Россия. В России объем торговли корпоративными долговыми ценными бумагами на биржевом рынке в 2015 г. составил около 60,7 млрд долл. США. Второе и третье места по объему торговли корпоративными долговыми ценными бумагами на биржевом рынке занимают Казахстан и Белоруссия (3,5 и 2 млрд долл. соответственно). Объемы торговли корпоративными долговыми ценными бумагами на биржевом рынке существенно меньше в Киргизии (5,1 млн долл.). Наименьшие объемы торговли долговыми ценными бумагами на биржевом рынке – в Армении (4,4 млн долл.).

Объемы торговли государственными ценными бумагами на биржевом рынке в странах ЕАЭС представлены в табл. 6.

Таблица 5. Объем торговли корпоративными долговыми ценными бумагами на биржевом рынке в странах ЕАЭС, 2011–2015 гг.

Страна	Объем торговли корпоративными долговыми ценными бумагами, млн долл. США				
	2011	2012	2013	2014	2015
Армения	1,8	1,0	7,1	11,2	4,4
Белоруссия	1150,8	1138,6	1930,4	2392,7	2020,1
Казахстан	2010,8	2165,3	2789,9	2708,8	3532,8
Киргизия	1,3	2,1	5,4	5,3	5,1
Россия	1225153,2	1848335,6	193921,9	112782,5	60742,7

Источник: составлено авторами на основе биржевой статистики стран ЕАЭС[20, 21, 22].

Таблица 6. Объем торговли государственными ценными бумагами на биржевом рынке в странах ЕАЭС, 2011–2015 гг.

Страна	Объем торговли государственными ценными бумагами, млн долл. США				
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Армения	13,9	10,4	37,2	71,5	25,4
Белоруссия	1129,7	3516,0	1918,8	3141,2	2500,0
Казахстан	7751,7	1547,6	1255,0	5711,1	1265,4
Киргизия	0	0	0	0	0
Россия	402149,8	398094,7	188611,1	103233,8	54272,9

Источник: составлено авторами на основе биржевой статистики стран ЕАЭС[23, 24, 25].

Как видно из табл. 6, по объему торговли государственными ценными бумагами на биржевом рынке первое место среди стран ЕАЭС занимает Россия. В России объем торговли государственными ценными бумагами на биржевом рынке в 2011 г. составил около 54,3 млрд долл. США. Второе и третье места по объему торговли государственными ценными бумагами на биржевом рынке занимают Белоруссия и Казахстан

[20] Бюллетени биржевой статистики: 2006–2014. Международная ассоциация бирж стран СНГ. Режим доступа: http://mab.micex.ru (дата обращения: 03.10.2017).

[21] Справочники бирж и депозитариев – членов МАБ СНГ. 2006–2015. Международная ассоциация бирж стран СНГ. Режим доступа: http://mab.micex.ru (дата обращения: 03.10.2017).

[22] FEAS Books: 2009–2015. Federation of Euro-Asian Stock Exchanges. Режим доступа: http://www.feas.org (дата обращения: 03.10.2017).

[23] Бюллетени биржевой статистики: 2006–2014. Международная ассоциация бирж стран СНГ. Режим доступа: http://mab.micex.ru (дата обращения: 03.10.2017).

[24] Справочники бирж и депозитариев – членов МАБ СНГ. 2006–2015. Международная ассоциация бирж стран СНГ. Режим доступа: http://mab.micex.ru (дата обращения: 03.10.2017).

[25] FEAS Books: 2009–2015. Federation of Euro-Asian Stock Exchanges. Режим доступа: http://www.feas.org (дата обращения: 03.10.2017).

(2,5 и 1,3 млрд долл. соответственно). Объемы торговли корпоративными долговыми ценными бумагами на биржевом рынке существенно меньше в Армении (25,4 млн долл.). В Киргизии торговля государственными ценными бумагами на биржевом рынке не ведется.

Из данных, приведенных в табл. 5 и 6, видно, что рынок корпоративных ценных бумаг наиболее развит в России и наименее развит в Армении и Киргизии. В Армении основную часть инструментов рынка ценных бумаг, являющихся предметом торговли на биржевом рынке, составляют государственные ценные бумаги. Это обусловлено как низким уровнем развития корпоративного управления, так и структурой инвесторов на рынке ценных бумаг. Одной из основных групп инвесторов на рынке ценных бумаг являются банки, которым необходимы надежные, высоколиквидные инструменты с низким кредитным риском для совершения сделок репо с Центральным банком Республики Армения. Схожая ситуация наблюдается также и в других странах ЕАЭС. Однако в этих странах, наряду с развитием рынка государственных ценных бумаг, развивался рынок корпоративных ценных бумаг. Развитие интеграционных процессов на рынке ценных бумаг может помочь распространению положительного опыта между странами ЕАЭС.

Объемы торговли валютой на биржевом рынке в странах ЕАЭС представлены в табл. 7.

Таблица 7. Объем торговли валютой на биржевом рынке в странах ЕАЭС, 2011–2015 гг.

Страна	**Объем торговли валютой, млн долл. США**				
	2011 г.	**2012 г.**	**2013 г.**	**2014 г.**	**2015 г.**
Армения	760,4	753,7	714,5	744,5	313,7
Белоруссия	17002,5	30047,8	31771,3	30044,3	30012,1
Казахстан	106179,9	96063,7	120583,0	188295,8	190034,1
Киргизия	0	0	0	0	0
Россия	2938156,7	3760597,0	4878451,6	5979928,8	5980024,1

Источник: составлено авторами на основе биржевой статистики стран ЕАЭС[26, 27, 28].

Из табл. 7 видно, что по объему торговли валютой на биржевом рынке первое место среди стран ЕАЭС занимает Россия. В России объем торговли валютой на биржевом рынке в 2015 г. составил около 6 трлн долл. США. Второе место по объему торговли валютой на биржевом рынке занимает Казахстан. В остальных странах ЕАЭС объемы торговли валютой на биржевом рынке существенно меньше, чем в России и Казахстане. Объем торговли валютой на биржевом рынке в 2015 г. в Казахстане составил

[26] Бюллетени биржевой статистики: 2006–2014. Международная ассоциация бирж стран СНГ. Режим доступа: http://mab.micex.ru (дата обращения: 03.10.2017).

[27] Справочники бирж и депозитариев – членов МАБ СНГ. 2006–2015. Международная ассоциация бирж стран СНГ. Режим доступа: http://mab.micex.ru (дата обращения: 03.10.2017).

[28] FEAS Books: 2009–2015. Federation of Euro-Asian Stock Exchanges. Режим доступа:http://www.feas.org (дата обращения: 03.10.2017).

190 млрд долл., в Белоруссии – 30 млрд долл., а в Армении – всего 313,7 млн долл. В Киргизии торговля валютой на биржевом рынке не ведется.

Объемы торговли кредитными ресурсами на биржевом рынке в странах ЕАЭС представлены в табл. 8.

Таблица 8. Объем торговли кредитными ресурсами на биржевом рынке в странах ЕАЭС, 2011–2015 гг.

Страна	**Объем торговли кредитными ресурсами, млн долл. США**				
	2011 г.	**2012 г.**	**2013 г.**	**2014 г.**	**2015 г.**
Армения	7087,7	15084,3	16444,1	657,1	92,1
Белоруссия	0	0	0	0	0
Казахстан	0	0	0	0	0
Киргизия	0	0	0	0	0
Россия	339180,5	349846,6	478106,2	558646,1	559100,3

Источник: составлено авторами на основе биржевой статистики стран ЕАЭС[29, 30, 31].

Как видно из табл. 8, торговля кредитными ресурсами на биржевом рынке в странах ЕАЭС велась только в России и Армении. Однако объемы торговли кредитными ресурсами в этих странах несопоставимы. В России объем торговли кредитными ресурсами на биржевом рынке в 2015 г. составил около 559 млрд долл. США, тогда как в Армении – всего 92 млн долл. Нужно заметить также, что в результате изменения условий торговли кредитными ресурсами на биржевом рынке в Армении торговля кредитными ресурсами фактически не велась с сентября 2015 г.

Из приведенных выше данных видно, что развитие биржевого рынка того или иного региона во многом зависит от размеров рынка и масштабов интеграции на рынке. Так, по всем основным показателям лидирует Россия, которая обладает крупнейшим и достаточно интегрированным биржевым рынком среди стран ЕАЭС. С точки зрения развития малых рынков, таких как рынок ценных бумаг Армении, большое значение имеет интеграция с другими внутренними рынками, например с валютным рынком и рынком кредитных ресурсов. Такая интеграция может дать синергетический эффект. В странах с малыми рынками создание интегрированных систем повышает эффективность их деятельности, что, в свою очередь, позволяет фондовым биржам вкладывать дополнительные средства в развитие торговых, депозитарных и расчетно-клиринговых систем. Создание интегрированных систем финансового рынка позволяет создавать новые финансовые продукты, повышает конкуренцию на рынке и создает новые инвестиционные возможности. В результате интеграция может привести к опережающему росту суммарного объема интегрированных рынков по сравнению с ростом суммарного объема отдельно взятых рынков. Однако интеграционные возможности внутренних

[29] Бюллетени биржевой статистики: 2006–2014. Международная ассоциация бирж стран СНГ. Режим доступа: http://mab.micex.ru (дата обращения: 03.10.2017).

[30] Справочники бирж и депозитариев – членов МАБ СНГ. 2006–2015. Международная ассоциация бирж стран СНГ. Режим доступа: http://mab.micex.ru (дата обращения: 03.10.2017).

[31] FEAS Books: 2009–2015. Federation of Euro-Asian Stock Exchanges. Режим доступа: http://www.feas.org (дата обращения: 03.10.2017).

рынков имеют пределы. На нынешней стадии развития рынка важное значение приобретают также интеграционные процессы с внешними рынками. Интеграция биржевого рынка в странах ЕАЭС может происходить почти во всех сегментах рынка. Интеграционные возможности существуют как на первичном рынке, так и на вторичном, как на рынке государственных, так и корпоративных ценных бумаг.

Интеграционные процессы на первичном рынке могут включать как создание интегрированных площадок для осуществления первичного размещения ценных бумаг, доступ к которым могут иметь профессиональные участники рынка ценных бумаг других стран ЕАЭС, так и создание механизмов для переадресации заявок профессиональных участников рынка ценных бумаг одного государства посредством профессиональных участников рынка ценных бумаг другого государства на биржевой рынок своей страны. В первом случае потребуется намного больше изменений в национальных законодательствах и других нормативно-правовых актах, регулирующих рынок ценных бумаг. Во втором же случае возрастут трансакционные расходы, связанные с исполнением заявок. Внедрение интегрированных систем и механизмов переадресации заявок на первичном рынке государственных ценных бумаг даст возможность обеспечить стабильное финансирование бюджетного дефицита с параллельным снижением расходов по обслуживанию государственного долга. Несмотря на схожесть и взаимосвязанность экономик стран постсоветского пространства, экономики стран ЕАЭС имеют существенные различия, которые приводят к временным лагам (или даже сдвигам) в экономических циклах, необходимости бюджетных расходов и изменениях величины бюджетных доходов и бюджетного дефицита. Различия в основном связаны со структурой экономики отдельных стран, а также внешнеэкономическими связями. С точки зрения зависимости экономики страны от цен на энергоносители страны ЕАЭС можно разделить на две группы: страны, в которых доходы от энергоносителей составляют существенную долю ВВП, и страны в которых энергоносители не играют существенной роли в образовании государственного бюджета. К первой группе стран можно отнести Россию и Казахстан, ко второй группе – Армению, Белоруссию и Киргизию. С точки зрения внешнеэкономических связей страны ЕАЭС можно разделить на (1) более интегрированные (и зависящие от) с европейскими рынками (Армения, Белоруссия) и (2) более интегрированные (и зависящие от) с азиатскими рынками (Россия и Казахстан), что, в свою очередь, тоже влияет на подверженность разным рискам. Учитывая наличие таких экономических лагов (сдвигов), интеграция рынка государственных ценных бумаг стран ЕАЭС может способствовать увеличению диверсификации источников финансирования бюджетного дефицита, что в свою очередь может способствовать обеспечению стабильности финансирования бюджетного дефицита и снижению расходов по обслуживанию государственного долга.

Внедрение интегрированных систем и механизмов переадресации заявок на первичном рынке корпоративных ценных бумаг может увеличить инвестиционные возможности рынка, подвижность капитала, а также роль рынка ценных бумаг в финансировании инвестиционных проектов.

Интеграционные процессы на вторичном рынке также могут включать как создание интегрированных торговых площадок, доступ к которым могут иметь профессиональные участники рынка ценных бумаг других стран ЕАЭС, так и создание механизмов для переадресации заявок. Внедрение интегрированных систем и механизмов переадресации заявок на вторичном рынке ценных бумаг может способствовать увеличению ликвидности рынка ценных бумаг, повышению конкуренции и формированию рыночной стоимости ценных бумаг.

Заключение

Проведенные исследования показывают, что рынок ценных бумаг в странах ЕАЭС обладает достаточными интеграционными возможностями. Приведенные данные свидетельствуют о том, что потенциал существует во всех сегментах рынка ценных бумаг, однако более широкие возможности – на рынке долговых ценных бумаг. Это обусловлено тем, что данный сегмент рынка, в отличие от рынка акций, в определенной степени развит почти во всех странах ЕАЭС. Углубление интеграционных процессов на рынке ценных бумаг стран ЕАЭС может оказать положительное воздействие на увеличение инвестиционных возможностей экономики стран ЕАЭС, что в свою очередь может содействовать увеличению темпов роста валового внутреннего продукта, сокращению безработицы и улучшению социального положения населения. Однако создание единого или интегрированного биржевого рынка должно сопровождаться интеграционными процессами депозитарных и расчетно-клиринговых систем и синхронизацией нормативно-правовой базы, регулирующей рынок ценных бумаг. Особого внимания требует исследование проблем, связанных с фиксированием и передачей имущественных прав на ценные бумаги и защитой интересов инвесторов. Интеграционные процессы депозитарных и расчетно-клиринговых систем могут включать внедрение института номинального держателя для центральных депозитариев и установление корреспондентских отношений между центральными депозитариями ценных бумаг стран ЕАЭС. Установление корреспондентских отношений между центральными депозитариями позволит обеспечить фиксирование и передачу прав собственности и других имущественных прав на ценные бумаги, а также максимально защитить интересы инвесторов. Для развития интеграционных процессов как на биржевом рынке, так и между депозитарными и расчетно-клиринговыми системами важнейшей предпосылкой является синхронизация, а в дальнейшем – унификация нормативно-правовой базы, регулирующей рынок ценных бумаг. Основные проблемы связаны с тем, что после распада Советского Союза развитие нормативно-правовой базы на территории бывших союзных республик происходило в разных направлениях. В данном контексте важной является синхронизация нормативно-правовой базы, регулирующей российский и армянский рынок ценных бумаг, несмотря на различия в объемах этих рынков. Важность данного процесса обусловлена тем, что нормативно-правовая база, регулирующая рынок ценных бумаг Армении, наиболее синхронизирована с законодательством стран Европейского союза, в частности с нормативно-правовой базой стран Балтийского региона. Создание синхронизированной нормативно-правовой базы, регулирующей рынок ценных бумаг, может положить начало формированию единого интегрированного евразийского рынка ценных бумаг.

Источники

Бессарабова В.Е. (2013) Развитие фондового рынка как фактора ускорения роста современной российской экономики: дисс. ... канд. экон. наук. Москва.

Болонин А.И. (2010) Методология разработки концепции регулирования финансово-кредитной системы: дисс. ... докт. экон. наук. Москва.

Вахрушин И.В. (2009) Рынок ценных бумаг КНР: состояние, развитие, перспективы: дисс. ... канд. экон. наук. Москва.

Вилкова Т.Б. (2007) Конфликты интересов при осуществлении брокерской деятельности на рынке ценных бумаг и методы их разрешения: дисс. ... канд. экон. наук. Москва.

Геворгян В.М. (2013) Основные пути проведения первичного публичного предложения акций в РА: дисс. ... канд. экон. наук. Ереван.

Глушецкий А.А. (2012) Концептуальные и прикладные аспекты размещения эмиссионных ценных бумаг (акций): автореф. дисс. ... докт. экон. наук. Москва.

Горловская И.Г. (2010) Формирование методологии и механизма регулирования услуг профессиональных субъектов рынка ценных бумаг: дисс. ... докт. экон. наук. Екатеринбург.

Дементьев В.Е. (2009) Длинные волны экономического развития и финансовые пузыри: препринт WP/2009/252. М.: ЦЭМИ РАН.

Захаров А.В., Кириченко Д.А., Челмодеева Е.В. (2002) Валютные и универсальные биржи XXI века как антикризисный механизм финансового рынка. 2-е изд., перераб. и доп. Москва.

Ильин Е.В. (2012) Механизмы и пределы саморегулирования на финансовых рынках в развитых странах мира: дисс. ... канд. экон. наук. Москва.

Ильяс А.А. (2012) Развитие финансовых отношений на рынках капитала Казахстана в едином экономическом пространстве ЕврАзЭС: автореф. дисс. ... докт. экон. наук. Москва.

Карев И.В. (2012) Финансирование инвестиций с использованием инструментов фондового рынка: дисс. ... канд. экон. наук. Волгоград.

Киселев М.В. (2010) Российский рынок срочных финансовых инструментов: проблемы и перспективы развития: автореф. дисс. ... докт. экон. наук.

Козлов Н.Б. (2002) Формирование рынка ценных бумаг в постсоциалистических странах. Москва.

Корнеев В.С. (2007) Тенденции развития институциональных инвесторов на российском рынке ценных бумаг: дисс. ... канд. экон. наук. Москва.

Кудинова М.М. (2005) Российский и зарубежные рынки ценных бумаг: проблемы взаимодействия: дисс. ... канд. экон. наук. Москва.

Маргарян Л.А. (2013) Проблемы повышения эффективности корпоративного управления (по материалам банков РА): дис. ... канд. экон. наук. Ереван.

Миллер А.А. (2013) Развитие регионального рынка ценных бумаг: дисс. ... канд. экон. наук. Омск.

Миркин Я.М. (1995) Ценные бумаги и фондовый рынок. М.: Перспектива. С. 66, 99–100, 413–440.

Миркин Я.М. (2002) Рынок ценных бумаг: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. М.: Финансовая академия при правительстве РФ.

Ниязбекова Ш.У. (2014) Развитие фондового рынка в условиях формирования Единого экономического пространства: дисс. ... канд. экон. наук. Москва.

Павельева Е.А. (2013) Организационно-методическое обеспечение процесса секьюритизации активов на российском финансовом рынке: дисс. ... канд. экон. наук.

Пучков А.А. (2003) Депозитарная деятельность на рынке ценных бумаг России: дисс. ... канд. экон. наук. Москва.

Ржевская Т.Г. (2012) Развитие финансовой системы и механизмы ее регулирования в условиях рыночной трансформации: автореф. дисс. ... докт. экон. наук. Москва.

Рубцов Б.Б. (2000) Мировые фондовые рынки: современное состояние и закономерности развития. М.: Финансовая академия при правительстве РФ.

Салназарян А.Б. (2003) Инвестиционные функции и эффективность рынка ценных бумаг (на примере РА): автореф. дисс. ... докт. экон. наук. Ереван.

Семернина Ю.В. (2012) Теория и методология облигационного финансирования хозяйствующих субъектов на российском рынке ценных бумаг: автореф. дисс. ... докт. экон. наук.

Станик Н.А. (2013) Кризисы на рынке ценных бумаг: характерные черты и методы ранней идентификации: дисс. ... канд. экон. наук. Москва.

Стаценко В.В. (2012) Развитие индивидуального инвестирования на российском фондовом рынке: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. Ростов-на-Дону.

Терещенко Н.Н. (2011) Секьюритизация и ее роль в финансировании инвестиционных проектов: дисс. ... канд. экон. наук. Москва.

Федорова Е.А. (2011) Финансовая интеграция фондовых рынков: теория, методология и инструментарий: автореф. дисс. ... экон. наук. Москва.

Царихин К.С. (2008) Фондовый рынок и мир. Режим доступа: http://www.mirkin.ru/_docs/rinokimir_intro.pdf (дата обращения: 03.10.2017).

Шалиско В.А. (2013) Модернизация инфраструктуры фондового рынка России как условие формирования наднационального финансового центра: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. СПб.

Baghdasaryan A.M. (2012) Peculiarities of Development of the Regulated Securities Market in the USA and the Russian Federation // Hayastan. Finances and Economics. No. 9 (147). P. 6–10.

Baghdasaryan A.M. (2013) The Ways of Development of the Securities Market in the Republic of Armenia, Monograph. Yerevan: Nairi.

Fabozzi F.J., Modigliani F.P., Jones F.J. (2009) Foundations of Financial Markets and Institutions (4th ed.). Prentice Hall.

Problems of Development and Integration of the Securities Market in the Countries of the EAEU

A. Bayadyan, A. Baghdasaryan

Ashot Bayadyan – Doctor, Professor, Head of the Chair of Finance and Credit, Economic Department, National Agrarian University of Armenia; 74 Teryan St., Yerevan 0009, Republic of Armenia; E-mail: info@anau.am

Areg Baghdasaryan – PhD, Associate Professor, Chair of Finance and Credit, Economic Department, National Agrarian University of Armenia; 74 Teryan St., Yerevan 0009, Republic of Armenia; E-mail: aregbag@gmail.com

The article is devoted to studying problems associated with the development and integration of the securities market in the countries of the Eurasian Economic Union. The article examines the present state, possibilities and problems pertaining to the development of the securities market and, in particular, the regulated market. The development and integration of the securities market is an important factor affecting the potential for economic development and sustainable economic growth in the countries of the Eurasian Economic Union. The subject of this study is the development and integration problems affecting the securities market in the countries of the Eurasian Economic Union.

The securities market in the countries of the Eurasian Economic Union has sufficient integration opportunities. Potential exists in all segments of the securities market, but more opportunities exist in the debt securities market. The deepening of the integration processes in the securities market of the countries of the Eurasian Economic Union could have a positive impact on increasing the investment opportunities of the economies of these countries. This, in turn, can have a positive impact on the growth of the gross domestic product, reducing unemployment and improving the social status of the population. However, the creation of a single or integrated exchange market should be accompanied by the integration of depository processes as well as the settlement and clearing systems, and the synchronizing of the regulatory and legal framework governing the securities market. Particular attention is required to study the problems associated with fixing and transferring property rights to the securities and protecting the interests of investors. The integration processes of depository, settlement and clearing systems may include the introduction of a nominee holder for central depositories and the establishment of correspondent relations between the central depositories of the securities of the countries of the Eurasian Economic Union. For the development of integration processes both in the regulated market and between depository, settlement and clearing systems, the most important prerequisite is synchronization and, in the future, will be the unification of the regulatory and legal framework governing the securities market.

Key words: the securities market; regulated market; infrastructures of the securities market

For citation: Bayadyan A., Baghdasaryan A. (2017) Problems of Development and Integration of the Securities Market in the Countries of the EAEU. *International Organisations Research Journal*, vol. 12, no 4, pp. 91–108 (in Russian and English). DOI: 10.17323/1996-7845-2017-04-91

References

Baghdasaryan A.M. (2012) Peculiarities of Development of the Regulated Securities Market in the USA and the Russian Federation. *Hayastan. Finances and Economics*, no 9 (147), pp. 6–10.

Baghdasaryan A.M. (2013) *The Ways of Development of the Securities Market in the Republic of Armenia*. Yerevan: Nairi.

Bessarabova V.E. (2013) Razvitie fondovogo rynka kak faktora uskorenija rosta sovremennoj rossijskoj jekonomiki [Development of the Stock Market as a Factor for Accelerating the Growth of the Modern Russian Economy]. Ph.D. thesis. Moscow. (In Russian.)

Bolonin A.I. (2010) Metodologija razrabotki koncepcii regulirovanija finansovo-kreditnoj sistemy [Methodology for the Development of the Concept of Regulation of the Financial and Credit System]. Ph.D. thesis. Moscow. (In Russian.)

Dementiev V.E. (2009) Dlinnye volny jekonomicheskogo razvitija i finansovye puzyri [Long waves of economic development and financial bubbles]. Working paper no WP/2009/252. Moscow: CEMI RAS. (In Russian.)

Fabozzi F.J., Modigliani F.P., Jones F.J. (2009) *Foundations of Financial Markets and Institutions* (4th Edition). Prentice Hall.

Fedorova E.A. (2011) Finansovaja integracija fondovyh rynkov: teorija, metodologija i instrumentarij [Financial Integration of Stock Markets: Theory, Methodology and Tools]. Ph.D. thesis. Moscow. (In Russian.)

Gevorgjan V.M. (2013) Osnovnye puti provedenija pervichnogo publichnogo predlozhenija akcij v RA [The Main Ways of Conducting the Initial Public Offering of the Shares in the RA]. Ph.D. thesis. Yerevan. (In Russian.)

Glusheckij A.A. (2012) Konceptual'nye i prikladnye aspekty razmeshhenija jemissionnyh cennyh bumag (akcij) [Conceptual and Applied Aspects of the Placement of Equity Securities (shares)]. Ph.D. thesis. Moscow. (In Russian.)

Gorlovskaja I.G. (2010) Formirovanie metodologii i mehanizma regulirovanija uslug professional'nyh subjektov rynka cennyh bumag [Formation of Methodology and Mechanism of Regulation of Services of Professional Securities Market Entities]. Ph.D. thesis. Yerevan. (In Russian.)

Ilyas A.A. (2012) Razvitie finansovyh otnoshenij na rynkah kapitala Kazahstana v edinom jekonomicheskom prostranstve EvrAzJeS [Development of Financial Relations in the Capital Markets of Kazakhstan in the Single Economic Space of EurAsEC]. Ph.D. thesis. Moscow. (In Russian.)

Ilyin E.V. (2012) Mehanizmy i predely samoregulirovanija na finansovyh rynkah v razvityh stranah mira [Mechanisms and limits of self-regulation in financial markets in developed countries]. Ph.D. thesis. Moscow. (In Russian.)

Karev I.V. (2012) Finansirovanie investicij s ispol'zovaniem instrumentov fondovogo rynka /Financing of Investments Using Stock Market Instruments]. Ph.D. thesis. (In Russian.)

Kiselev M.V. (2010) Rossijskij rynok srochnyh finansovyh instrumentov: problemy i perspektivy razvitija [The Russian Market of Derivative Instruments: Problems and Development Prospects]. Ph.D. thesis. (In Russian.)

Korneev V.S. (2007) Tendencii razvitija institucional'nyh investorov na rossijskom rynke cennyh bumag [Trends in the Development of Institutional Investors in the Russian Securities Market]. Ph.D. thesis. (In Russian.)

Kozlov N.B. (2002) *Formirovanie rynka cennyh bumag v postsocialisticheskih stranah [Formation of the Securities Market in Post-socialist Countries*]. Moscow. (In Russian.)

Kudinova M.M. (2005) Rossijskij i zarubezhnye rynki cennyh bumag: problemy vzaimodejstvija [Russian and Foreign Securities Markets: Problems of Interaction]. Ph.D. thesis. (In Russian.)

Margarjan L.A. (2013) Problemy povyshenija jeffektivnosti korporativnogo upravlenija (po materialam bankov RA) [Problems of Increasing the Effectiveness of Corporate Governance (based on the materials of banks of the Republic of Armenia]. Ph.D. thesis. (In Russian.)

Miller A.A. (2013) Razvitie regional'nogo rynka cennyh bumag [Development of the Regional Securities Market]. Ph.D. thesis. (In Russian.)

Mirkin Ya.M. (1995) *Cennye bumagi i fondovyj rynok [Securities and the Stock Market*]. Moscow: Perspektiva. P. 66, 99–100, 413. (In Russian.)

Mirkin Ya.M. (2002) *Rynok cennyh bumag: Vozdejstvie fundamental'nyh faktorov, prognoz i politika razvitija [The Securities Market: The Impact of Fundamental Factors, Forecast and Development Policy]*. Moscow: Financial Academy under the Government of the Russian Federation. (In Russian.)

Nijazbekova Sh.U. (2014) Razvitie fondovogo rynka v uslovijah formirovanija Edinogo jekonomicheskogo prostranstva [Development of the Stock Market in the Conditions of Formation of the Common Economic Space]. Ph.D. thesis. (In Russian.)

Pavelyeva E.A. (2013) Organizacionno-metodicheskoe obespechenie processa sek'juritizacii aktivov na rossijskom finansovom rynke [Organizational and Methodical Support of Asset Securitization in the Russian Financial Market]. Ph.D. thesis. (In Russian.)

Puchkov A.A. (2003) Depozitarnaja dejatel'nost' na rynke cennyh bumag Rossii [Depository activity on the Russian securities market]. Ph.D. thesis. (In Russian.)

Rubcov B.B. (2000) *Mirovye fondovye rynki: sovremennoe sostojanie i zakonomernosti razvitija [World Stock Markets: The Current State and Patterns of Development*]. Moscow: Financial Academy under the Government of the Russian Federation.

Rzhevskaja T.G. (2012) Razvitie finansovoj sistemy i mehanizmy ejo regulirovanija v uslovijah rynochnoj transformacii [Development of the Financial System and Mechanisms for its Regulation under Conditions of Market Transformation]. Ph.D. thesis. (In Russian.)

Salnazarjan A.B. (2003) Investicionnye funkcii i jeffektivnost' rynka cennyh bumag [Investment Functions and the Efficiency of the Securities Market (on the example of the RA)]. Ph.D. thesis. (In Russian.)

Semernina Ju.V. (2012) Teorija i metodologija obligacionnogo finansirovanija hozjajstvu-jushhih subjektov na rossijskom rynke cennyh bumag [Theory and methodology of bond financing of economic entities in the Russian securities market]. Ph.D. thesis. (In Russian.)

Shalisko V.A. (2013) Modernizacija infrastruktury fondovogo rynka Rossii kak uslovie formirovanija nadnacional'nogo finansovogo centra [Modernization of the Infrastructure of the Russian Stock Market as a Condition for the Formation of a Supranational Financial Center]. Ph.D. thesis. (In Russian.)

Stanik N.A. (2013) Krizisy na rynke cennyh bumag: harakternye cherty i metody rannej identifikacii [Crises in the Securities Market: Characteristic Features and Methods of Early Identification]. Ph.D. thesis. (In Russian.)

Stacenko V.V. (2012) Razvitie individual'nogo investirovanija na rossijskom fondovom rynke [Development of individual investment in the Russian stock market]. Ph.D. thesis. (In Russian.)

Tereshhenko N.N. (2011) Sek'juritizacija i ee rol' v finansirovanii investicionnyh proektov [Securitization and its Role in the Financing of Investment Projects]. Ph.D. thesis. (In Russian.)

Tsarikhin K.S. (2008) Fondovyj rynok i mir [The Stock Market and the World]. Available at: http://www.mirkin.ru/_docs/rinokimir_intro.pdf (accessed 03 October 2017). (In Russian.)

Vahrushin I.V. (2009) Rynok cennyh bumag KNR: sostojanie, razvitie, perspektivy [The Securities Market of China: State, Development, Prospects]. Ph.D. thesis. (In Russian.)

Vilkova T.B. (2007) Konflikty interesov pri osushhestvlenii brokerskoj dejatel'nosti na rynke cennyh bumag i metody ih razreshenija [Conflicts of Interest in the Implementation of Brokerage Activities in the Securities Market and Methods for their Resolution]. Ph.D. thesis. (in Russian).

Zaharov A.V., Kirichenko D.A., Chelmodeeva E.V. (2002) Valjutnye i universal'nye birzhi XXI veka kak antikrizisnyj mehanizm finansovogo rynka [Currency and Univeral Exchanges of the 21st Century as an Anticrisis Mechanism of the Financial Market]. Ph.D. thesis. (In Russian.)

Профессиональная структура рабочей силы в странах Европы: о чем свидетельствуют прогнозы?[1]

Н.Т. Вишневская, А.А. Зудина

Вишневская Нина Тимофеевна – к.э.н., заместитель директора Центра трудовых исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»; Российская Федерация, 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20; E-mail: vishnev@hse.ru

Зудина Анна Алексеевна – к.соц.н., научный сотрудник Центра трудовых исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»; Российская Федерация, 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20; E-mail: azudina@hse.ru

В работе анализируется будущее состояние профессиональной структуры рабочей силы в европейских странах ОЭСР. Анализ прогнозных оценок структуры рабочей силы в профессиональном разрезе позволяет ответить на вопрос о качестве вновь создаваемых рабочих мест, а следовательно, о будущей эффективности функционирования рынка труда. Выявление особенностей спроса на отдельные профессиональные группы в странах Европы представляется полезным для понимания того, насколько процессы, происходящие на российском рынке труда, соответствуют мировым трендам. В работе рассматриваются особенности методологии составления прогнозов и основные подходы к прогнозированию изменения профессиональной структуры, характеристики динамики спроса на труд представителей отдельных профессий, а также причины увеличения и падения спроса на те или иные профессии. Как показал проведенный анализ, основной тенденцией на рынке труда на ближайшее десятилетие станет увеличение значимости специалистов средней и высшей квалификации. Особенно активно возрастет потребность в работниках здравоохранения, а также профессиях, обеспечивающих научно-технический прорыв. Одновременно с этим ожидается повышение спроса на труд самых неквалифицированных работников, которое будет наблюдаться на фоне снижения численности квалифицированных и полуквалифицированных рабочих профессий, вызванное падением доли промышленного производства в экономике развитых стран и процессами глобализации. Происходящая «машинизация» многих трудовых функций пока еще не может свести на нет потребность во многих профессиях низкой квалификации. Сохранение подобных рабочих мест позволяет работникам с низким образованием оставаться на рынке труда и не зависеть от системы социальной помощи. Для всех стран с развитой рыночной экономикой достаточно четко проявляется тенденция к сокращению спроса на труд таких «беловоротничковых» профессий, как офисные служащие. Предстоящее снижение потребности в этой категории занятых связано с дальнейшим распространением современных компьютерных технологий и автоматизацией многих рутинных функций, ранее выполняемых работниками офисов.

Ключевые слова: профессиональная структура; прогнозирование; рынок труда; Европа; ОЭСР; спрос на труд; качество рабочих мест

Для цитирования: Вишневская Н.Т., Зудина А.А. Профессиональная структура рабочей силы в странах Европы: о чем свидетельствуют прогнозы? // Вестник международных организаций. 2017. Т. 12. № 4. С. 109–129. DOI: 10.17323/1996-7845-2017-04-109

[1] Статья поступила в редакцию в октябре 2016 г.

Исследование осуществлено в рамках Программы прикладных исследований НИУ ВШЭ в 2016 г.

Введение. Актуальность и мотивация исследования

В любой стране рынок труда находится в постоянном движении, при этом именно изменения в профессиональной структуре рабочей силы отражают ключевые тенденции динамики экономики в целом. Рост спроса на представителей одних профессий и трудности с трудоустройством лиц, обладающих устаревшими профессиональными знаниями и навыками, происходит под воздействием нескольких параллельно развивающихся процессов, важнейшие среди которых – отраслевые сдвиги в экономике, конкуренция на товарных рынках, глобализация и технологический прогресс.

Прогнозы профессиональной структуры необходимы для многих экономических агентов. Ожидаемые изменения структуры спроса на труд важны для системы образования, главная задача которой заключается в обеспечении подготовки специалистов, востребованных рынком труда. Прогнозы профессиональной структуры являются основой для принятия решений о найме и переобучении работников со стороны представителей бизнеса, тем самым определяя возможности для дальнейшего роста производительности труда на предприятиях. Без ясного представления о направлении основных изменений в структуре занятости невозможно формулирование эффективной политики на рынке труда. Предположения о возможном дефиците определенных профессий помогают выстраивать грамотную миграционную политику. Потребителями информации о предстоящих изменениях на рынке труда могут стать молодые люди, которые только выбирают свою профессию. Подобные знания немаловажны и для работников более старших возрастов, которые предполагают осуществить изменения в своей трудовой карьере.

Данная статья ставит своей задачей проанализировать будущее состояние профессиональной структуры рабочей силы в европейских странах ОЭСР, куда помимо развитых стран входит и ряд стран с переходной экономикой. Существующие исследования прогнозных оценок по европейским странам фокусируются лишь на самых общих трендах изменения спроса на укрупненные профессиональные группы. Однако, на наш взгляд, необходимо подробное изучение того, на какие конкретные профессии и специальности спрос будет расти, а на какие – падать. Обсуждение динамики спроса на представителей разукрупненных профессий является традиционным для прогнозов американского рынка труда, однако подобные публикации, выполненные на основе европейских прогнозов, в явном виде отсутствуют.

Анализ прогнозов структуры рабочей силы в профессиональном разрезе на уровне разукрупненных групп позволяет ответить на вопрос о качестве вновь создаваемых рабочих мест: будут это преимущественно «хорошие» рабочие места, требующие высокого уровня квалификации и одновременно высокооплачиваемые, либо спрос на труд распределится более равномерно между различными квалификационными группами, или же этот процесс пойдет по U-образному сценарию. В последнем случае будут востребованы наиболее и наименее квалифицированные работники, тогда как возможности трудоустройства лиц со средним уровнем квалификации резко сузятся. От того, где будут сосредоточены новые рабочие места, будет зависеть не только эффективность функционирования рынка труда. При U-образном сценарии произойдет «усыхание» квалификационной «середины», которая в развитых странах составляет самый большой сегмент общества, что в свою очередь может иметь важные последствия для динамики социально-экономического неравенства.

При этом важно не только нарисовать ожидаемую «картинку» профессиональной структуры, но и постараться объяснить, какие причины способствуют тому, что спрос

на одни профессии стремительно растет, а на другие также быстро снижается. Данные прогнозов профессиональной структуры рабочей силы в странах Европы, которые являются соседями и партнерами России, представляют интерес не только с точки зрения понимания будущего состояния их рынков труда. Выявление особенностей спроса на отдельные профессиональные группы в других странах представляется полезным для понимания того, насколько происходящее в России соответствует мировым трендам.

Прогнозы профессиональной структуры: причины создания, основные задачи и классификаторы

Прогнозирование профессиональной структуры является относительно новой областью экономических исследований. Первыми к подобной работе приступили страны Северной Америки – США и Канада. Они начали эту работу уже в конце 1950-х годов. США и Канада приложили серьезные усилия для разработки методологии прогнозирования и подготовки соответствующей статистической базы. США по-прежнему занимают в этой области лидирующие позиции, разрабатывая наиболее детальные прогнозы. В европейских странах работа по составлению прогнозов профструктуры была организована значительно позднее – фактически с середины 1960-х годов. С 1990-х годов страны с переходной экономикой также активно включились в процесс «предугадывания» будущего.

В европейских странах активизация работы по оценке ожидаемой структуры рабочей силы в зависимости от ее профессиональной принадлежности была вызвана двумя основными причинами. Прежде всего, возросшим пониманием важности качества рабочей силы для экономического роста, которое установилось среди исследователей различных направлений и правительственных чиновников. Осознанию важности данной проблемы способствовало появившееся в 1962 г. исследование Э. Дэнисона, посвященное изучению источников дальнейшего экономического роста [Denison, 1962]. Вторая причина была связана с боязнью нехватки различных категорий работников, особенно квалифицированных, в условиях экономического подъема 1960-х.

История составления прогнозов свидетельствует не только о совершенствовании технического аппарата прогнозирования, значительные изменения претерпели их цели и основные задачи. В течение первого периода, который продолжался до середины 1970-х годов, считалось, что с помощью определения будущих трендов развития профессиональной структуры система образования получит наиболее точные ориентиры для подготовки работников, необходимых для производства. В эти годы превалировала точка зрения, согласно которой подготовка подобных прогнозов может играть определяющую роль для поддержания баланса между спросом и предложением на рынке труда, что в свою очередь позволит решить проблему дефицита многих профессий, прежде всего квалифицированных.

Однако первый опыт стран, которые активно включились в работу по составлению прогнозов профессиональной структуры, показал, что подобные ожидания являются завышенными. Детальные прогнозы потребности в отдельных профессиях оказались чрезвычайно трудным делом. Помимо этого система образования и бизнес не могли использовать в полной мере имеющиеся прогнозы не только из-за остающихся сомнений в их точности, но и потому, что необходимые знания и умения для занятия определенной профессией могут быть получены разными путями [Hughes, 1993].

Задачи, которые ставятся перед прогнозами профессиональной структуры в настоящее время, можно считать менее амбициозными, но зато гораздо более реалис-

тичными. В современных условиях от прогнозов требуется определить траекторию изменений профессиональной структуры, которые могут произойти при том или ином сценарии экономического развития, а пользователи этих прогнозов в лице государственных органов, представителей бизнеса, образовательных институтов и тех категорий рабочей силы, которые стоят перед выбором карьеры, получают не прямое руководство к действию, а скорее материал к размышлению. Изменение приоритетов имело еще одно последствие. Хотя в большинстве стран число профессиональных групп, по которым составляются прогнозные оценки, существенно возросло, практически повсеместно произошел отказ от детальных прогнозов по отдельным специальностям. Кроме того, не составляются прогнозы по отдельным годам, а только на конец определенного, обычно десятилетнего, периода.

Для прогнозирования профессиональной структуры основными источниками информации являются обследования рынка труда и данные национальных счетов. Каждый из источников имеет свои плюсы и минусы. Преимуществом обследований является регулярность их проведения (в развитых странах – не реже одного раза в квартал, а во многих странах – ежемесячно), к тому же в европейских странах, входящих в ЕС, используется близкая методология. Данные национальных счетов содержат такие показатели, как выпуск и оплата труда, в силу чего они часто используются при построении прогнозных моделей. В качестве вспомогательного материала для прогнозов используются различные единовременные опросы, в частности опросы работодателей, однако эти данные нужны преимущественно для краткосрочного прогнозирования.

Во всех развитых странах работа по составлению прогнозов, как правило, поддерживается государством. Однако далеко не везде непосредственными производителями данной работы являются государственные структуры. Это может показаться парадоксальным, но из крупных экономик государственные институты отвечают за эту работу в двух странах, которые придерживаются либеральной экономической модели, – США и Канаде. В странах Европы этой работой занимаются некоммерческие организации, такие как, например, английский Институт исследования занятости Университета Уорвик (Institute for Employment Research at Warwick University) или немецкий Институт исследования занятости и профессий при Федеральном институте труда (Institute for Employment and Occupational Research at the Federal Institute of Labour) в Нюрнберге. Определенная «отстраненность» государства в странах Европы от организации прогнозной работы многие исследователи объясняют тем, что в этих странах органы власти, в значительной степени «отвечая» за состояние экономики, опасаются брать на себя ответственность за качество прогнозных оценок [Zukersteinova, 2007].

Помимо прогнозов, которые разрабатываются специалистами отдельных стран, существуют прогнозы по группам стран, в частности по странам Европейского союза. Этой работой занимается Европейский центр развития профессионального образования (European Centre for the Development of Vocational Training (CEDEFOP)). Именно этими прогнозами мы пользовались, анализируя будущие тренды профессиональной структуры европейских стран на уровне разукрупненных профессиональных групп.

Межстрановые сравнения прогнозов профессиональной структуры невозможны без использования идентичного или хотя бы близкого классификатора профессий. Определение профессиональной принадлежности должно быть научно обоснованным, стабильным во времени и общепризнанным. Этим требованиям удовлетворяет Международный классификатор профессий/занятий (International Standard Classification of Occupations – ISCO), первая версия которого была принята в 1988 г., а вторая,

модернизированная, в 2008 г. Именно этот классификатор используется в странах континентальной Европы (в отличие от США и Великобритании, где применяются иные классификаторы).

Классификатор ISCO-08 представляет собой иерархическую структуру занятий, состоящую из четырех уровней. На четвертом наиболее детальном уровне все профессии классифицируются по 436 группам, которые на следующем третьем уровне объединяются в 130 групп, на следующем уровне уже в 43 группы. В наиболее обобщенном виде профессиональная структура представлена на первом уровне, который включает 10 групп занятий [ILO, 2012].

Международный классификатор профессий/занятий 2008 г. (ISCO-08) базируется на двух основных понятиях: вид выполняемой работы и необходимая квалификация. Последняя в свою очередь имеет два измерения: уровень квалификации (который представляет собой функцию сложности и разнообразия задач и обязанностей работника) и специализация, которая определяется суммой необходимых знаний, а также используемых инструментов и оборудования. Особенностью последней версии классификатора является приоритетное значение необходимого уровня знаний и квалификации для определения профессиональной принадлежности работника [Ibid.]. Новый классификатор был призван стать определенным эталоном для статистических ведомств европейских стран, способствовать дальнейшей унификации статистики определения профессиональной принадлежности работников. Переход европейских стран к модернизированной версии классификатора занятий ISCO-08 (который фактически произошел только в 2011 г.) взамен ISCO-88 привел к определенной «перетряске» профессиональной структуры, особенно отдельных профессиональных групп [Stehrer 2013]. Это в свою очередь затруднило построение длинных исторических рядов, и, следовательно, осложнило прогнозную работу. Подавляющее большинство стран не стали пересчитывать данные за прошлые годы исходя из нового классификатора, поэтому данные по профессиональной структуре до и после 2011 г. не являются полностью сопоставимыми. Именно по этой причине имеющиеся в настоящее время прогнозы по странам ЕС до 2020 г. строятся на основе классификатора ISCO-88, а отдельные попытки пересчета данных по профессиональной структуре исходя из нового классификатора носят пока еще экспериментальный характер [CEDEFOP, 2014].

Основные подходы к прогнозированию профессиональной структуры

Эмпирические данные, результаты анализа которых представлены в настоящей работе, основываются на общеевропейском прогнозе профессиональной структуры рабочей силы, подготовленном Cedefop [CEDEFOP, 2012]. Подчеркнем, что главная особенность этих данных состоит в том, что они, во-первых, позволяют взглянуть на европейский рынок труда в целом, а во-вторых, прогноз профессиональной структуры рабочей силы представляет собой составную часть прогноза спроса и предложения на рынке труда.

Будущий спрос на рабочую силу можно схематично представить в виде матрицы, в которой по диагонали представлены все профессиональные группы, в зависимости от отрасли, в которой они сосредоточены, а по вертикали – отрасли экономики. Численность конкретной профессиональной группы может меняться в зависимости от двух факторов: (а) динамики производства в конкретной отрасли, что подразумевает одинаковые темпы изменения численности всех профессиональных групп в данной отрасли,

и (б) влияния таких факторов, как, например, технический прогресс, под действием которого изменения численности отдельных групп будут происходить различными темпами. Таким образом, в основе прогноза изменений в профессиональной структуре лежит оценка будущих изменений в отраслевой структуре экономики.

Оценка будущей структуры рабочей силы по профессиям зависит не только от уровня и динамики возможного спроса на нее, но и от того, насколько полно и оперативно система образования сможет удовлетворить меняющийся спрос, то есть от структуры предложения рабочей силы. В матрице предложения рабочей силы по горизонтали представлены профессиональные группы, а по вертикали – уровни образования. В данном случае основная сложность заключается в том, что существуют разные возможности получения одной и той же профессии, а работники с определенным уровнем образования могут трудоустраиваться на рабочие места как с более высокими требованиями к их образовательному уровню, так и более низкому. Еще одним ограничением являются демографические показатели, в частности возрастная структура экономически активного населения[2]. Принцип матрицы заложен в таких моделях, как RAS Model, которая используется в кембриджском Проекте экономического роста (Cambridge Growth Project), модели Маркова (Markov Model) и многих других.

Как видно на рис. 1 (правая часть), прогноз профессиональной структуры состоит из последовательно связанных между собой модулей, каждый из которых решает конкретную задачу. Для расчетов каждого модуля используется соответствующая база данных. Для прогнозов профструктуры основными источниками информации являются данные, полученные при проведении обследований рынка труда.

Составление прогноза начинается с Модуля 1, в рамках которого прогнозируется численность занятых с разбивкой по отраслям экономики. Основой этого модуля является межсекторная макроэкономическая модель (E3ME), применяемая Евростатом[3]. В модуле прогноза профессиональной структуры (модуль 2 – EDMOD) с помощью метода экстраполяции и других более сложных эконометрических методов рассчитываются оценки чистого изменения численности занятых в профессиональном разрезе по отдельным секторам экономики на конец прогнозируемого периода. Модуль 3 (QUALMOD) транслирует ожидаемые изменения численности занятых по трем основным уровням квалификации, которые в свою очередь согласуются с тремя уровнями формального образования по Международному стандартному классификатору образования ISCED (International standard classification of education). Группы ISCED 1 и ISCED 2 составляют наиболее низкий уровень квалификации; группы ISCED 3 и ISCED 4 – средний, и, наконец, группы ISCED 5 и ISCED 6 – высокий.

Поскольку для прогнозов важно не только определить количество вновь создаваемых рабочих мест для представителей тех или иных профессий, но и предусмотреть, сколько рабочих мест освободится в результате выхода работников на пенсию, перехода в экономическую неактивность, эмиграции и профессиональной мобильности, в прогноз добавляется специальный модуль. В данном случае – это модуль 4 «Модуль замещаемого спроса» (replacement demand module).

[2] Разработка моделей прогнозирования изменений спроса на рабочую силу в зависимости от динамики демографических показателей представляет собой отдельное исследовательское направление, освещение которого выходит за рамки настоящей работы. В России данное направление, в частности, представлено работой Д.В. Помазкина [Помазкин, 2014].

[3] Подробное описание см.: <http://www.camecon.com/ModellingTraining/suite_economic_models/E3ME.aspx>

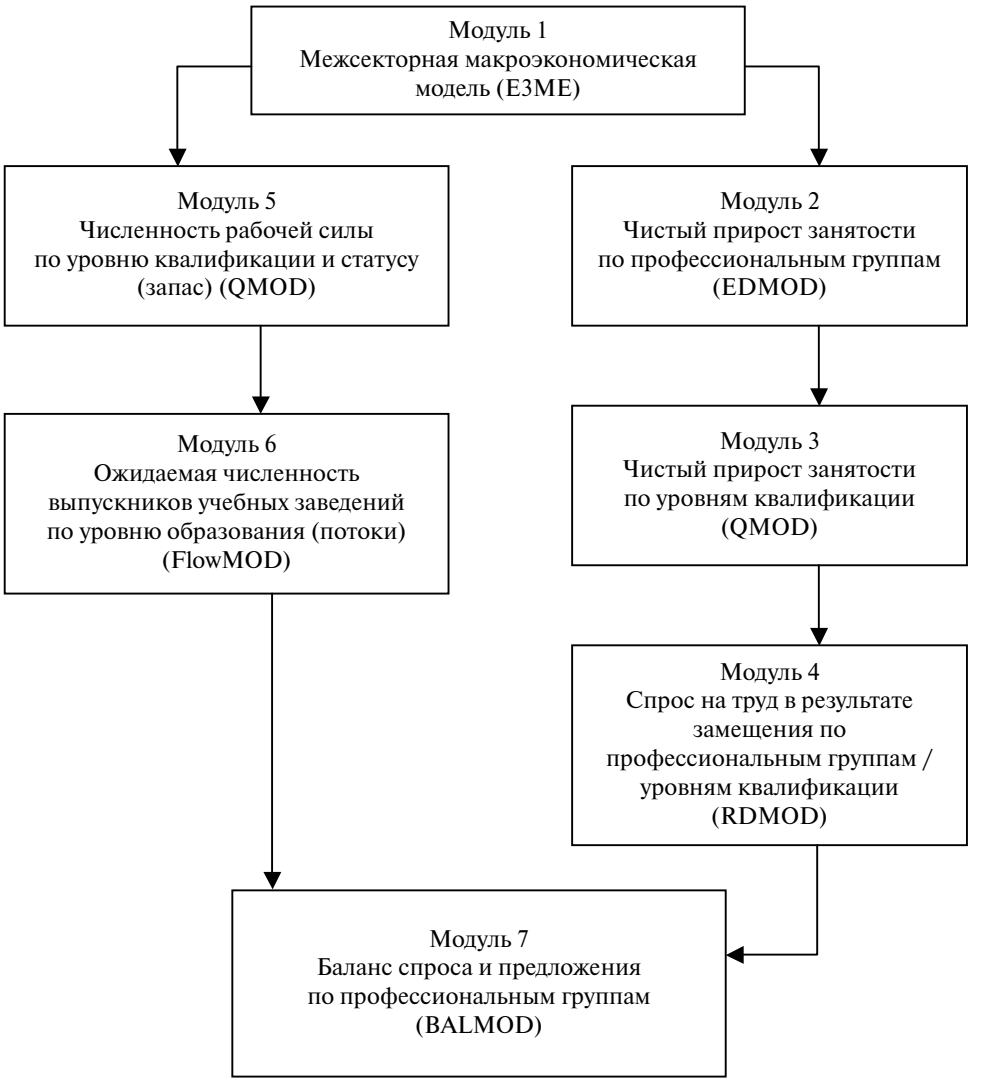

Рис. 1. Схема создания прогноза профессиональной структуры рабочей силы

Источник: [CEDEFOP, 2014, p. 63]

При построении прогноза замещаемого спроса используются полученные в модулях 2 и 3 оценки ожидаемого уровня занятости по профессиям и уровням квалификации наряду с данными о возможной мобильности работников. Для оценки размера «замещения», в частности, необходимы данные о возрастной и гендерной структуре рабочей силы и возрасте выхода на пенсию, так как профессиональная структура отдельных возрастных групп может существенно различаться. К тому же, мобильность отдельных возрастных групп объясняется разными причинами. Если, к примеру, работники старших возрастных групп чаще покидают рабочее место в связи с уходом на пенсию, то молодые люди делают это в основном по таким причинам, как смена работы, создание семьи (для девушек) и иммиграция. Обследования рынка труда позволяют

проанализировать демографический состав каждой профессиональной группы и, следовательно, определить возраст выхода на пенсию работников данной профессии.

Левая часть рис. 1 схематично показывает методологию прогноза предложения рабочей силы с точки зрения профессий и уровня квалификации с разбивкой по возрасту и полу для всего населения и для его экономически активной части[4].

Суммирующим является модуль 7, в котором отражаются возможные дисбалансы между спросом и предложением рабочей силы на прогнозный период. Однако этот выявляющийся дисбаланс не рассматривает отдельные профессии, а только три основных уровня квалификации. Прогнозирование дисбаланса с точки зрения отдельных профессий пока не представляется возможным, так как подобная операция должна учитывать слишком много факторов, которые невозможно отразить в применяемой модели.

В следующем разделе мы переходим к оценке будущей структуры европейской рабочей силы, выполненной нами на основе данных прогноза Cedefop, опубликованных в абсолютных числах. Особенность нашего анализа заключается в том, что мы сосредотачиваемся на изучении разукрупненных профессиональных групп, то есть на прогнозируемой динамике спроса на рабочую силу в этих профессиях, а также, что, на наш взгляд, представляет особый интерес, на его разложении на новый и замещаемый спрос. Новизна нашего исследования состоит в том, что анализ, представленный в публикациях и отчетах Cedefop, концентрируется лишь на трендах будущего изменения спроса на профессии на уровне агрегированных групп и не затрагивает описанную выше тематику для разукрупненных профессий.

Европейский рынок труда – прогноз профессиональной структуры

Профессиональные группы: прогноз «чистого» изменения

Распределение работников в странах Европы (помимо 27 стран ЕС в прогноз включены также Норвегия и Швейцария) в зависимости от их профессиональной принадлежности отражено в табл. 1. Анализ прогноза профессиональный структуры позволяет ответить на несколько вопросов. Будет ли занятость расти либо ситуация на рынке труда Европы можно будет определить как стагнацию? Сохранятся ли тренды в динамике и профессиональном составе работников, которые были характерны для предшествующего периода, либо сфере образования следует готовиться к значительным изменениям структуры спроса на рабочую силу? И, наконец, пожалуй, главный вопрос: будет ли происходить постепенный рост доли квалифицированной рабочей силы и одновременно вымывание с рынка труда работников с низким уровнем квалификации, либо определяющим станет U-образный сценарий, когда рост рабочих мест для квалифицированной и неквалифицированной рабочей силы сопровождается «проседанием» спроса на работников среднего уровня квалификации?

[4] Более подробный анализ методологии прогноза предложения специалистов различных квалификаций, основанный на оценке перспектив развития систем образования и профессиональной подготовки, выходит за рамки настоящей работы.

Таблица 1. Динамика профессиональной структуры занятости, страны Европы, 2010–2020 гг.

Профессии и специальности по ISCO-88	**Доля в структуре занятости, %**		**Изменение численности в 2010–2020 гг. по отношению к численности в 2010 г., %**
	2010 г., %	**2020 г., %**	
1 – Законодатели, высшие чиновники, руководители высшего и среднего звена	**8,4**	**8,8**	**8,0**
11 – Законодатели и высшие чиновники	0,2	0,2	6,6
12 – Корпоративные управляющие	4,8	5,0	9,2
13 – Исполнительные директора	3,5	3,6	6,4
2 – Специалисты высшего уровня квалификации (с высшим профессиональным образованием)	**14,9**	**15,5**	**8,2**
21 – Специалисты в области физики, математики и прикладных наук	3,9	4,2	13,9
22 – Специалисты в области наук, связанных с жизнью и здоровьем	1,8	1,8	–1,1
23 – Специалисты в области обучения	4,0	3,5	–7,2
24 – Другие специалисты	5,3	6,1	18,8
3 – Специалисты среднего уровня квалификации (со специальным профессиональным образованием)	**16,8**	**18,3**	**13,0**
31 – Специалисты в области точных, прикладных наук	3,8	3,9	6,4
32 – Специалисты в области наук, связанных с жизнью и здоровьем	2,8	3,0	11,3
33 – Специалисты в области обучения	1,3	1,6	30,4
34 – Другие специалисты	8,9	9,9	14,7
4 – Работники офисов и по обслуживанию клиентов	**10,6**	**9,5**	**–7,3**
41 – Конторские служащие	8,5	7,9	–14,5
42 – Служащие, занятые обслуживанием заказчиков	2,0	2,4	22,5
5 – Работники сферы торговли и услуг	**14,0**	**14,0**	**3,6**
51 – Работники служб охраны	9,1	9,0	2,6
52 – Продавцы и демонстраторы товара	4,9	5,0	5,4
6 – Квалифицированные работники сельского, лесного хозяйства и рыболовства	4,2	3,7	–9,4
7 – Квалифицированные рабочие, занятые ручным трудом	**12,7**	**11,5**	**–6,0**
71 – Рабочие добывающих и строительных отраслей	5,6	5,8	5,0
72 – Рабочие металлургических, машиностроительных и родственных отраслей	4,7	3,9	–14,5
73 – Рабочие, связанные с точными измерениями, ремесленники, печатники и рабочие подобных профессий	0,5	0,4	–15,9
74 – Рабочие других ремесел и родственных им профессий	1,8	1,5	–15,0

Профессии и специальности по ISCO-88	Доля в структуре занятости, %		Изменение численности в 2010–2020 гг. по отношению к численности в 2010 г., %
	2010 г., %	2020 г., %	
8 – Квалифицированные рабочие, использующие машины и механизмы	**7,7**	**7,5**	**–0,1**
81 – Постоянно работающие на оборудовании, операторы машин, механизмов	0,9	0,9	6,7
82 – Операторы станков	3,6	3,5	0,8
83 – Водители и операторы подвижной техники	4,1	3,9	–2,4
9 – Неквалифицированные рабочие всех отраслей	**10,1**	**10,8**	**10,7**
91 – Работники по предоставлению услуг	6,6	6,8	6,7
92 – Неквалифицированные рабочие сельского, лесного хозяйства, рыболовства	0,8	0,9	15,6
93 – Неквалифицированные рабочие горной, обрабатывающей промышленности, строительства	2,8	3,2	19,1
Всего занятых*	100,0	100,0	3,6

* В расчет всех занятых входила также группа военнослужащих, однако Cedefop не публикует данные о прогнозах изменения ее численности.

Источник: расчеты авторов на основе данных Cedefop Forecasts Data[5].

Как можно заключить из приводимых данных, в начале текущего десятилетия в структуре европейской занятости преобладали работники «беловоротничковых» профессий (группы 1, 2, 3 классификации ISCO-88). Самая крупная профессиональная группа была представлена специалистами среднего уровня квалификации (группа 3), доля которых в общей занятости достигала 17%. Вторая по величине профессиональная группа состояла из специалистов высшего уровня квалификации (группа 2), ее удельный вес превышал 15%. Крупные чиновники и руководители высшего и среднего звена (группа 1) занимали еще около 9% от общей численности занятых. Таким образом, на работников первых трех групп, занятых квалифицированным трудом и имеющих, как правило, третичное образование, приходилось более 40% всех занятых. Офисные работники (группа 4) и работники сферы торговли и услуг (группа 5), которых можно отнести к «беловоротничковым» работникам среднего уровня квалификации, составляли почти четверть всех занятых.

Оставшиеся 35% в структуре европейской занятости приходились на рабочие профессии (группы 6–9): квалифицированных рабочих, занятых преимущественно ручным трудом (13%)[6], квалифицированных рабочих, использующих машины и механизмы (8%), неквалифицированных рабочих (10%). Квалифицированные работники сельского, лесного хозяйства и рыболовства (группа 6) принадлежали к самой малочисленной когорте – их доля не превышала 4%.

[5] Forecasting skill demand and supply. Режим доступа: http://www.cedefop.europa.eu/en/events-and-projects/projects/forecasting-skill-demand-and-supply (дата обращения: 17.10.2017).

[6] В российской терминологии их часто называют полуквалифицированными рабочими.

Согласно прогнозу, к 2020 г. совокупный объем рынка труда европейских стран (отношение прогнозируемого прироста численности работников определенной профессии в 2020 г. к числу работников этой профессии по состоянию на 2010 г.) увеличится, хотя этот рост будет небольшим и составит всего 3,6%. Однако расширение спроса на труд по-разному затронет отдельные профессиональные группы.

Наиболее быстро растущей профессиональной группой станут специалисты среднего уровня квалификации, численность которых к 2020 г. вырастет на 13%, что позволит этой группе оставаться самой массовой на европейском рынке труда (третий столбец табл. 1). К началу следующего десятилетия в странах Европы к этой группе будет принадлежать 18,3% всей рабочей силы по сравнению с 16,8% в 2010 г. Подобный рост будет обеспечен прежде всего увеличением числа рабочих мест для специалистов в области образования со средним профессиональным образованием, численность которых к 2020 г. возрастет на треть. Также в странах Европы более чем на 11% увеличится потребность в специалистах в области здравоохранения. Высокие темпы роста рабочих мест, требующих среднего специального образования в этих двух отраслях, традиционно предъявлявших повышенную потребность в самой квалифицированной рабочей силе, свидетельствуют не только об увеличении спроса на образовательные и медицинские услуги, но и о перераспределении функций между двумя группами специалистов. Представители профессий со средним специальным образованием все чаще берут на себя отдельные функции, которые ранее выполнялись наиболее квалифицированными кадрами, обеспечивая тем самым более эффективное распределение труда внутри квалифицированного сегмента рабочей силы.

Значительный прирост численности (на 15%) будет наблюдаться у представителей профессий, которые суммируются в группе «Другие» (группа 34 ISCO-88), в которую входят такие специалисты со средним специальным образованием, как юристы, отдельные категории государственных служащих, бухгалтеры, риэлторы, торговые представители. И наконец, на 6% увеличится занятость среди специалистов со средним образованием в области точных и прикладных наук (группа 31).

К 2020 г. численность специалистов высшего уровня квалификации также будет расти, но несколько меньшими темпами по сравнению с работниками среднего уровня квалификации. За десятилетний период рост этой группы составит 8%, а доля в общей занятости поднимется с 14,9 до 15,5%. Расширение присутствия данной профессиональной группы в занятости будет достигнуто преимущественно за счет увеличения спроса на высококвалифицированных специалистов в области физики, математики и прикладных наук (примерно на 14% по сравнению с 2010 г.), а также специалистов с высшим профессиональным образованием, относящихся к группе «Другие», к которой относятся такие востребованные на рынке труда профессии, как квалифицированные бухгалтеры, аналитики рынка, адвокаты, прокуроры, юристы, а также писатели, переводчики, композиторы (прирост этой группы составит около 19%).

Прогноз по европейским странам подтверждает тенденцию к постепенному сжатию спроса на работников 4-й группы, которая включает работников офисов и занятых обслуживанием клиентов. Представители этой группы наименее квалифицированные из всех «беловоротничковых» профессий. К 2020 г. численность конторских служащих, которые еще совсем недавно были одной из наиболее востребованных профессиональных групп, сократится на 15%. Снижение спроса на труд этой категории занятых напрямую связано с широким распространением компьютерных технологий и автоматизацией многих рутинных функций, ранее выполняемых работниками офисов. Однако сокращение потребности в конторских служащих будет до определенной степени ком-

пенсироваться экспансией соседней профессиональной группы, которая также относится к группе 4 ISCO-88. Речь идет о служащих, занятых обслуживанием заказчиков (таких как кассиры и секретари в приемных), численность которых по сравнению с 2010 г. увеличится почти на 23%. Именно в результате роста этого сегмента работников занятость в целом по группе 5 возрастет на 7%, но этого все равно будет недостаточно для поддержания доли этой группы на рынке труда: в целом с 2010 по 2020 г. она сократится с 10,6 до 9,5%.

Представительство такой профессиональной группы, как работники сферы услуг и торговли, возрастет незначительно. Их общая численность к 2020 г. увеличится темпами, схожими с увеличением занятости в целом, то есть на 3,6%. В то же время они останутся третьей по величине профессиональной группой с долей в 15% от общей занятости (их доля по сравнению с 2010 г. останется без изменений).

К группам, которые понесут существенные «потери» на рынке труда, можно отнести большинство «синеворотничковых» профессий. Численность квалифицированных работников сельского, лесного хозяйства и рыбоводства сократится почти на одну десятую. Хотя учитывая размеры этой группы (данная профессия в 2010 г. относилась к числу наименее распространенных), это мало скажется на общей ситуации с занятостью. Однако, помимо этой группы, на рынке труда уменьшится присутствие квалифицированных рабочих, занятых ручным трудом, удельный вес которых в общей занятости снизится, по прогнозам, на 6%. В наибольшей степени этот спад будет вызван сокращением численности рабочих металлургических, машиностроительных и родственных отраслей; рабочих, связанных с точными измерениями, ремесленников, печатников. Численность квалифицированных рабочих, использующих машины и механизмы, практически не изменится, поэтому доля этой группы снизится всего на 0,2% до 7,5%. Единственной подгруппой квалифицированных рабочих, число рабочих мест для которых покажет положительную динамику, станут рабочие, занятые в добывающей и строительной отраслях, хотя прирост численности таких работников все равно будет небольшим и составит к 2020 г. всего 5%. В «синеворотничковых» профессиях в целом численность занятых к 2020 г. сократится по отношению к 2010 г. на 15%.

В сегменте рабочих профессий единственной группой, численность которой к 2020 г. возрастет на 7%, а доля в общей занятости вырастет, соответственно, с 10,1 до 10,8%, станут неквалифицированные рабочие (группа 9). Число рабочих мест среди отдельных подгрупп увеличится более значительно. Так, занятость среди неквалифицированных рабочих сельского, лесного хозяйства, рыболовства будет выше показателя 2010 г. на 16%, а среди неквалифицированных рабочих горной, обрабатывающей промышленности, строительства и транспорта почти на одну пятую. Расширение спроса на самую неквалифицированную рабочую силу рассматривается рядом исследователей как подтверждение U-образного сценария развития профессиональной структуры, когда оказываются востребованными не только квалифицированные специалисты, но и работники с низким уровнем образования и профессиональной подготовки, в то время как профессиональная «середина» сжимается в размерах [Crouch, 2010].

Дезагрегированные группы: лидеры роста и падения

Переход на более дифференцированный уровень агрегации (третий уровень классификации ISCO-88) позволяет выделить 20 профессий, которые в течение ближайше-

го десятилетия будут расширяться наиболее динамично, и 20 профессий, которые будут наиболее активно сокращать свое присутствие на европейском рынке труда (табл. 2).

Что говорят нам данные, представленные в табл. 2?

Во-первых, следует подчеркнуть, что профессии, вошедшие в топ-20 наиболее динамично расширяющихся, можно найти практически во всех основных профессиональных группах (кроме группы 1). Во-вторых, динамика спроса на эти профессии значительно обгоняет средний показатель и составляет от 15 до 38%. В-третьих, обращает на себя внимание тот факт, что многие из быстрорастущих профессий предполагают прямой личный контакт между работником и потребителем его услуги. В топ-20 входят продавцы-консультанты, уличные торговцы, служащие по работе с клиентами из разных областей, инструкторы, воспитатели, помощники учителей. Как отмечают Д. Отор и Д. Дорн, профессии, предполагающие обязательное межличностное общение, зачастую концентрирующиеся в сфере услуг, вряд ли когда-нибудь будут заменены машинами [Autor, Dorn, 2013]. Высокий спрос на профессии, которые попали в топ-лист, в значительной степени связан с тем, что указанные профессии относятся к тем видам деятельности, которые невозможно разбить на множество рутинных операций и автоматизировать. В-четвертых, наиболее востребованы на рынке труда будут как специалисты высшей и средней квалификации, занятые в активно развивающихся областях науки (среди которых не только точные и естественные науки, но и общественные), так и рабочие, занятые физическим трудом (неквалифицированные рабочие транспорта и обрабатывающей промышленности, маляры и уборщики, операторы металлообрабатывающего оборудования).

Таблица 2. Двадцать динамично расширяющихся и сокращающихся профессий на европейском рынке труда, 2010–2020 гг.

№	Специальность по ISCO-88	Изменение численности в 2010–2020 гг. по отношению к численности в 2010 г., %	№	Специальность по ISCO-88	Изменение численности в 2010–2020 гг. по отношению к численности в 2010 г., %
1	521 – манекенщицы и модели	37,9	1	734 – рабочие – печатники	–26,9
2	333 – помощник учителя специальных видов обучения	34,0	2	744 – меховщики, кожевники и обувщики	–24,8
3	346 – специалисты по религии	32,5	3	741 – рабочие, занятые переработкой продовольствия	–22,1
4	422 – служащие, связанные с информационным обслуживанием клиентов	30,3	4	743 – работающие с тканями и одеждой	–18,0
5	321 – специалисты в области биологических наук	28,5	5	412 – служащие, работающие с числовой информацией	–17,9
6	812 – операторы металлообрабатывающего оборудования	27,4	6	711 – шахтеры, подрывники, разработчики и резчики по камню	–17,6
7	911 – уличные торговцы	25,6	7	414 – библиотечные, почтовые и подобные им служащие	–17,2
8	933 – неквалифицированные рабочие транспорта и перевозки грузов	25,4	8	732 – гончары, стеклодувы и работники подобных профессий	–17,2

№	Специальность по ISCO-88	Изменение численности в 2010–2020 гг. по отношению к численности в 2010 г., %	№	Специальность по ISCO-88	Изменение численности в 2010–2020 гг. по отношению к численности в 2010 г., %
9	244 – специалисты по общественным наукам	24,3	9	411 – секретари и канцелярские служащие	–16,8
10	322 – специалисты в области здоровья (кроме медицинского ухода)	24,0	10	722 – кузнецы, изготовители инструментов	–16,2
11	332 – помощник специалиста дошкольного воспитания	23,8	11	724 – механики и слесари-монтажники электрического и электронного оборудования	–15,7
12	241 – специалисты в сфере финансов и бизнеса	23,4	12	721 – рабочие по изготовлению металлических литейных форм, сварщики, прокатчики.	–14,9
13	212 – математики, статистики	22,6	13	419 – другие конторские служащие	–14,5
14	714 – маляры, уборщики	20,6	14	723 – механики и слесари-монтажники механического оборудования	–13,1
15	334 – инструктор автовождения, пилотируемых полетов	20,3	15	614 – работники лесного хозяйства	–12,0
16	932 – неквалифицированные рабочие обрабатывающей промышленности	18,7	16	833 – операторы подвижной сельскохозяйственной техники	–11,7
17	211 – физики, химики	17,3	17	615 – работники рыболовного хозяйства, охотники	–11,7
18	915 – курьеры, носильщики, швейцары	15,9	18	610 – другие: ориентированные на рынок квалифицированные работники сельского, лесного хозяйства и рыболовства	–10,8
19	341 – специалисты по финансам и маркетингу	15,2	19	731 – работающие с приборами точного измерения	–10,4
20	348 – работники религиозных организаций	14,7	20	834 – экипажи судов и родственные им работники	–10,0
	421 – кассиры, кассиры в банке и подобные служащие	14,7			

Источник: расчеты авторов на основе данных Cedefop Forecasts Data.

В табл. 2 также представлены 20 профессий (третий уровень агрегации классификации ISCO-88), которые все чаще «отвергаются» рынком труда. Больше половины профессий из данного списка относятся к 7-й группе классификации ISCO-88 – квалифицированные рабочие, занятые ручным трудом, на занятость которых все большее влияние оказывают такие факторы, как глобализация мировой экономики, технологический прогресс и изменение потребительского поведения. Так, сокращение занятости работников, вовлеченных в переработку продовольствия, работу с тканями, кожей и мехом, во многом объясняется продолжающимся процессом переноса основных производств легкой и пищевой промышленности в менее развитые страны, прежде всего страны Юго-Восточной Азии. Этим же можно объяснить уменьшение прогнозируемых

показателей занятости для работников сельского и лесного хозяйства, а также рыболовства и рыбоводства. Еще одним важным фактором сокращения занятости для работников группы 7 выступает массовое производство, вытесняющее ремесленный труд в Европе. Так, доля кузнецов, стеклодувов и гончаров к 2020 г., по прогнозам, сократится на 16–17% по сравнению с 2010 г. Наибольшему же сокращению подвергнется группа печатников – соответствующий показатель составляет около 27% от численности представителей этой профессии в 2010 г. Данный прогноз может объясняться сокращением типографского производства из-за развития электронных форматов средств массовой информации и книгопечатной продукции. Наконец, механизация и компьютеризация приводят к сокращению занятости различных категорий конторских служащих, таких как библиотечные и почтовые служащие, а также секретари, канцелярские служащие.

Профессиональная структура: прогноз общего спроса

В предыдущем разделе мы рассматривали прогнозные оценки чистого прироста занятости по профессиональным группам по европейским странам в целом на 2020 г. Однако кроме чистого прироста прогнозы должны оценивать рабочие места, которые станут вакантными в результате выхода работников на пенсию, смены работы или смерти. При этом величина спроса на заменяемые рабочие места может существенно отличаться от тенденций чистого прироста занятости. В качестве одной из причин подобной ситуации можно назвать различную возрастную структуру отдельных профессиональных групп. Например, потребность в замещении работников будет особенно высока среди отдельных категорий неквалифицированной рабочей силы, а также законодателей и крупных чиновников, доля старших возрастных групп среди которых значительно превышает средние показатели.

В табл. 3 представлено изменение прогнозируемого спроса на труд с разбивкой по чистому и замещающему спросу по профессиональным группам (второй уровень агрегации) на европейском рынке труда в период с 2010 по 2020 г. Рассмотрение спроса на труд с разбивкой на две составляющие позволяет прийти к важному выводу: по всем специальностям потребность в замещении рабочей силы будет значительно превышать потребность в новой рабочей силе, а динамика общего количества рабочих мест, которые могут стать вакантными, будет положительной для всех без исключения укрупненных профессиональных групп, при этом темпы этого увеличения будут различными.

Как видно из табл. 3, спрос на «замещение» работников в целом по экономике европейских стран возрастет за исследуемый период на 33%. При этом наиболее выраженный прирост потребности в замещении рабочей силы будет наблюдаться среди таких профессий, как законодатели и крупные чиновники, исполнительные директора и работающие на рынок квалифицированные работники сельского, лесного хозяйства и рыболовства. Увеличение потребности в замещении рабочей силы по сравнению с 2010 г. составит в этих профессиях более 50%. Как правило, многие представители данных профессий находятся в средних и старших демографических группах, а потому проблема замещения рабочей силы в связи с выходом работников на пенсию здесь будет стоять особенно остро. Во всех остальных профессиях прогнозируемый прирост потребности в замещении рабочей силы в связи с уходом работников будет меньше, однако нигде данный показатель не опустится ниже 24%.

Суммирование показателей чистого и замещающего спроса на различные профессиональные группы позволяет прийти к выводу, что наибольший рост общего спроса

Таблица 3. Общий спрос на рабочую силу по профессиональным группам, страны Европы, 2010–2020 гг.

Профессии и специальности по ISCO-88	Общий спрос на рабочую силу в 2010–2020 гг., абсолютные значения, тыс. человек			Изменение спроса на рабочую силу в 2020 г., % от уровня 2010 г.		
	Спрос на новую рабочую силу	Спрос на замещаемую рабочую силу	Общий спрос на рабочую силу	Спрос на новую рабочую силу	Спрос на замещаемую рабочую силу	Общий спрос на рабочую силу
1 – Законодатели, крупные чиновники, руководители высшего и среднего звена	**1556**	**8659**	**10215**	**8**	**44,5**	**52,5**
11 – Законодатели и крупные чиновники	27	275	302	6,5	67,5	74
12 – Корпоративные управляющие	1016	4184	5200	9,2	38	47,2
13 – Исполнительные директора	513	4200	4713	6,4	52,4	58,8
2 – Специалисты высшего уровня квалификации (с высшим профессиональным образованием)	**2819**	**12138**	**14957**	**8,2**	**35,4**	**43,7**
21 – Специалисты в области физики, математики и прикладных наук	1237	2517	3754	14,2	29	43,2
22 – Специалисты в области наук, связанных с жизнью и здоровьем	–45	1734	1688	–1,1	40,9	39,8
23 – Специалисты в области обучения	–659	3633	2973	–7,2	39,8	32,6
24 – Другие специалисты	2286	4255	6541	18,8	34,9	53,7
3 – Специалисты среднего уровня квалификации, чиновники (со специальным профессиональным образованием)	**5012**	**11258**	**16269**	**13**	**29,1**	**42,1**
31 – Специалисты в области точных, прикладных наук	555	2393	2948	6,4	27,5	33,9
32 – Специалисты в области наук, связанных с жизнью и здоровьем	727	1816	2543	11,3	28,3	39,7
33 – Специалисты в области обучения	697	939	1636	23,6	31,8	55,5
34 – Другие специалисты	3032	6110	9142	14,7	29,7	44,4
4 – Служащие офисные и по обслуживанию клиентов	**–1786**	**7369**	**5583**	**–7,3**	**30,2**	**22,9**
41 – Конторские служащие	–2847	6107	3260	–14,5	31,1	16,6
42 – Служащие, занятые обслуживанием заказчиков	1061	1262	2323	22,5	26,8	49,3
5 – Работники сферы торговли и услуг	**1170**	**8676**	**9845**	**3,6**	**26,8**	**30,4**
51 – Работники служб охраны	554	5908	6461	2,6	28,2	30,8
52 – Продавцы и демонстраторы товара	616	2768	3384	5,4	24,3	29,7

Профессии и специальности по ISCO-88	Общий спрос на рабочую силу в 2010–2020 гг., абсолютные значения, тыс. человек			Изменение спроса на рабочую силу в 2020 г., % от уровня 2010 г.		
	Спрос на новую рабочую силу	Спрос на замещаемую рабочую силу	Общий спрос на рабочую силу	Спрос на новую рабочую силу	Спрос на замещаемую рабочую силу	Общий спрос на рабочую силу
6 – Квалифицированные работники сельского, лесного хозяйства и рыболовства	**–905**	**5445**	**4540**	**–9,4**	**56,4**	**47**
7 – Квалифицированные рабочие, занятые ручным трудом	**–1744**	**7646**	**5901**	**–6**	**26,2**	**20,2**
71 – Рабочие в добывающих и строительных отраслях	650	3367	4017	5	26	31
72 – Рабочие металлургических, машиностроительных и родственных отраслей	–1575	2830	1255	–14,5	26,1	11,6
73 – Рабочие, связанные с точными измерениями, ремесленники, печатники и рабочие подобных профессий	–190	389	199	–15,9	32,6	16,7
74 – Рабочие других ремесел и родственных им профессий	–630	1059	429	–15	25,2	10,2
8 – Квалифицированные рабочие, использующие машины и механизмы	**–22**	**5263**	**5241**	**–0,1**	**29,5**	**29,4**
81 – Постоянно работающие на оборудовании и операторы машин, механизмов	137	490	627	6,7	24	30,8
82 – Операторы и монтажники станков	70	1534	1605	1,1	24	25,1
83 – Водители и операторы подвижной техники	–229	3239	3010	–2,4	34,4	31,9
9 – Неквалифицированные рабочие всех отраслей	**2500**	**8716**	**11216**	**10,7**	**37,3**	**48**
91 – Работники простых профессий по продажам и предоставлению услуг	1020	6392	7412	6,7	42,1	48,9
92 – Неквалифицированные рабочие сельского, лесного хозяйства, рыболовства	267	792	1060	14,5	43,1	57,6
93 – Неквалифицированные рабочие горной, обрабатывающей промышленности, строительства	1213	1532	2744	19,1	24,1	43,2
Все профессии	**8376,57**	**75309,11**	**83685,68**	**3,6**	**32,7**	**36,3**

Источник: Cedefop Forecasts Data.

на труд к 2020 г. произойдет среди исполнительных директоров, корпоративных управляющих, «других» специалистов с высшим профессиональным образованием, специалистов в области обучения со средним профессиональным образованием, служащих, занятых обслуживанием заказчиков, квалифицированных работников сельского, лесного хозяйства, работающих на рынок, работников по продажам и предоставлению услуг, а также неквалифицированных рабочих сельского и лесного хозяйства. Во всех перечисленных профессиях прирост общей потребности в рабочей силе в 2020 г. по отношению к 2010 г. составит приблизительно 50% или даже превысит этот показатель.

Рост потребности в рабочей силе будет значительно меньше для рабочих различной специализации. Соответствующий показатель по рабочим металлургических, машиностроительных и родственных отраслей, а также рабочих других ремесел и родственных им профессий составит всего около 10%. Примечательно, что данный низкий уровень будет результатом сочетания одновременного падения потребности в новой рабочей силе и увеличения потребности в замещении рабочей силы, которое будет характерно для данных специальностей.

Заключение

В настоящей статье представлен анализ прогнозируемого изменения спроса на рабочую силу на общеевропейском рынке труда в разрезе разукрупненных профессиональных групп, который позволил уточнить понимание тенденций, отмечаемых в различных отраслях экономики.

Прогнозы профессионально-квалификационной структуры рабочей силы являются важной составляющей общенациональных прогнозов в европейских странах с развитой рыночной экономикой. Организация Cedefop готовит прогнозы для всего союза в целом, в которые в последнее время были включены и отдельные страны с переходной экономикой. Хотя в настоящее время подобные прогнозы больше не рассматриваются в качестве прямого «руководства», в частности для системы образования или бизнеса, они продолжают играть важную роль, намечая возможные изменения в характере будущей потребности в отдельных категориях работников.

Подводя итог, можно сказать, что основной тенденцией на ближайшее десятилетие станет увеличение значимости для рынка труда специалистов средней и высшей квалификации. Особенно активно возрастет потребность в работниках здравоохранения и других профессиях, обеспечивающих научно-технический прорыв. Повышенный спрос на работников среднего уровня квалификации в том числе связан с тем, что представители подобных профессий все чаще берут на себя отдельные функции, которые ранее выполнялись наиболее квалифицированными кадрами, обеспечивая тем самым более эффективное распределение труда внутри квалифицированного сегмента рабочей силы.

В то же время ожидается повышение спроса на труд самых неквалифицированных работников. И это при том, что прогнозы свидетельствуют о предстоящем снижении численности квалифицированных и полуквалифицированных рабочих профессий, что непосредственно связано с падением доли промышленного производства в экономике развитых стран и процессами глобализации. Но дело в том, что происходящая «машинизация» многих трудовых функций пока еще не может свести на нет потребность во многих «элементарных» профессиях. Необходимо иметь в виду, что сохранение подобных рабочих мест позволяет работникам с низким, часто только начальным, образованием оставаться на рынке труда и не зависеть от системы социальной помощи.

Для всех стран с развитой рыночной экономикой достаточно четко проявляется тенденция к сокращению спроса на труд многих «беловоротничковых» профессий, которые в своей группе относятся к более низкому уровню квалификации. Предстоящее снижение потребности во многих категориях занятых этой группы связано с дальнейшим распространением современных компьютерных технологий и автоматизацией многих рутинных функций, ранее выполняемых работниками офисов. Однако одновременно ожидается «взлет» спроса на служащих, занятых обслуживанием заказчиков, то есть работников, которые имеют непосредственный контакт с потребителями производимых товаров или услуг. Только на уровне средней по экономике вырастет новое число рабочих мест для занятых в торговле, однако не следует забывать, что все равно эти работники останутся одной из крупнейших групп занятых.

Как показывают прогнозы профессионально-квалификационной структуры, общий спрос на труд будет зависеть не только от динамики вновь создаваемых рабочих мест, но и от потребности в замещении рабочей силы в связи со старением населения, уходом с рынка труда и трудовой мобильностью. Именно поэтому общий спрос на труд во всех профессиональных группах будет положительным, хотя в некоторых из них он возникнет преимущественно в силу необходимости заполнить уже существующие рабочие места.

Источники

Помазкин Д.В. (2014) Влияние на рынок труда изменений половозрастной структуры // Пенсионное обозрение. Электронный журнал. № 1 (Январь – март). Режим доступа: http://pensionobserver.ru/arxiv/1-17-yanvar-mart-2014-g/v-czentre-vnimaniya/vliyanie-na-ryinok-truda-izmenenij-polovozrastnoj-strukturyi (дата обращения: 04.11.2016).

Autor D., Dorn D. (2013) The Growth of Low-Skill Service Jobs and the Polarization of the US Labor Market // American Economic Review. Vol. 103. No. 5. P. 1553–1597.

CEDEFOP (2012) Future Skills Supply and Demand in Europe. Forecast 2012: Research Paper No. 26. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

CEDEFOP (2014) Coping with Changes in International Classification of Sectors and Occupations: Research paper No. 43. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

Crouch C. (2010) Occupational Structure and Social Models in European Societies: Working Paper, August. University of Warwick Business School.

Denison E. (1962) The Sources of Economic Growth and the Alternatives Before US: Supplementary paper No. 13. N.Y. Committee for Economic Development.

ILO (2012) International Standard Classification of Occupations. Structure, Group Definitions and Correspondence Tables, vol. 1.

Hughes G. (1993) Projecting the Occupational Structure of Employment in OECD countries: Working paper No. 10. Paris: OECD.

Stehrer R. et al. (2013) Changes in the Classification of Occupations: The Implications for Skills Projections. Mid-term Skills Supply and Demand Forecast. Warwick: IER, Institute for Employment Research.

Zukersteinova A. (ed.) (2007) Towards European Skill Needs Forecasting. CEDEFOP.

Occupational Structure in European Countries: What do Forecasts Predict?

N. Vishnevskaya, A. Zudina

Nina Vishnevskaya – PhD, Deputy Director, Centre for Labour Market Studies, National Research University Higher School of Economics; 20 Myasnitskaya St., 101000 Moscow, Russian Federation; E-mail: vishnev@hse.ru

Anna Zudina – PhD, Research Fellow, Centre for Labour Market Studies, National Research University Higher School of Economics; 20 Myasnitskaya St., 101000 Moscow, Russian Federation; E-mail: azudina@hse.ru

This paper analyzes the future occupational structure of the labour force in European members of the Organisation for Co-operation and Development (OECD). Occupational structure forecasts allow researchers to evaluate the quality of job openings and, consequently, overall future labour market performance. Identification of demand for certain occupations in Europe can facilitate assessment of whether processes occurring in the Russian labour market are consistent with global trends.

The paper discusses the methodology of labour force forecasting and basic research approaches to the prediction of occupational structure changes. It emphasizes the dynamics of demand for representatives of certain occupations in Europe by identifying the fastest growing and declining occupations and suggests possible reasons for changing demand. The paper demonstrates that the main occupational trend over the next decade will consist in the increasing importance of professionals, as well as technicians and associate professionals. The increase in demand for health professionals and representatives of occupations providing scientific and technological innovation will be most significant. At the same time, it is expected that demand for elementary occupations will also rise. This process will evolve simultaneously with the decrease in the total number of skilled and semi-skilled blue-collar occupations due to globalization and the reduction of industrial production in developed economies. The ongoing "mechanization" of many job functions will not eliminate the need for occupations such as cleaners, labourers, domestic servants or personal workers. The need for these jobs allow employees with low levels of education to enter the labour market rather than depending on the social benefit system. Another tendency for all countries with developed economies will be reduced demand for many white-collar occupations as modern computer technologies and the automation of many routine functions previously performed by office workers becomes more prevalent.

Key words: Occupational structure; Forecasting; Labour market, Europe; OECD; Labour demand; Job quality

For citation: Vishnevskaya N., Zudina A. (2017) Occupational Structure in European Countries: What do Forecasts Predict? *International Organisations Research Journal*, vol. 12, no 4, pp. 109–129 (in Russian and English). DOI: 10.17323/1996-7845-2017-04-109

References

Autor D., Dorn D. (2013) The Growth of Low-Skill Service Jobs and the Polarization of the US Labor Market. *American Economic Review*, vol. 103, no 5, pp. 1553–1597.

CEDEFOP (2012) *Future Skills Supply and Demand in Europe. Forecast 2012.* Research Paper no 26. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

CEDEFOP (2014) *Coping with Changes in International Classification of Sectors and Occupations*. Research paper no 43. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

Crouch C. (2010) *Occupational Structure and Social Models in European Societies*. Working Paper, August. University of Warwick Business School.

Denison E. (1962) *The Sources of Economic Growth and the Alternatives Before US*. Supplementary Paper no 13, N.Y. Committee for Economic Development.

ILO (2012) *International Standard Classification of Occupations*. Structure, Group Definitions and Correspondence Tables, vol. 1.

Hughes G. (1993) Projecting the Occupational Structure of Employment in OECD Countries. Working paper no 10. Paris: OECD

Pomazkin D.V. (2014) Vliyanie na rynok tryda izmenenii polovozrastnoi stryktyry [Influence of Age and Gender Structure of Population on the Labour Market]. *Pension Review*, no 1 (January – March). Available at: http://pensionobserver.ru/arxiv/1-17-yanvar-mart-2014-g/v-czentre-vnimaniya/vliyanie-na-ryinok-truda-izmenenij-polovozrastnoj-struktury (accessed 4 November 2016). (In Russian.)

Stehrer R. et al. (2013). *Changes in the Classification of Occupations: The Implications for Skills Projections. Mid-term Skills Supply and Demand Forecast*. Warwick: IER, Institute for Employment Research.

Zukersteinova A. (ed.) (2007) *Towards European Skill Needs Forecasting*. CEDEFOP.

Феномен частных военных компаний в военно-силовой политике государств в XXI в.[1]

К.П. Курылев, Е.В. Мартыненко, Н.П. Пархитько, Д.В. Станис

Курылев Константин Петрович – д.и.н., доцент кафедры теории и истории международных отношений Российского университета дружбы народов (РУДН); Российская Федерация, 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 6; E-mail: kurylev_kp@rudn.university.ru

Мартыненко Елена Викторовна – д.п.н., профессор, проректор Российского университета дружбы народов (РУДН); заведующая кафедрой теории и истории журналистики РУДН; РФ, 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 6; E-mail: martynenko_ev@pfur.ru

Пархитько Николай Петрович – к.и.н., доцент кафедры теории и истории журналистики Российского университета дружбы народов (РУДН); Российская Федерация, 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 6; E-mail: parkhitko_np@rudn.university.ru

Станис Дарья Владимировна – к.э.н., доцент кафедры государственного и муниципального управления Российского университета дружбы народов (РУДН); Российская Федерация, 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 6; E-mail: stanis_dv@rudn.university.ru

В статье рассматриваются два основных аспекта феномена частных военных компаний. Первый – это историко-правовой статус частных военных компаний (private military companies) (ЧВК – PMC), изменяющийся с течением времени. Зародившись после окончания Второй мировой войны, данное явление окончательно оформилось к середине 1990-х годов. В первое же десятилетие XXI в. ЧВК стали демонстрировать не только военную активность в разных регионах мира, но и проявлять черты самостоятельных экономических акторов, способных занять определенную нишу в военном сегменте мировой экономики. Во второй части статьи рассматривается практическая деятельность ЧВК на примере их участия в конфликте на Украине в ходе начавшейся там гражданской войны после совершенного в феврале 2014 г. государственного переворота, отстранения от власти законно избранного президента В.Ф. Януковича и прихода к власти националистов-радикалов. Отмечается, что украинский кризис выступает в качестве одного из многих примеров использования ЧВК. При этом, как показано в исследовании, на территории Украины представлены наиболее могущественные ЧВК мира, что является свидетельством крайней важности тех процессов, которые происходят на Украине, с точки зрения интересов доминантных акторов современной международной системы, вовлеченных в украинские дела.

Ключевые слова: частная военная компания (ЧВК); наемники; Документ Монтрё, Украина; вооруженный конфликт; гражданская война.

Для цитирования: Курылев К.П., Мартыненко Е.В., Пархитько Н.П., Станис Д.В. Феномен частных военных компаний в военно-силовой политике государств в XXI в. // Вестник международных организаций. 2017. Т. 12. № 4. С. 130–149. DOI: 10.17323/1996-7845-2017-04-130

Введение

Одним из главных вызовов международной безопасности является все более усиливающаяся утрата монополии государства на применение военной силы. Еще несколько

[1] Статья поступила в редакцию в мае 2016 г.

десятилетий назад большинство государств мира в проведении своей военно-силовой политики опирались на Вооруженные силы (ВС), служба в которых осуществлялась по призыву или на профессиональной основе. Но в войнах и военных конфликтах XXI в. все возрастающую роль начали играть подразделения неправительственных структур. Сегодня равноправным правовым субъектом наряду с ВС тех или иных государств выступают ЧВК, которые представляют собой распространенные в международной практике структуры, уполномоченные государствами для решения специальных задач. В наши дни ЧВК занимают равноправное положение с регулярными армиями. Более того, судя по заключениям экспертов, такие структуры в будущем будут играть все более значительную роль в вооруженных конфликтах и войнах. В настоящей статье ЧВК являются объектом исследования. Предметом изучения является политика государств, применяющая ЧВК в тех или иных точках земного шара в определенных конфликтах исключительно в соответствии с собственными внешнеполитическими интересами. Учитывая «национальное» происхождение каждой отдельно взятой ЧВК (в данном контексте уместно использовать английское слово nation в значении не столько «нация», сколько «государство, страна»), даже при кажущейся их коммерческой автономности, их действия находятся в прямой политической зависимости от интересов государства на мировой арене.

Авторы настоящего исследования опирались на типологический метод, позволяющий классифицировать ЧВК по региональному (зона активности и интересов), национальному (страна происхождения и преимущественный национально-кадровый состав) и финансовому (крупная, аффилированная с нефтяным бизнесом или мелкая, выполняющая частные заказы) принципам; метод компаративистики (или сравнительный метод), позволяющий сопоставлять изучаемые ЧВК между собой, а также метод моделирования, позволяющий выявлять причинно-следственную связь между определенными политическими событиями, предшествующими возникновению того или иного конфликта в отдельно взятой стране (регионе), и включением ЧВК в конфликт на стороне правительственных/повстанческих сил в зависимости от политической конъюнктуры.

Основные выводы сформулированы в заключительной части статьи. Делаются обобщенные выводы о новой роли ЧВК в современных международных отношениях с учетом их адаптации к изменившимся реалиям XXI в.

Частные военные компании: проблемы терминологического определения

Одним из главных вызовов международной безопасности является все более усиливающаяся утрата монополии государства на применение военной силы. Еще несколько десятилетий назад большинство государств мира в проведении своей военно-силовой политики опирались на Вооруженные силы, служба в которых осуществлялась по призыву или на профессиональной основе. Но в войнах и военных конфликтах XXI в. все возрастающую роль начали играть подразделения неправительственных структур. Сегодня равноправным правовым субъектом наряду с Вооруженными силами тех или иных государств выступают ЧВК, которые представляют собой распространенные в международной практике структуры, уполномоченные государствами для решения специальных задач. В наши дни ЧВК занимают равноправное положение с регулярными армиями. Более того, судя по заключениям экспертов, такие структуры в будущем будут играть все более значительную роль в вооруженных конфликтах и войнах.

В настоящее время как в российской, так и в зарубежной историографии по проблеме исследования отсутствует единообразное определение понятия «частная военная компания», и потому очень часто происходит путаница с определением, что такое ЧВК. Как только ни называют тех, кто по тем или иным причинам пришел в ЧВК: «солдаты удачи», «дикие гуси» и т.д. Однако чаще всего употребляется определение «наемник».

Согласно одному из определений, «ЧВК – это зарегистрированная частная высокодоходная коммерческая структура, укомплектованная высококлассными техническими специалистами, контролируемая государством и работающая в интересах государства...» [Цепков, 2015].

В другом определении ЧВК представлена как «высокоорганизованная структура, основная задача которой – обеспечение боевых действий (логистика, сбор и уничтожение неразорвавшихся боеприпасов и мин, вывоз с поля боя и ремонт подбитой техники, питание для военнослужащих, тыловое обеспечение, охрана воинских объектов и складов, тюрем и т.д.). ЧВК создаются и используются в интересах государства» [Аликин, 2014].

Существует и такое определение ЧВК: «... это негосударственные организации, оказывающие на возмездной договорной основе военные услуги физическим и юридическим лицам, а также государствам; при этом под военными услугами понимаются специализированные услуги, связанные с военными действиями, включая боевые операции, стратегическое планирование, сбор информации, оперативную или логистическую поддержку, подготовку военного персонала, материально-техническое снабжение и иное» [Волеводз, 2009].

Имеет место и более детальный подход, который трактует ЧВК как «коммерческие организации, созданные для извлечения прибыли путем оказания на основе договоров услуг военного и околовоенного характера, действующие преимущественно за пределами страны происхождения, сотрудники которых не являются государственными служащими» [Апухтин, 2009].

Таким образом, однозначного определения термина «частная военная компания» не существует, а имеющиеся трактовки не являются точными. Самым крупным заказчиком деятельности ЧВК выступают государственные структуры, и ЧВК чаще всего имеют регистрацию на территории данного государства. Соответственно, по сути, они являются не «частными», а своего рода государственными структурами, и выступают инструментом внешней политики государства.

История развития ЧВК. От наемных дружин Средневековья до частных армий XXI в.

Исторические этапы развития ЧВК условно можно разделить на три периода: 1940–1970 гг., 1980–1990 гг. и с 1990 г. по сей день. Границы, разумеется, весьма условны в силу того, что очень трудно определить жесткие временные рамки перехода от одного состояния к другому. В то же время глубокий исторический экскурс приводит нас к весьма интересным выводам.

Существует мнение, что «даже завоевание конкистадорами Америки было частным предприятием конкистадоров, так как от испанских королей им предоставлялось право на получение откупа на завоеванных ими землях, а также право получения самих земель. Таким же частным предприятием был захват колоний в Индии и Юго-Восточной Азии британской Ост-Индской компанией, как, впрочем, французской

и голландской Ост-Индскими компаниями»[2]. Как отмечают исследователи, «ополчение Минина и Пожарского было, по сути, частной армией в державных целях. Царь Иван IV Грозный нанял каперскую флотилию под руководством датчанина Карстена Роде для действий на Балтике, а купцы Строгановы – дружину Ермака для решения своих экономических задач – покорения Сибири. Казаки, по сути, были частными армиями, но на государственной службе. Имперской русской армии часто способствовали частные орды, к примеру, ногайцы» [Канчуков, 2012].

Возникновение наемников в современном понимании этого слова получило мощный импульс сразу по окончании Второй мировой войны, когда тысячи людей, профессионально обученных убивать, остались невостребованными. Поскольку спрос всегда рождает предложение, он появился и на этих профессионалов. Впервые коммерческие отряды продемонстрировали себя как единая и грозная сила во время подавления волны национально-освободительных движений в Африке. Результатом стал запрет наемнической деятельности на уровне ООН. Этот запрет содержится в Дополнительном протоколе к Женевским конвенциям от 12 августа 1949 г., касающемся защиты жертв международных вооруженных конфликтов, от 8 июня 1977 г. (Протокол I). Однако часть стран так и не ратифицировала его, в частности США.

Оставшиеся наемники переквалифицировались в охранные структуры. Они занимались охраной как отдельных компаний, так и целых правительств. Частные охранные компании постепенно стали серьезной силой для исполнения «грязной работы», в том числе по заказу спецслужб и террористических организаций.

В начале 1990-х годов резко усиливается роль уже полноценных структур ЧВК в локальных и региональных конфликтах. Этому способствуют массовые сокращения военнослужащих как в западных странах в 1980-е годы, так и на постсоветском пространстве после развала СССР. С тех пор ЧВК только наращивали влияние и боевую мощь, участвуя в военных и миротворческих операциях наряду с Вооруженными силами.

Если в начале 1990-х годов на 50 кадровых военных приходился лишь один «частник», то к 2012 г. это соотношение сократилось до 10:1 и имеет тенденцию к дальнейшему сокращению. Только в Афганистане и Ираке работает несколько сотен частных военных и охранных компаний, в которых числятся более 265 тыс. частных контрактников[3].

Правовая характеристика наемнической деятельности

Насколько термин «наемник» соответствует тем лицам, которые работают в ЧВК? Обратимся к международному законодательству и посмотрим, как оно интерпретирует эти понятия. Сразу следует отметить, что ЧВК не фигурируют в международном праве, тогда как о наемниках там говорится. В первую очередь речь идет о Дополнительном протоколе I от 1977 г. к Женевским конвенциям 1949 г. В соответствии со ст. 47 этого документа, «наемник – это лицо, которое:

1) специально завербовано на месте или за границей для того, чтобы сражаться в вооруженном конфликте;

[2] Цит. по: Валецкий О.В. Частные военные компании, их создание и развитие – опыт работы в Ираке, Афганистане, Африке и в других регионах мира // Art of War. 2006. 1 января. Режим доступа: http://artofwar.ru/w/waleckij_o_w/chvk.shtml (дата обращения: 09.04.2016).

[3] Частные военные компании – наемники XXI века. 2016. 4 июня. Режим доступа: http://politrussia.com/vooruzhennye-sily/chastnye-voennye-kompanii-469/ (дата обращения: 27.12.2016).

2) фактически принимает непосредственное участие в военных действиях;

3) принимает участие в военных действиях, руководствуясь главным образом желанием получить личную выгоду, и которому в действительности обещано стороной (или по поручению стороны), находящейся в конфликте, материальное вознаграждение, существенно превышающее вознаграждение, обещанное или выплачиваемое комбатантам такого же ранга и функций, входящим в личный состав Вооруженных сил данной стороны;

4) не является ни гражданином стороны, находящейся в конфликте, ни лицом, постоянно проживающим на территории, контролируемой стороной, находящейся в конфликте;

5) не входит в личный состав Вооруженных сил стороны, находящейся в конфликте;

6) не послано государством, которое не является стороной, находящейся в конфликте, для выполнения официальных обязанностей в качестве лица, входящего в состав Вооруженных сил»[4].

Как видно, наряду с финансовыми наемники должны отвечать и ряду других критериев. В частности, они не должны входить в состав Вооруженных сил ни одной из сторон, участвующих в конфликте. Кроме того, они не должны быть посланными государством, которое не является конфликтующей стороной, для выполнения официальных обязанностей в качестве лица из состава его Вооруженных сил.

В декабре 1989 г. ООН была принята Конвенция о запрещении вербовки, использования, финансирования и обучения наемников. Этот документ, в отличие от Дополнительного протокола I от 1977 г. к Женевским конвенциям 1949 г., к категории наемников относит не только лиц, непосредственно участвующих в вооруженных конфликтах, но и любое лицо, которое:

1) «специально завербовано на месте или за границей для участия в совместных насильственных действиях, направленных:

а) на свержение правительства или подрыв конституционного порядка государства иным образом;

б) подрыв территориальной целостности государства;

2) принимая участие в таких действиях, руководствуется главным образом желанием получить значительную личную выгоду и побуждается к этому обещанием выплаты или выплатой материального вознаграждения;

3) не является ни гражданином, ни постоянным жителем государства, против которого направлены такие действия;

4) не направлено государством для выполнения официальных обязанностей;

5) не входит в личный состав вооруженных сил государства, на территории которого совершаются такие действия»[5].

---

[4] Дополнительный протокол к Женевским конвенциям от 12 августа 1949 г., касающийся защиты жертв международных вооруженных конфликтов. Режим доступа: https://www.icrc.org/rus/assets/files/2013/ap_i_rus.pdf (дата обращения: 05.04.2016).

[5] Международная конвенция Организации Объединенных Наций «О борьбе с вербовкой, использованием, финансированием и обучением наемников». Принята Резолюцией № 44/34 Генеральной Ассамблеи от 4 декабря 1989 г. См.: Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, 44-я сессия, Дополнение № 49 (A/44/49). С. 425–428.

Отметим, что Конвенция о борьбе с вербовкой, использованием, финансированием и обучением наемников была подписана 40[6] и ратифицирована 30 государствами[7].

Близкое определение наемника содержится и в Конвенции Организации африканского единства (ныне – Африканского союза) о ликвидации наемничества в Африке[8].

Как видно, для того чтобы деятельность работника ЧВК квалифицировалась как наемничество, она должна удовлетворять всем указанным критериям. Поэтому данные определения многими рассматриваются как неработающие. Соответственно, лишь некоторые сотрудники ЧВК, участвующих в международных военных конфликтах, могут быть признаны наемниками. К чему они, собственно, и не слишком стремятся, учитывая одну из особенностей правового статуса наемника: субъект, участвующий в международном вооруженном конфликте, не будет обладать статусом военнопленного. На это указывает Женевская конвенция об обращении с военнопленными 1949 г., определяющая лиц, которые могут обладать статусом военнопленного.

Иными словами, международное право определяет наемников как военных преступников и в случае, если наемник будет взят в плен, его гипотетически могут расстрелять без суда и следствия.

Правовые аспекты регулирования деятельности ЧВК. Основные международные документы

Следует отметить, что в настоящее время отсутствует международно-правовой акт, в котором бы нашла отражение деятельность ЧВК и которым бы она регулировалась. Об этом нет ни слова в тех документах, которые мы рассматривали выше. Таким образом, если мы признаем, что наемничество и деятельность ЧВК – разные явления, то получается, что правовой статус ЧВК не определен и не установлен из-за пробелов в действующем законодательстве [Singer, 2005]. Иными словами, ЧВК не являются субъектами международного права и носителями предусмотренного Уставом ООН обязательства не применять силу в международных отношениях.

Вместе с тем определенные правовые нормы деятельности ЧВК все же есть. «В начале XXI в. появились правовые инициативы, направленные на усиление контроля за деятельностью ЧВК со стороны правительства Великобритании (Green Paper-2002) и правительства Швейцарии совместно с Международным комитетом Красного Креста (2006 г.) (так называемая «швейцарская инициатива»). Данная инициатива при ее принятии поддержана Австралией, Австрией, Анголой, Афганистаном, Великобританией, Германией, Ираком, Канадой, Китаем, Польшей, Сьерра-Леоне, США, Францией, Швецией, Украиной и ЮАР. Эта инициатива направлена:

а) на создание единого международного органа (секретариата) контроля за деятельностью ЧВК, имеющего право на запрет их деятельности в «странах-агрессорах» и дру-

[6] Ангола, Азербайджан, Барбадос, Белоруссия, Бельгия, Камерун, Конго, Коста-Рика, Хорватия, Куба, Кипр, Демократическая Республика Конго, Грузия, Германия, Гвинея, Италия, Либерия, Ливийская Арабская Джамахирия, Мальдивские Острова, Мали, Мавритания, Молдова, Черногория, Марокко, Новая Зеландия, Нигерия, Перу, Польша, Катар, Румыния, Саудовская Аравия, Сенегал, Сербия, Сейшельские Острова, Суринам, Того, Туркменистан, Украина, Уругвай, Узбекистан.

[7] Не ратифицировали конвенцию Ангола, Германия, Демократическая Республика Конго, Конго, Марокко, Нигерия, Польша, Румыния, Сербия и Черногория.

[8] Convention for the Elimination of Mercenarism in Africa, Organization of African Unity, Libreville. 3 July 1977. CM/817 (XXXIX), Annex II, Rev. 3 (entered into force 22 April 1985).

гих государствах с возможным лишением их лицензии на деятельность в качестве меры наказания;

б) установление международного контроля режима лицензирования ЧВК;

в) мониторинг международных органов за деятельностью ЧВК с разработкой соглашений между странами, имеющими такие компании.

Предполагалось, что функции международного органа (секретариата) контроля за деятельностью ЧВК могли бы состоять в рассмотрении жалоб на компании в случае возникновения инцидентов, ведении учета персонала ЧВК, осуществлении проверок подписываемых контрактов, а также в проведении сборов возможных финансовых штрафов. Согласно позиции США и Великобритании в рамках «швейцарской инициативы», предполагалось создание трех рабочих групп, включающих британских дипломатов и служащих Министерства обороны США, которые определяли бы структуру, источники финансирования и состав директоров будущего международного секретариата. В работе международного органа должны принять участие представители американского государственного департамента, Пентагона, а также ведущих американских и британских ЧВК. Международный орган должен быть наделен полномочиями по проведению международных инспекций и правами по изъятию у компаний разрешений на реализацию профессиональной деятельности. Предполагается, что штаб-квартира будет размещена в Женеве[9]. Данные инициативы завершились принятием Документа Монтрё в 2008 г.[10] и Международного кодекса поведения частных охранных компаний в 2010 г.[11]

Документ Монтрё содержит правила и положения о частных военных и охранных компаниях, действующих в зонах вооруженных конфликтов. Всего в нем порядка 70 рекомендаций по регулированию деятельности частных подрядчиков в зонах военных конфликтов и контролю за соблюдением ими норм международного права. Документ стал итогом международного процесса, инициированного в 2006 г. правительством Швейцарии и Международным комитетом Красного Креста. Вместе с сопроводительным письмом постоянного представителя Швейцарии при ООН документ был направлен на имя генерального секретаря этой организации.

Документ Монтрё состоит из двух частей. В первой части дается определение понятия «частная военная компания». Согласно документу, ЧВК – «это частные предпринимательские субъекты, которые оказывают военные и/или охранные услуги независимо от того, как они себя характеризуют. Военные и охранные услуги включают, в частности, вооруженную охрану и защиту людей и объектов, например, транспортных колонн, зданий и других мест; техобслуживание и эксплуатацию боевых комплексов; содержание под стражей заключенных; консультирование или подготовку местных военнослужащих и охранников»[12]. Также в документе выделяются три группы государств:

---

[9] Международно-правовые аспекты использования ЧВК. Режим доступа: http://www.modernarmy.ru/article/360/mejdunarodno-pravovie-aspekty-ispolzovaniya-chvk (дата обращения: 09.04. 2016).

[10] Документ Монтрё о соответствующих международно-правовых обязательствах и передовых практических методах государств, касающихся функционирования частных военных и охранных компаний в период вооруженного конфликта. Режим доступа: https://www.icrc.org/rus/resources/documents/misc/ihl-montreau.htm (дата обращения: 14.04.2016).

[11] Международный кодекс поведения частных охранных компаний. Режим доступа: http://www.icoca.ch/sites/all/themes/icoca/assets/icoc_russian3.pdf (дата обращения: 13.04.2016).

[12] Документ Монтрё о соответствующих международно-правовых обязательствах и передовых практических методах государств, касающихся функционирования частных военных и охранных компаний в период вооруженного конфликта. Режим доступа: https://www.icrc.org/rus/resources/documents/misc/ihl-montreau.htm (дата обращения: 05.04.2016).

– государства-контрагенты;

– государства территориальной юрисдикции (на территории которых действуют ЧВК);

– государства происхождения (принадлежности, регистрации, местонахождения головного офиса)»[13].

Главный недостаток Документа Монтрё – его декларативный характер. Так как он представляет собой лишь набросок для возможной международной нормативной базы, в существующем виде его положения не являются обязательными и носят рекомендательный характер.

Что касается Международного кодекса поведения частных охранных компаний, то в этом документе под частными охранными компаниями (ЧОК) и частными поставщиками услуг в области безопасности понимаются любые компании, коммерческая деятельность которых включает оказание охранных услуг от своего имени либо от имени другого лица, независимо от того, как такая компания себя характеризует»[14]. При подписании Кодекса ЧОК принимает на себя обязательство «создать в течение 18 месяцев механизмы внешнего контроля, которые должны осуществлять сертификацию компании, аудит и мониторинг деятельности в районах военных конфликтов, а также принимать соответствующие меры в случае нарушения Кодекса». Кроме того, компании, подписавшие Кодекс, обязаны «разработать внутренние процедуры выполнения требований в соответствии с принципами Кодекса и стандартами, вытекающими из него, и/или представить их; после создания механизма управления и надзора получить сертификат и на постоянной основе проводить независимые аудиторские проверки посредством этого механизма; обеспечить соблюдение Кодекса в качестве составной части контрактных соглашений клиентами, персоналом, субподрядчиками или другими сторонами, предоставляющими охранные услуги по договорам с ними; придерживаться настоящего Кодекса даже в тех случаях, когда он не включен в контрактное соглашение с клиентом»[15].

На сегодняшний день Международный кодекс поведения частных охранных компаний подписали 708 компаний.

Выполнение норм Международного кодекса поведения частных охранных компаний – обязательное условие для заключения любых контрактов по предоставлению частных военных услуг на международном уровне. Однако, как и в случае с Документом Монтрё, Международный кодекс поведения частных охранных компаний не имеет обязательной юридической силы и носит исключительно рекомендательный характер.

Таким образом, Документ Монтрё и Международный кодекс поведения частных охранных компаний не налагают ограничений, ущемляющих или, наоборот, расширяющих нормы действующего международного права или национальных законодательств.

Отдельно следует упомянуть правовое поле для регулирования изучаемого феномена в нашей стране. Принципиальным и важным звеном в этой цепочке является практика использования ЧВК в России. На сегодняшний день в отечественном законодательстве нет положения, которое напрямую регулировало бы деятельность ЧВК как юридического лица.

---

[13] Там же.

[14] Международный кодекс поведения частных охранных компаний. Режим доступа: http://www.icoca.ch/sites/all/themes/icoca/assets/icoc_russian3.pdf (дата обращения: 03.04.2016).

[15] Международно-правовые аспекты использования ЧВК. Режим доступа: http://www.modern-army.ru/article/360/mejdunarodno-pravovie-aspekty-ispolzovaniya-chvk (дата обращения: 19.04.2016).

Как правило, законодатель при появлении таких «пилотных» проектов старается уйти от конкретики и пытается отделаться общими фразами, крылатыми выражениями, «водой» в положениях законопроекта.

При создании закона возможно смешение двух видов услуг – охранных и военных. С точки зрения организации деятельности частного военного сектора первый важнейший вопрос состоит в том, кто является нанимателем этих компаний. Заказы на такие услуги могут поступать из различных источников:

– от правительства;
– профильных министерств и ведомств;
– бизнес-структур;
– частных лиц;
– неправительственных организаций и др.

Конечно же, принятие такого законопроекта повлечет за собой принятие изменений в иные законодательные акты РФ (Уголовный кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Трудовой кодекс РФ, дополняя его позициями, сопряженными с международным и военным правом) [Ракитская, 2014].

Частные военные компании и связанный с ними бизнес никак не может прижиться в России, и прежде всего из-за отсутствия законодательной базы. В России эта трудная, профессиональная, а порой и опасная работа по существующей законодательной базе приравнивается к наемничеству (УК РФ, гл. 34, ст. 359. Наемничество) [Kremyanskaya et al., 2014]. Сдерживающим фактором развития ЧВК в России является и ст. 208 УК РФ, в которой создание вооруженного формирования, не предусмотренного федеральным законом, а равно руководство таким формированием или его финансирование являются преступлением.

Для развития частного военного бизнеса в России необходимо срочное принятие специального закона о частной военной деятельности или доработка до нужного уровня уже существующего Федерального закона «О частной детективной и охранной деятельности в РФ», с внесением соответствующих поправок в УК РФ. Первый вариант представляется более предпочтительным. Промежуточный шаг уже был сделан.

В июле 2007 г. Госдума и Совет Федерации одобрили закон «О поставках продукции для федеральных государственных нужд», в котором оговаривалось, что особые подразделения АК «Транснефть» и ОАО «Газпром» «имеют право использовать и применять служебное оружие и спецсредства для обеспечения сохранности продукции, поставляемой для федеральных государственных нужд, и охраны объектов ее добычи, переработки, хранения и транспортировки, а также для обеспечения сохранности иного имущества, необходимого для выполнения государственных контрактов, в том числе при его транспортировании». Охранные структуры «Газпрома» и «Транснефти» после подписания данного законопроекта президентом России В.В. Путиным 1 августа 2007 г., получили права ведомственной охраны, то есть, по сути, сотрудников Министерства внутренних дел. Но с этого момента ситуация с ЧВК в России находится в правовой стагнации и остается абсолютно неясной. Пока всего несколько российских ЧОПов смогли получить определенный опыт работы как ЧВК в Ираке – «Орел-Антитеррор», «Тигр Топ-Рент секьюрити», «Редут антитеррор» и «Феракс» [Коновалов, Валецкий, 2013].

Отечественные ЧВК сегодня практически не допущены на мировой рынок военных услуг, и без государственной поддержки выйти на него будет непросто.

Крупнейшие ЧВК на 2016 г.

Перечислим ряд ЧВК, принимающих наиболее активное участие в международных конфликтах в текущий период развития международных отношений. Следует отметить, что из более чем 400 частных компаний, зарабатывающих деньги на войне, широко известны лишь некоторые. Поэтому рассмотрим наиболее известные из них.

Blackwater[16]/Academi (США)

Компания основана отставным офицером спецназа ВМС США Эриком Принсом. Имеет в своем распоряжении современный полигон, вертолеты, катера и сторожевые корабли, которые используются береговой охраной США. Строит тренировочные комплексы для обучения собственных сотрудников, а также работает по контракту с ВС США и спецслужбами, обучая их личный состав.

Бывшая Blackwater стала широко известна после инцидента в иракском городе Фаллуджа в апреле 2003 г., когда ее сотрудники вступили в противоборство с местным населением, спровоцировавшим открытие огня. В результате боестолкновения четыре сотрудника компании были захвачены экстремистами и зверски убиты. В ответ войска объединенной коалиции предприняли штурм города, который привел к многочисленным жертвам среди мирного населения. Только в 2007 г. получила от американского правительства более 1 млрд долл. за выполнение специальных заданий на иракской территории. Имеет представительство в Ташкенте. О деятельности этой компании на территории Украины речь пойдет во второй части настоящей работы.

Kellog, Brown and Root (США)

Является структурным подразделением компании бывшего вице-президента США Дика Чейни Halliburton, активно участвовала в югославском конфликте как логистическая компания и как основная структура, осуществляющая подготовку кадров для местной полиции. Занимается также охраной нефтяных месторождений и промышленных объектов в Ираке.

Groupe-EHC (Франция)

Данная ЧВК была создана в 1999 г. бывшими офицерами французской армии. Первая французская военная компания, представленная в США. Компания работает в регионах с высокой степенью риска, прежде всего в бывших французских колониях и африканских странах. Имеет опыт работы в Ираке, Пакистане, Афганистане, Индонезии, Польше.

MPRI International (Military Professional Resources) Inc. (США)

Предоставляет широкий спектр комплексных услуг для Вооруженных сил США и иностранных правительств более чем в 40 странах. Компания предоставляет обучающие и поддерживающие программы для сотрудников спецподразделений, программы по стабилизации конфликтных ситуаций в различных регионах, услуги по обучению

[16] В зарубежных источниках часто встречается раздельный вариант написания названия компании – “Black Water” (*Примеч. авт.*).

и подготовке по вопросам управления личным составом государственных военных структур, аналитическую поддержку специальным операциям и т.д. Ведет программы по безопасности в Афганистане, Кувейте, Боснии, Экваториальной Гвинее.

Помимо основных функций MPRI International оказывает содействие государственным органам в разработке стратегий эффективного анализа информации, поддержку при проведении исследований и оценки общественного мнения, а также реализует программу по борьбе с коррупцией, которая включает создание и функционирование специального института генеральных инспекторов в каждом министерстве и ведомстве для выявления коррупционных проявлений как в стабильных, так и в нестабильных условиях.

В настоящий момент управление компанией осуществляют генерал К. Вуоно, бывший начальник штаба экспедиционных войск Вооруженных сил США во время операций в Панаме и «Буря в пустыне», и генерал Э. Сойстер, бывший глава РУМО – военной разведки США[17].

Участие ЧВК в гражданской войне на Украине

Конфликт на Украине продолжает приковывать к себе внимание общественности и еще долго будет оказывать дестабилизирующее воздействие на региональную систему безопасности. Одним из наиболее обсуждаемых сюжетов – как в СМИ, так и в научно-политическом дискурсе – является участие ЧВК в гражданской войне на Украине.

Следует сразу уточнить, что со всей полнотой осветить вопрос деятельности ЧВК (особенно иностранных) на Украине не представляется возможным. Судить об их деятельности приходится, опираясь преимущественно на открытые источники данных, сопоставляя информацию, делая выводы.

ЧВК появились на Украине задолго до начала гражданской войны в этой стране. Однако интерес к ним возник именно в ходе развития данного кризиса. Подчеркнем, что Украина была одной из первых стран, которые ратифицировали рассмотренный нами выше Документ Монтрё. Действующие на Украине ЧВК следует разделить на две группы. К первой относятся те ЧВК, которые можно назвать местными, поскольку они зарегистрированы на Украине, их сотрудниками преимущественно являются украинцы. Ко второй же группе ЧВК относятся компании, которые работают на Украине, но зарегистрированы за рубежом, принадлежат иностранцам и обслуживают их интересы.

Мы не будем подробно останавливаться на деятельности ЧВК на Украине в докризисный период, дадим лишь общий обзор их деятельности.

Еще в 1990-е годы на Украине, как и в других бывших союзных республиках, стали возникать ЧОПы – частные охранные предприятия. Они составляли силовой костяк наиболее сильного, вошедшего в закон криминала, или бывшей государственно-партийной номенклатуры. Частные охраны в конечном счете победили менее организованные и экономически более слабые силы простого бандитского мира. Закономерно победа была на стороне подконтрольных высшей олигархии и чиновничеству частных охранных компаний, которые за считанные годы расправились с «беспределом»[18].

[17] Частные военные компании – наемники XXI века. Режим доступа: http://politrussia.com/vooruzhennye-sily/chastnye-voennye-kompanii-469/ (дата обращения: 27.12.2016).

[18] Конфликт на Украине и частные военные компании. Режим доступа: http://road2life.in.ua/publ/3 (дата обращения: 27.12.2016).

Собственно, ЧВК стали возникать на Украине примерно с 2010 г. Среди крупнейших украинских компаний можно выделить группу «Омега Консалтинг», «Артан групп», «Альбатрос», «Вега» и др. Одесская фирма «Альбатрос» и николаевская компания «Вега» специализируются на защите морских судов от пиратства. В отношении последней проходила информация об участии ее сотрудников в антитеррористической операции (АТО) в Донбассе. Согласно имеющимся данным, обе ЧВК работают за границей, обеспечивая безопасность морского транспорта иностранных судовладельцев. Официальная информация очень скудная. Недалеко от Киева, в Славутиче, располагается ЧВК «Омега консалтинг». На ее сайте в числе заказчиков указано Министерство обороны Украины. Официально компания занимается охранным бизнесом и подготовкой телохранителей. Еще одна ЧВК «Артан групп» – весьма мощная структура, занимающаяся охраной множества объектов. Участвует в военных операциях, подготовке телохранителей, охране морских судов. Среди объектов, которые охраняют сотрудники компании «Артан», немало принадлежит людям из окружения бывшего президента В.Ф. Януковича. «Артан групп» даже получила грамоту от министра образования Украины С. Квита, который является членом организации «Тризуб им. С. Бандеры». При поддержке этой ЧВК возникла откровенно националистическая ЧВК «Тамплиер», чьи сотрудники были замечены в карательном батальоне «Айдар». «Тамплиер» сотрудничает с украинскими националистами, различными волонтерскими организациями праворадикального толка («Львивська брама»). Медийную поддержку «Тамплиеру» оказывают украинские националистические интернет-ресурсы[19].

Точных данных о том, принимают ли украинские ЧВК напрямую участие в АТО в восточных областях Украины, консультируют ли они правительство по тем или иным вопросам, сегодня нет. Достоверно известно об участии в вооруженном конфликте в Донбассе компании «Омега Консалтинг», которой руководит А. Кебкало. Весной 2014 г. компания открывала вакансию «консультанта», которую планировалось закрыть к 1 мая 2014 г. Одним из предъявляемых к кандидатам требований являлось наличие донецкой, харьковской или луганской прописки. Официально компания признала свое участие в операциях по «экстренному выводу персонала Заказчика из Автономной Республики Крым и Донбасса»[20]. В настоящий момент отдел по связям с общественностью признает наличие контрактов, связанных с действиями в регионах Донецка и Луганска, однако утверждается, что правительственных заказов не поступало – все договоры заключены с частными лицами или предприятиями[21].

Обратимся к опыту деятельности зарубежных ЧВК на Украине. Еще с 1992 г. в столице Украины начал действовать филиал самой большой по численности ЧВК – G4S. Гигантский концерн английского, датского и американского капитала вербует специалистов в области разведки и военного дела по всему миру. Численность сотрудников данной структуры достигает 675 тыс. человек. Это больше численности армий большинства европейских стран. G4S владеет бронетанковой техникой, авиацией, морским транспортом, беспилотными аппаратами, различными средствами радиоэлектронной борьбы, разведывательными технологиями. Компания занимается широким спектром военных и охранных услуг, что делает ее самостоятельной даже в решении военно-

[19] Моргенштерн А. Что такое частные военные компании и что они делают на Украине. Режим доступа: http://spinoza.in/analytics/chto-takoe-chastnye-voennye-kompanii-i-chto-oni-delayut-na-ukraine.html (дата обращения: 27.12.2016).

[20] Добровольский А. Частные военные компании – наемники XXI века. Режим доступа: http://politrussia.com/vooruzhennye-sily/chastnye-voennye-kompanii-469/ (дата обращения: 27.12.2016).

[21] Неелов В. Частные военные компании и война на юго-востоке Украины. Режим доступа: http://www.conjuncture.ru/category/pmc/ (дата обращения: 27.12.2016).

политических задач. Еще один гигант военного бизнеса – ЧВК L3 – занимается организацией безопасности мобильной связи и информационных коммуникаций на Украине. Одна из самых старых и очень влиятельных частных военных корпораций Leidos также работает на Украине и поддерживает связи с активистами движения «Евромайдан» как в диаспоре, так и на Украине[22].

После государственного переворота эта страна закономерно стала ареной скрытого противостояния Запада, с одной стороны, и России – с другой. Одним из важнейших инструментов, который используют западные страны, и в первую очередь США, в данном конфликте, являются именно ЧВК. Анализ открытых источников позволяет утверждать, что начиная с февраля – марта 2014 г. на территории Украины по контрактам с центральным киевским правительством, а также с частными лицами и структурами действуют ЧВК из ряда стран, прежде всего из США, Польши и Великобритании. Они выполняют ряд функций: оперативное и стратегическое планирование, обучение командного и личного состава, охрана лиц и отдельных объектов. Украина традиционно была привлекательна для ЧВК. Так, Одесса благодаря удачному географическому положению и в силу региональных особенностей стала одним из крупнейших перевалочных пунктов для лиц, желающих отправиться на войну. В связи с этим иностранные ЧВК вели здесь активную деятельность вплоть до открытия собственных представительств. Однако если до событий 2013–2014 гг. Украина интересовала зарубежных подрядчиков главным образом как источник качественного и относительно дешевого персонала, то государственный переворот и последовавшие за этим события позволили им выйти на этот рынок в новом качестве: подрядчиков, выполняющих конкретные заказы как со стороны ряда украинских предпринимателей и олигархов, так и от центрального правительства в Киеве[23].

Участвуют ли данные или другие ЧВК в боевых действиях на юго-востоке Украины? На этот счет имеются серьезные разночтения. Об участии американских ЧВК в украинском кризисе заявили прежде всего СМИ с пророссийским вектором вещания. Тогда речь шла об американских ЧВК Blackwater и Greystone. В Интернете было опубликовано видео, на котором несколько человек в странной военной форме прошлись по улице в Донецке в марте 2014 г.[24] Людей на видео пророссийские сайты поспешили причислить к сотрудникам компании Blackwater, которая на тот момент уже прекратила существование, трансформировавшись в несколько других частных военных и охранных фирм. Объясняется это, скорее всего, тем, что бренд Blackwater является наиболее известным, так как данная компания провела ряд громких военных операций в отношении мирного населения и повстанческих сил в Ираке. Действия Blackwater в Ираке хорошо известны российскому зрителю, поэтому сделать намек на наличие этой одиозной силы в конфликте на Украине было бы крайне заманчивым для российской пропаганды. Также по информации пророссийских информационных сайтов и служб, а также со стороны интернет-ресурсов, поддерживающих непризнанные республики ДНР и ЛНР, поступала информация об участии в вооруженном конфликте сотрудников компании Greystone – дочерней структуры компании Academi LLC. Непродолжительное время на сайте компании размещалось объявление о наличии хорошей работы в России, весной 2014 г. объявление исчезло. Достоверных сведений об участии данной

[22] Неелов В. Частные военные компании и война на юго-востоке Украины. Режим доступа: http://www.conjuncture.ru/category/pmc/ (дата обращения: 27.12.2016).

[23] Там же.

[24] См., например: <https://www.youtube.com/watch?v=1VFMAIv8yvA> и <https://www.youtube.com/watch?v=UD_xgxj_6Qo>.

ЧВК в конфликте пока не обнаружено, хотя силы повстанцев сообщали о наличии потерь именно у данной военной компании. Чуть позже из неофициальных источников поступила информация, что в районе Славянска ополченцами были пленены 20 наемников. По одним данным, пленные наемники были из Graystone, по другим – уже из другой американской ЧВК Academi (до 2010 г. известной как Blackwater). Также сайты, выступающие за ДНР и ЛНР, сообщали об участии в боевых действиях на стороне сил АТО польской ЧВК ASBS Othago (Analizy Systemowe Bartlomiej Sienkiewicz), что также не подтвердилось[25].

Подчеркнем, что достоверные сведения о непосредственном участии сотрудников зарубежных ЧВК в боевых действиях отсутствуют. Есть предположения, гипотезы, подозрения. Ни одна из зарубежных ЧВК не подтвердила факт участия своих сотрудников в боевых действиях в Донбассе. Это и понятно, ни одна из сторон конфликта не станет признавать своего участия в нем. Правительство США заявило, что американских военных на Украине нет. Вслед за ним то же самое сделали и польские власти. Более того, руководство Greystone заявило, что ее сотрудников на Украине нет и не было.

Информация об участии ЧВК в боевых действиях на востоке страны поступала пока только из неофициальных источников, ссылавшихся на лидеров самопровозглашенных республик. Прежде всего речь идет о данных официальных лиц ДНР и ЛНР, которые сообщали об участии зарубежных ЧВК в боевых действиях на Донбассе. Пик информационной активности по теме присутствия ЧВК на Украине приходится на март – июнь 2014 г., то есть после государственного переворота и начала пророссийских выступлений на юго-востоке страны. География присутствия ЧВК на первом этапе в основном совпадала с географией протестной активности: Харьковская, Донецкая, Луганская, Днепропетровская области. Кроме того, отмечалось присутствие сотрудников ЧВК в Киеве.

Повторим еще раз, на сегодняшний день достоверной информации о непосредственном участии в качестве комбатантов сотрудников ЧВК в украинском конфликте нет. Собственно, в этом нет ничего странного. Наоборот, это одно из важных преимуществ ЧВК перед государственными армиями. ЧВК могут действовать максимально скрытно.

Тем не менее, по мнению некоторых экспертов, специалисты иностранных частных военных компаний все-таки могут принимать участие в боевых действиях на стороне украинской армии, но как советники. Этого, впрочем, никто особенно и не скрывает.

Основными задачами, для реализации которых мог осуществляться наём ЧВК на этом этапе в указанных выше регионах, являются: обучение и координация на местах сотрудников правоохранительных органов, а также специальных подразделений. Цели: ликвидация протестной активности в указанных регионах; вывоз и сопровождение частных лиц и персонала с территорий, охваченных восстанием. Подобные задачи ранее уже выполнялись в Ираке, Афганистане, Боснии и Герцеговине, Косово и некоторых других регионах зарубежными компаниями DynCorp (США), Academi (США), Greystone Limited (США), а также Erinys (Великобритания). Утверждать, что сотрудники именно этих компаний были задействованы при выполнении данных миссий, мы не можем, однако опыт предыдущих подобных конфликтов и характер поступающих сведений позволяет говорить о высокой степени вероятности присутствия именно этих фирм.

[25] Неелов В. Частные военные компании и война на юго-востоке Украины. Режим доступа: http://www.conjuncture.ru/category/pmc/ (дата обращения: 27.12.2016).

Следующий период, в который была зафиксирована определенная деятельность зарубежных ЧВК на Украине, – май – август 2014 г. Это период активного ведения боевых действий в Донбассе в 2014 г. С большой долей вероятности можно утверждать, что именно сотрудники иностранных компаний готовили и осуществляли координацию действий в ходе ряда военных операций летней кампании ВСУ.

Тем не менее в открытых источниках можно найти данные о потерях зарубежных ЧВК на Украине: ASBS Othago (Польша) – 144 человека; Graystone (США) – 60 человек; Academi (США) – 130 человек[26]. Информация об убитых иностранцах регулярно поступает от ополченцев ДНР и ЛНР. Достоверно же установить их статус не представляется возможным, однако вероятность того, что это сотрудники ЧВК, невысока: характер выполняемых данными компаниями функций чаще всего не предполагает непосредственного участия в боевых столкновениях.

Сентябрь 2014 г. – январь 2015 г. – период после заключения первых Минских договоренностей. В это время наблюдался спад информационной активности, связанной с ЧВК на Украине. Вместе с тем характер принятого 12 декабря 2014 г. Конгрессом США Акта поддержки свободы на Украине позволяет предположить, что в случае реализации его положений будут активно привлекаться ЧВК из США, в том числе для проведения обучения, стратегического планирования, а также поставок и обслуживания военной техники. Подобные функции в первую очередь способны выполнять американские компании: MPRI (планирование операций и определение стратегии), Kellog Brown & Root (тыловое и техническое обеспечение, обучение обслуживанию поставляемой техники).

Заключение

Теоретически использование ЧВК предоставляет милитаристскому направлению внешней политики государства иммунитет от действия международного права и даже локальных законов. Нормативно ведение военных действий руками ЧВК легко представить не как политический конфликт, а в качестве вопроса соблюдения контракта между двумя компаниями. Соответственно, там, где действует корпоративное право, никто, даже ООН, не может в полной мере требовать публичности и правовой транспарентности. Допустимый ответ на любые упреки в такой ситуации: государство не вмешивается во внутренние дела ЧВК. Таким образом, с правовой и дипломатической точки зрения эффективным может выглядеть даже решение «расквартировки» армии по частным военным компаниям, признаки чего можно обнаружить в политике США и некоторых европейских стран.

Вовлечение частных военных подрядчиков во внутренний политический конфликт, безусловно, создает дополнительные сложности в процессе достижения внутреннего согласия в стране – поставщике подобного рода «услуги». Не надо заблуждаться в истинных целях использования иностранных подрядчиков и их поддержке западными странами: любые действия любых стран в первую очередь продиктованы интересами их внутренних элит, а не интересами «демократических преобразований», тем более происходящих далеко от границ западных стран. Среди глав государств существует, несомненно, давняя грязная традиция использования наемников, в том числе и для подавления народных восстаний. И эта традиция была развита в том числе

[26] Как и с кем воюют иностранные частные военные компании в Украине? Режим доступа: http://chvkmar.ru/category/novosti (дата обращения: 27.12.2016).

и США, при этом Вашингтон преследовал в каждой конкретной ситуации различные цели[27].

Во-первых, усилия США в 1990-е годы, в начале 2000-х годов, в том числе в информационной сфере, создали если не положительный, то по крайней мере нейтральный образ солдат по найму. После того как США использовали сотни тысяч военных подрядчиков в громких вооруженных конфликтах последнего десятилетия, существует мало оснований для того, чтобы сами США осудили использование аналогичных структур другими суверенными государствами.

США продолжают использовать частную военную силу, несмотря на неоднократные факты участия подрядчиков в злоупотреблениях, бессмысленных убийствах гражданских лиц, и даже работы наемными убийцами на ЦРУ. Учитывая широчайшее взаимопроникновение бизнеса и власти США и узаконенную систему политического лоббирования экономических интересов корпораций, у правительства США нет никаких юридических или моральных оснований требовать ограничения использования подрядчиков правительствами других стран, даже несмотря на то, что другие правительства используют главным образом иностранных военных подрядчиков и используют их для предотвращения или пресечения внутренних, демократических движений.

Во-вторых, именно США создали и субсидировали частную военную промышленность. Нанимая подрядчиков и отдавая им миллиарды долларов в качестве оплаты по контрактам, США вдохнули жизнь и развили частную военную отрасль, что позволило ей приобрести опыт и профессиональные контакты. Следует отметить, что США также разрешили якобы авторитетным корпоративным подрядчикам заключать договоры субподряда с местными охранными организациями, в том числе с сомнительным кадровым составом, выводя на рынок более дешевые и менее профессиональные военные услуги.

Полностью окупив затраты на содержание ЧВК в Афганистане и в Ираке, а также получив огромную прибыль от их деятельности, ни крупные частные военные корпорации, ни их более мелкие субподрядчики не только не исчезнут из мировой экономики, но займут в ней стабильную нишу. В качестве подтверждения данного процесса можно привести динамично развивающуюся охранную и частную военные отрасли, которые уже выходят за пределы чисто правительственных контрактов и открывают новые возможности для бизнеса. Наиболее вероятно, что другие страны, имея перед глазами столь удачный пример США, будут развивать практику использования частных военных подрядчиков. Таким образом, оформляется принципиально новый инструмент защиты и силового позиционирования национальных интересов тех или иных стран за рубежом.

Наиболее наглядным примером подобного позиционирования является проведенный нами анализ использования ЧВК в ходе вооруженного конфликта на Украине, когда правительством Киева и частными лицами (главным образом – олигархами) заключались контракты с ЧВК, прежде всего из США и Польши. По мере развития вооруженного противостояния ЧВК привлекались к выполнению ряда функций: охрана объектов и лиц, оперативное и стратегическое планирование, обучение персонала на всех уровнях, вывоз и сопровождение лиц и персонала. Активное участие сотрудников ЧВК непосредственно в боевых действиях в Донбассе не зафиксировано, что обусловлено рядом причин, главная из них – наличие достаточного числа мотивиро-

[27] Использование частных военных компаний в международных конфликтах. Режим доступа: http://speccom.livejournal.com/1241.html (дата обращения: 22.04.2016).

ванных добровольцев-националистов в рядах национальной гвардии и добровольческих батальонах, которые также требуют обучения.

В силу отсутствия юридических оснований для оказания непосредственной помощи Украине со стороны США, а также поставок летального оружия, Вашингтон прибегает к активному использованию негосударственного инструмента, коим и являются ЧВК. Как показал проведенный анализ, при помощи данных организаций оказывается самый широкий спектр услуг по совершенствованию ВСУ, Национальной гвардии и других силовых структур Украины.

Иностранные ЧВК имеют достаточную материально-техническую базу на территории Украины, значительные связи и опыт работы. За двадцать с лишним лет существования украинских ВС в стране шел молниеносный процесс деградации армии и других силовых структур. В условиях гражданской войны примерно с мая 2014 г. стало очевидно, что силовые структуры Украины утратили способность к организации и проведению военных мероприятий. Помощь ЧВК западных стран, таким образом, сводилась в основном к консультированию военного и политического руководства Украины.

Следует признать, что в краткосрочной и среднесрочной перспективе использование ЧВК правительственными и частными структурами будет возрастать по причине отсутствия серьезных намерений реализовывать мирный сценарий. Шансы выйти на украинский рынок в новом качестве (помимо указанных ранее) есть у компаний, уже имеющих серьезную материально-техническую базу и связи в этой стране. При этом ЧВК, зарегистрированные на Украине, на сегодняшний день активно себя не проявили. Достоверно известно об одной украинской ЧВК, которая выполняла и продолжает выполнять задачи, связанные с участием в данном конфликте. Однако в среднесрочной перспективе можно ожидать развития национального украинского рынка ЧВК.

В итоге получается, что иностранные ЧВК на Украине, по всей видимости, присутствуют. Но ни подтвердить, ни опровергнуть эти выводы нельзя. По мнению одних экспертов, участие сотрудников рассматриваемых компаний ограничено ролью советников, по мнению других – наемники принимают непосредственное участие в боевых действиях.

Подобные разночтения в экспертной среде возникают в результате ряда методологических трудностей, с которыми сталкиваются изучающие деятельность ЧВК. На эти проблемы хотелось бы обратить внимание. Во-первых, работа исследователей весьма затруднена узкой источниковой базой либо ее сомнительным происхождением. В основном приходится довольствоваться вторичными источниками. Во-вторых, следует отметить высокий уровень политизированности данной проблемы, что также накладывает отпечаток на качество информации, с которой приходится иметь дело исследователю. Обширный массив имеющейся информации является пропагандистским и представляет собой часть информационной войны, что требует большой осторожности при изучении подобных материалов. В-третьих, не устоялся категориально-терминологический аппарат проблемы исследования. Речь идет о неверном совмещении понятий «наемник» и «сотрудник частной военной компании». Представляется, что именно разночтения по данному вопросу и приводят к ошибкам в верификации факта участия представителей ЧВК в боевых действиях в тех или иных странах, в том числе и на Украине. Подобное можно вполне допустить в отношении представителей ЧВК, которые, например, ушли в отпуск и в личном качестве отправились воевать в ту или иную горячую точку. Но в подобном случае они не могут рассматриваться в качестве сотрудников ЧВК, а уже переходят в разряд наемников.

Подводя итог, отметим, что основными преимуществами ЧВК являются их оперативность, ответственность, эффективность, профессионализм и неоспоримое финансовое преимущество. ЧВК – это альтернатива государству и криминалу; гарантия и страховка в зонах нестабильности; быстрое решение проблем; эффективное управление рисками. Чаще выгоднее подписать контракт с ЧВК под конкретную задачу, чем отправлять туда аффилированную с нефтяным или газовым гигантом охранную фирму или вводить войска, содержать гарнизоны. С другой стороны, если государство не хочет афишировать свое участие в каком-либо конфликте или проекте, или же перекладывает на других грязную работу, которой хватает на войне, то ЧВК являются для этих целей отличными исполнителями.

Источники

Аликин А. (2014) ЧВК – это очень эффективный инструмент влияния. Режим доступа: http://rusplt.ru/society/voennie-chastniki-8795.html (дата обращения: 10.04.2016).

Апухтин Ю.С. (2009) Частные военные компании: новая цель политической криминологии // Криминология: вчера, сегодня, завтра. № 2 (17).

Волеводз А.Г. (2009) О международных инициативах в сфере правового регулирования деятельности частных военных и охранных компаний // Международное уголовное право и международная юстиция. № 1. С. 14.

Канчуков С.А. (2012) Частные военные компании – помощь или обуза для России? Режим доступа: http://www.iarex.ru/articles/28444.html (дата обращения: 10.04.2016).

Коновалов И.П., Валецкий О.В. (2013) Эволюция частных военных компаний. Пушкино: Центр стратегической конъюнктуры. С. 47.

Ракитская И.А. (2014) Конституционные основы Российской Федерации: учеб. пособ. / под ред. И.А. Ракитской, Е.А. Кремянской, Т.О. Кузнецовой. М.: МГИМО-Университет. С. 136.

Цепков Н. (2015) Частные военные компании: краткий обзор мирового и российского регулирования. Режим доступа: https://zakon.ru/blog/2015/12/14/chastnye_voennye_kompanii_kratkij_obzor_mirovogo_i_rossijskogo_regulirovaniya (дата обращения: 10.04.2016).

Kremyanskaya E.A., Kuznetsova T.O., Rakitskaya I.A. (eds) (2014) Russian Constitutional Law. Cambridge Scholars Publishing. P. 134.

Singer P. (2005) Outsourcing War // Foreign Affairs. 1 March. Режим доступа: http://www.brookings.edu/views/articles/fellows/singer20050301.htm (дата обращения: 10.04.2016).

The Phenomenon of Private Military Companies in the Military and Power Policies of States in the 21st Century

K. Kurilev, E. Martynenko, N. Parkhitko, D. Stanis

Konstantin Kurilev – PhD, Assistant Professor, Peoples Friendship University of Russia; 6 Miklukho-Maklaya St., 117198 Moscow, Russian Federation; E-mail: kurylev_kp@rudn. university.ru

Elena Martynenko – PhD, Vice-rector of RUDN University; Professor, Head of the Chair of Theory and History of journalism; 6 Miklukho-Maklaya Street, 117198 Moscow, Russian Federation; E-mail: martynenko_ev@pfur.ru

Nickolay Parkhitko – PhD, Senior Lecturer, Peoples Friendship University of Russia; 6 Miklukho-Maklaya St., 117198 Moscow, Russian Federation; E-mail: parkhitko_np@rudn. university.ru

Daria Stanis – PhD, Assistant Professor, Peoples Friendship University of Russia; 6 Miklukho-Maklaya St., 117198 Moscow, Russian Federation; E-mail: stanis_dv@rudn.university.ru

Two main issues are considered in this article. The first is the changing historical and legal status of private military companies (PMCs). Emerging after the end of World War II, the PMC phenomenon became well-established by the mid-1990s. In the first decade of the 21st century, PMCs not only engaged in military activity in different regions of the world but also participated as independent economic actors capable of occupying a certain niche in the military segment of the world economy. Following this review, the article examines the practical activities of PMCs drawing on the example of the conflict in Ukraine during the civil war that began there after the coup d'etat of February 2014 and which saw the removal of the legally elected president V. Yanukovych and the rise of nationalist radicals to power. It should be noted that the Ukrainian crisis is only one of many examples of the use of PMCs. Moreover, as demonstrated in this study, the most powerful PMCs in the world are represented in the territory of Ukraine, pointing to the extreme importance of the processes occurring in Ukraine from the view point of the interests of the dominant actors in the modern international system involved in Ukrainian affairs.

Key words: Private military company (PMC); Mercenarie; Montreux document; Ukraine; Armed conflict; Civil war

For citation: Kurilev K., Martynenko E., Parkhitko N., Stanis D. (2017) The Phenomenon of Private Military Companies in the Military and Power Policies of States in the 21st Century. *International Organisations Research Journal*, vol. 12, no 4, pp. 130–149 (in Russian and English). DOI: 10.17323/1996-7845-2017-04-130

References

Alikin A. (2014) *ChVK – jeto ochen' jeffektivnyj instrument vlijanija* [*PMCs are a Very Effective Tool of Influence*]. Available at: http://rusplt.ru/society/voennie-chastniki-8795.html (accessed 10 April 2016). (In Russian.)

Apuhtin J.S. (2009) Chastnye voennye kompanii: novaja cel' politicheskoj kriminologii [Private Military Companies: a New Goal of Political Criminology]. *Criminology: Yesterday, Today, Tomorrow*, no 2 (17). (In Russian.)

Cepkov N. (2015) *Chastnye voennye kompanii: kratkij obzor mirovogo i rossijskogo regulirovanija* [*Private Military Companies: A Brief Overview of International and Russian Regulation*]. Available at: https://zakon.ru/blog/2015/12/14/chastnye_voennye_kompanii_kratkij_obzor_mirovogo_i_rossijskogo_regulirovaniya (accessed 10 April 2016). (In Russian.)

Kanchukov S.A. (2012) *Chastnye voennye kompanii – pomoshh' ili obuza dlja Rossii?* [*Private Military Companies – Help or Burden for Russia?*]. Available at: http://www.iarex.ru/articles/28444.html (accessed 10 April 2016). (In Russian.)

Konovalov I.P., Valeckij O.V. (2013) *Jevoljucija chastnyh voennyh kompanij* [*Evolution of Private Military Companies*]. Pushkino: Centr strategicheskoj konjunktury, p. 47. (In Russian.)

Kremyanskaya E.A., Kuznetsova T.O., Rakitskaya I.A. (eds) (2014) *Russian Constitutional Law*. Cambridge Scholars Publishing, p. 134.

Rakitskaja I.A. (2014) *Konstitucionnye osnovy Rossijskoj Federacii* [*Russian Constitutional Law: Textbook*] / I.A. Rakitskaja, E.A. Kremjanskaja, T.O. Kuznecova (eds.). Moscow: MGIMO-Universitet. (In Russian.)

Singer P. (2005) Outsourcing War. *Foreign Affairs*. 1 March. Available at: http://www.brookings.edu/views/articles/fellows/singer20050301.htm (accessed 10 April 2016).

Volevodz A.G. (2009) O mezhdunarodnyh iniciativah v sfere pravovogo regulirovanija dejatel'nosti chastnyh voennyh i ohrannyh kompanij [On International Initiatives in Legal Regulation of the Activities of Private Military and Security Companies]. *International Criminal Law and International Ju*stice, no 1, p. 14. (In Russian.)

Цифровая экономика для устойчивого экономического роста

Регулирование электронной коммерции в КНР: риски и возможности для международного сотрудничества[1]

Т.А. Флегонтова

Флегонтова Татьяна Александровна – научный сотрудник Института международной экономики и финансов Всероссийской академии внешней торговли (ВАВТ); директор Российского центра исследований форума АТЭС; Российская Федерация, 119034, Москва, Пречистенская наб., д. 11, 308; E-mail: tatyanaflegontova@gmail.com

Электронная торговля в последние годы развивается стремительными темпами. Мировой рынок розничной электронной торговли между предприятиями и потребителями (B2C) – одного из важнейших сегментов электронной коммерции – демонстрирует особенно впечатляющую динамику. В 2015 г. его объем приблизился к отметке в 1 трлн долл., а в 2018 г. может превысить 1,5 трлн долл. Аналитики eMarketer оценивали глобальный объем рынка B2C в 1,7 трлн долл., или 7,4% мирового розничного товарооборота в 2015 г., причем Китай охватывал более трети – 35,4% – этого рынка. Согласно прогнозам, уже в 2018 г. Китай будет осуществлять более половины розничных электронных продаж в мире, которые превысят 3 трлн долл.

В последние годы Китай играет все большую роль в международной электронной коммерции как на внутреннем рынке, так и в формате международных сделок. В данных условиях перед руководством страны встала очевидная задача формирования комплексного внутреннего законодательства в области электронной коммерции и обеспечения соответствия китайского законодательства международным нормам и стандартам.

Важно отметить, что регуляторные изменения в таких областях, как повышение эффективности системы приграничного надзора, формирование специфических рекомендаций в области налоговой политики, внесение законодательных изменений в области политики по кибербезопасности, могут привести к дополнительным рискам и издержкам для иностранных компаний, функционирующих на китайском рынке.

В ряде случаев новеллы китайского законодательства могут привести к положительным изменениям для иностранных компаний. В первую очередь это касается вопросов защиты прав интеллектуальной собственности в цифровом пространстве, мер в области обеспечения безопасности транзакций, расширения юридической ответственности электронных торговых площадок и онлайн-платформ, защиты прав потребителей, обеспечения формирования безопасных, стабильных и эффективных каналов трансграничной электронной коммерции.

Ключевые слова: электронная коммерция; цифровая экономика; международная торговля; КНР; торговые площадки; цифровая подпись; налоговая политика; кибербезопасность

Для цитирования: Флегонтова Т.А. Регулирование электронной коммерции в КНР: риски и возможности для международного сотрудничества // Вестник международных организаций. 2017. Т. 12. № 4. С. 150–168. DOI: 10.17323/1996-7845-2017-04-150

[1] Статья поступила в редакцию в марте 2017 г.

Введение

Объектом настоящего исследования является регулирование ключевых аспектов, влияющих на функционирование электронной коммерции в КНР, основной целью – оценка рисков и возможностей для международного сотрудничества, связанных с текущим характером регулирования электронной коммерции в Китае.

В связи с актуальностью темы развития электронной коммерции и значительной ролью Китая в данной области задачей исследования является анализ характера текущего регулирования электронной коммерции в Китае, ключевых законодательных изменений и их влияния как на функционирование рынка электронной коммерции в Китае в целом, так и на деятельность иностранных компаний на территории страны.

В статье проводится статистический анализ трендов развития электронной коммерции в мире в целом и в Китае в частности, рассматривается система правового регулирования ключевых аспектов, влияющих на функционирование электронной коммерции в КНР.

Рассматриваемая тема достаточно нова как с точки зрения правового регулирования, так и освещения в мировой литературе, в связи с этим для анализа в основном берутся первоисточники (правовые акты КНР) или их детальный разбор, проведенный международными исследователями [Tsang, 2016; Lichtenstain, 2016; Schaub et al., Bezek, 2016]. Что касается статистических данных, в работе приводятся оценки международных организаций (ЮНКТАД, МВФ) и статистических агентств (Ali Research, eMarketer, Ecommerce Foundation, Euromonitoring).

Электронная торговля в мире

Электронная торговля в последние годы развивается стремительными темпами. Мировой рынок розничной электронной торговли между предприятиями и потребителями (B2C) – одного из важнейших сегментов E-commerce – демонстрирует особенно впечатляющую динамику. Поскольку на сегодняшний день не существует единой методологии и общепринятой базы данных, ниже приведены оценки различных исследовательских институтов. Так, оценки глобального рынка электронной коммерции колеблются в пределах 1–1,9 трлн долл. США в 2015 г.

По оценкам специалистов Euromonitoring, проведенным в 2014 г., в 2015 г. объем электронной коммерции в формате B2C должен был приблизиться к отметке в 1 трлн долл., а в 2018 г. – превысить 1,5 трлн долл. (рис. 1). Темпы роста данного сектора, хотя и демонстрируют тенденцию к снижению, значительно опережают темпы роста мировой экономики и торговли. Так, в 2015 г. объем продаж глобального рынка электронной торговли должен был вырасти на 18%, а рост мирового ВВП при этом в том же году составил 3,1%, мировой торговли (в физическом выражении) – 2,8% [IMF, 2015].

Согласно данным ЮНКТАД, объем глобальной электронной торговли B2C уже в 2013 г. оценивался в 1,2 трлн долл. Размеры этого рынка значительно ниже объема операций электронной торговли в системе B2B (взаимодействующими субъектами выступают юридические лица, то есть компании, предприятия), составившем в том же году 15 трлн долл.[2],

[2] Согласно данным, содержащимся в новом исследовании компании Frost & Sullivan «Будущее онлайн-торговли в сегменте B2B» (Future of B2B Online Retailing) [Frost & Sullivan, 2015], объем B2B E-commerce в мире достигнет 6,7 трлн долл. в 2020 г. – в два раза больше рынка онлайн-торговли B2C. Причем электронная торговля в сегменте «бизнес для бизнеса» составит почти 27% от общего объема мировой торговли промышленной продукцией. В течение пятилетнего периода данный сегмент

или 14,4% мирового ВВП по ППС[3]. Но сегмент B2C растет быстрее, особенно в развивающихся странах. Так, ожидается, что в 2018 г. удельный вес развивающихся стран и транзитных экономик составит почти 40% мировой электронной торговли B2C, а доля развитых экономик уменьшится с 70 до 60% [UNCTAD, 2015]. Причем масштабы, в которых люди совершают покупки в Сети, характеризуются огромными различиями. Например, удельный вес жителей, осуществляющих электронные покупки, составляет всего 2% в Мексике и Таиланде и более 60% в ряде развитых стран [Ibid.].

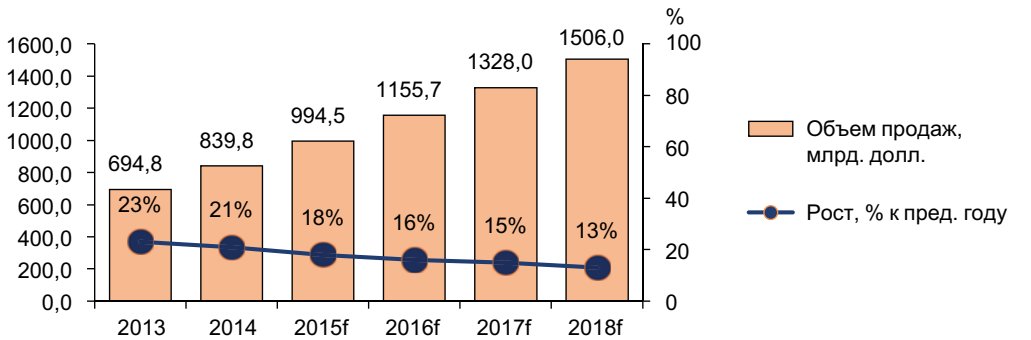

Рис. 1. Объемы продаж глобального рынка электронной торговли

Примечание. f – прогноз.

Источник: [Euromonitoring, 2015].

По данным Ecommerce Foundation (рис. 2), в 2014 г. оборот розничной электронной торговли товарами и услугами в мире составил 1462 млрд евро (1940 млрд долл.), в 2015 г. – 1760 млрд евро (1950 млрд долл.). Товарооборот электронной торговли оценивался в 4,2% глобального розничного товарооборота. Более половины рынка занимали Китай и США. Совокупный объем розничных электронных продаж в этих странах превысил 1 трлн долл. Китай является крупнейшим игроком на рынке как по объемам выручки, так и по количеству сетевых покупателей.

Аналитики eMarketer (табл. 1) оценивали глобальный объем рынка B2C в 2015 г. в 1,7 трлн долл., или 7,4% мирового розничного товарооборота, причем Китай охватывал более трети – 35,4% – этого рынка. При этом для последующих лет (2016–2018 гг.) прогнозируется, что доля Китая составит более половины розничных электронных продаж в мире, которые превысят 3 трлн долл. Такой быстрый рост будет обусловлен ростом среднего класса в Китае, Индии и Индонезии, а также растущей популярностью мобильных устройств и увеличением числа интернет-пользователей.

Согласно прогнозу, представленному компанией Ali Research на 2017–2020 гг. (рис. 3), объемы трансграничной электронной торговли B2C в 2020 г. могут достичь 1 трлн долл. В 2014 г. их объем оценивался в 236 млрд долл., в 2015 г. – в 308 млрд долл. При этом доля стран АТР в данном сегменте глобальной E-commerce увеличится с 58,5 до 65,7% за 2014–2020 гг.

будет расти в среднем на 7,7% в год. Лидерами рынка онлайн-торговли B2B, как считают эксперты, станут Китай и США. В Китае объем рынка увеличится до 2,1 трлн долл., в США удвоится и составит 1,2 млрд долл., или 12% от всех B2B-продаж в стране.

[3] Рассчитано на основе данных Всемирного банка (World Development Indicators).

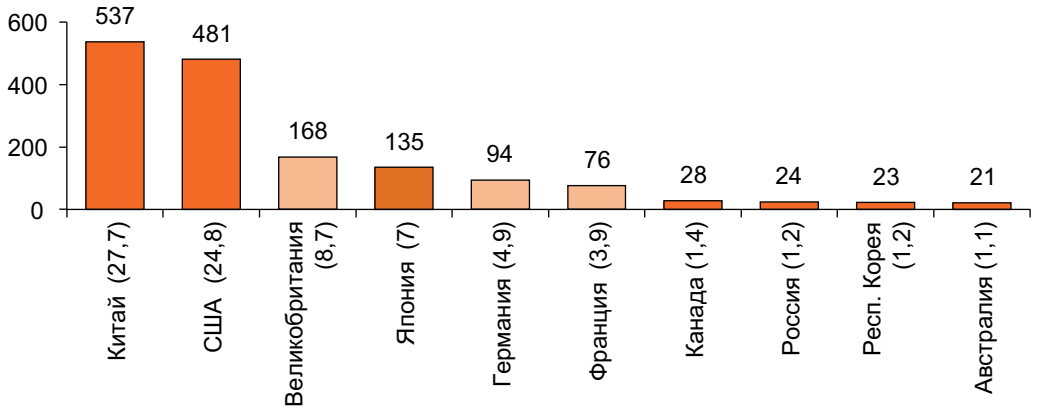

Рис. 2. Оборот розничной электронной торговли товарами и услугами

Примечание. Цифры в скобках – доля в мире.

Источник: Global 2014 Key B2C E-commerce Data of Goods and Services at a Glance. Режим доступа: http://www.nocash.info.ro/wp-content/uploads/2015/06/European-b2c-e-commerce-report-2015.pdf (дата обращения: 24.10.2017).

Таблица 1. Динамика розничных электронных продаж в некоторых странах АТР, 2014–2018 гг., млрд долл. США

Страна	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Китай	472,9	672,0	911,3	1208,3	1568,4
Япония	78,6	89,6	100,3	111,3	122,5
Республика Корея	35,0	38,9	42,8	46,6	50,6
Австралия	17,4	10,0	20,7	22,3	23,9
Индия	6,1	14,0	24,6	39,5	55,3
Индонезия	1,9	3,2	5,3	8,2	10,9
Все страны	1336,2	1671,0	2050,4	2498,5	3015,2

Источник: [eMarketer, 2015].

Статистика показывает, что технологии в информационно-коммуникационной сфере в последние десятилетия могут оказать (и оказывают) значительное влияние на формат, качественные и количественные характеристики мировой торговли и экономики в целом. Мы видим, что все большую значимость приобретает практика электронной коммерции, связанная с выведением торгово-финансовых операций в цифровое электронное пространство, когда коммуникация покупателей и продавцов, совершение и оформление сделок, их оплата, а в случае электронного контента и поставка, осуществляются в электронном виде.

Развитие электронной коммерции оказывает значительное влияние на общую бизнес-среду в отрасли, способствует сокращению издержек и наращиванию эффективности, расширению потенциального рынка сбыта и повышает уровень прозрачности рынка и конкуренцию, выводит на первый план новые методы ведения торговли, в отношении которых зачастую не установлено четких правил и норм регулирования.

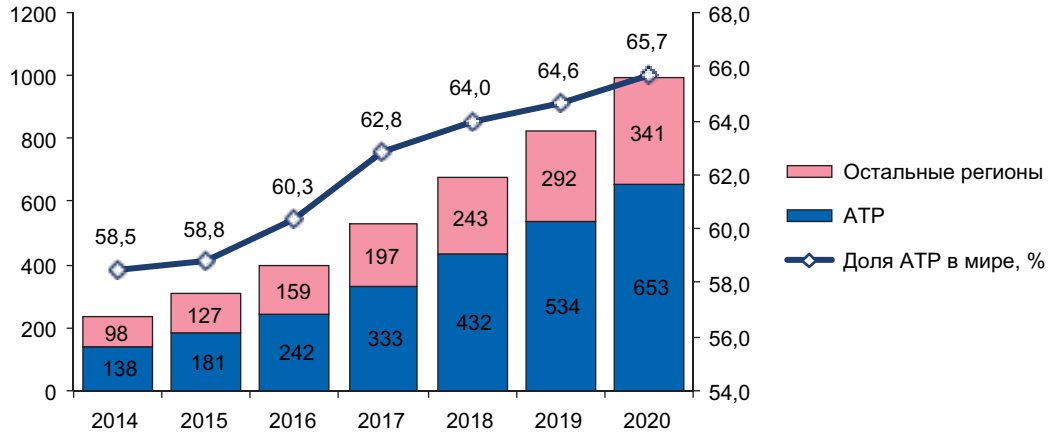

Рис. 3. Объемы трансграничной электронной торговли

Примечание. АТР – страны Восточной Азии, Океании и Северной Америки.

Источник: [Ali Research, 2016].

Вопросы регулирования электронной коммерции становятся приоритетными как в деятельности международных организаций, так и с точки зрения формирования национальной повестки отдельных стран. Китай – не исключение.

Электронная торговля в КНР

В последние годы Китай играет все большую роль в международной электронной коммерции. Согласно данным Министерства коммерции КНР, объемы электронной коммерции в Китае в 2016 г. должны были достигнуть уровня 6,5 трлн RMB, что примерно эквивалентно 1 трлн долл. США [Renmin Ribao, 2014]. Согласно последним исследованиям, в 2016 г. крупнейшими игроками в данном сегменте по объему выручки стали компании США (Amazon – первое место, EBay – третье место, Walmart – четвертое место) и Китая (JD.com – второе место, Alibaba – пятое место) [Bezek, 2016]. В связи со значительной долей Китая в электронной коммерции и стремительными темпами развития электронной коммерции как на внутреннем рынке, так и в формате международных сделок (общий объем электронной коммерции с участием китайских экономических агентов в 2013–2014 гг. вырос на 31,4% и достиг уровня 2,16 трлн долл. США, при этом объем трасграничных транзакций в 2014 г. составил 670 млрд долл.), перед руководством страны встала очевидная необходимость формирования комплексного внутреннего законодательства в области электронной коммерции и обеспечения соответствия китайского законодательства международным нормам и стандартам.

Китай активно сотрудничает с международными организациями в области развития электронной торговли и экономики. 6 июля 2006 г. Китай ратифицировал Конвенцию ООН об использовании электронных сообщений в международных договорах, став четвертой страной, ратифицировавшей данную Конвенцию. Цель рассматриваемой Конвенции об электронных сообщениях заключается в снижении формальных барьеров в международной торговле путем установления правил эквивалентности между электронной и конвенциальной формой договоров и тем самым в облегчении использования электронных средств связи в международной торговле. В рамках Конвенции

сделана попытка согласовать правила регулирования электронной торговли и стимулировать принятие сторонами норм типовых законов ЮНСИТРАЛ. Китай ратифицировал типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной коммерции в 1996 г. и типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронных подписях в 2001 г. Таким образом, требования, предъявляемые к электронным подписям в Китае, в основном соответствуют положениям типового закона ЮНСИТРАЛ.

Ключевые ведомства, курирующие вопросы регулирования электронной коммерции в КНР, включают: Администрацию по промышленности и торговле, Министерство промышленности и информационных технологий, Министерство коммерции КНР и др. В соответствии с поручением премьера Государственного совета КНР Ли Кэцян [Li Keqiang, 2016], ключевые инициативы направлены на реализацию стратегии Интернет+. Так, на сегодняшний день девять ключевых министерств выпустили совместный документ «Мнения сторон о политике в области поддержки международного розничного экспорта» [The State Council, 2015], в рамках которого отдельное внимание было уделено вопросам поддержки экспорта в формате электронной торговли на рынке B2C. Впоследствии было анонсировано инициирование ряда мер в области регулирования электронной коммерции. Ключевыми задачами данной стратегии стали:

– использование преимуществ страны, обладающей значительным производственным потенциалом;
– расширение зарубежных каналов сбыта;
– разумное увеличение импорта;
– расширение внутреннего потребления;
– содействие трансформации и модернизации системы внешней торговли;
– содействие предпринимательству и инновациям;
– развитие «открытой» экономики.

В этой связи было решено принять следующие меры.

1. Поддержка отечественных предприятий с целью более эффективного использования ими инструментария электронной торговли: адаптация нормативно-правовой базы к запросам и требованиям изменяющейся электронной торговли; упрощение процедур торговли; стимулирование торговли неконечными товарами в рамках цепочек добавленной стоимости и переход на онлайн-транзакции; поддержка трансграничной электронной торговли экспортных предприятий и стимулирование их сотрудничества с иностранными партнерами (развитие сегмента B2B); расширение практики использования складских мощностей за границей; стандартизация функций управления.

2. Поощрение ключевых и наиболее конкурентоспособных предприятий: поощрение ключевых электронных платформ, на которых торгуется значительное количество производителей; формирование интегрированного сервера по оказанию поддержки бизнеса в осуществлении приграничной электронной коммерции; поддержка частных и наиболее конкурентоспособных электронных платформ.

3. Оптимизация таможенных процедур с целью повышения эффективности трансграничной электронной коммерции, а также использование инструментария электронной коммерции и соответствующих данных с целью повышения точности статистики.

4. Повышение эффективности системы приграничного надзора: обеспечение централизованной отчетности, контроля и оформления документации. Отдельное внимание уделяется вопросам безопасности продукции и соответствия качественных характеристик импортной продукции требованиям КНР.

5. Специфические рекомендации в области налоговой политики: налоговые льготы в отношении розничных экспортных товаров. Выделение специфических правил налогообложения для импортных товаров, способствующих внутреннему потреблению и справедливой конкуренции.

6. Рекомендации в отношении осуществления электронных платежей: поощрение отечественных банков и платежных систем, обладающих юридической возможностью осуществлять трансграничные услуги электронных платежей с участием национальных и иностранных частных лиц и предприятий; содействие осуществлению трансграничных электронных платежей в юанях; укрепление системы мониторинга онлайн-транзакций с целью сокращения рисков; содействие международному сотрудничеству в области регулирования системы электронных платежей с целью обмена информацией и создания совместных регуляторных механизмов.

7. Фискальная и финансовая поддержка: предоставление кредитных услуг по страхованию трансграничной электронной торговли, осуществляемой интегрированными внешнеторговыми предприятиями.

8. Формирование комплексной системы обслуживания: поощрение инноваций, стандартизация и кластеризация в области услуг в сфере электронной коммерции; обеспечение иностранных партнеров полным спектром услуг в области таможенного оформления, логистики, складирования, трансграничного финансирования и других услуг; поддержка предприятий, специализирующихся на создании систем обслуживания глобальных цепочек поставок.

9. Формирование стандартизированных практик в области осуществления электронной коммерции с целью обеспечения безопасности транзакций: укрепление кредитной системы, совершенствование системы оценки кредитов; стимулирование взаимодействия между различными регулирующими структурами и правоохранительными органами; содействие защите прав потребителей и предотвращение рисков, связанных с обеспечением послепродажного обслуживания; укрепление роли правоохранительных органов; обеспечение защиты прав интеллектуальной собственности.

10. Укрепление двустороннего и многостороннего международного сотрудничества: ключевой целью является обеспечение формирования безопасных, стабильных и эффективных каналов трансграничной электронной коммерции.

Итак, в целом можно отметить, что нововведения в китайском законодательстве приведут к введению централизованных систем отчетности, таможенного контроля и доставки товаров, поставляемых в рамках электронной коммерции. При этом неорганизованные мелкие системы будут ликвидированы. Будет сформирован жесткий централизованный механизм оценки качества и безопасности продаваемых товаров. Импортеры будут нести персональную ответственность за соблюдение соответствующих правил, в случае же их несоблюдения импортеры будут привлечены к ответу.

Несмотря на то что вопросы регулирования электронной коммерции КНР курируют соответствующие министерства, базовые законы, функционирующие на сегодняшний день, были сформированы Всекитайским собранием народных представителей (ВСНП).

Закон в области функционирования контрактов (Contract Law), вступивший в силу 1 октября 1999 г., в полной мере признает электронные формы контракта, при этом местом формирования контракта в случае обмена электронными данными является место регистрации бизнеса получателя [Lichtenstein, 2014].

Закон о защите прав и интересов потребителей от 1993 г. [WIPO, 1993] до недавнего времени был ключевым законом, обеспечивающим защиту интересов потребителей,

осуществляющих электронные транзакции. Согласно данному закону, потребители имеют право на возвращение товара в течение семи дней с момента покупки без необходимости обоснования при условии, что продукция возвращена в хорошем состоянии. В этом случае поставщик обязан выплатить потребителю полную стоимость товара, если противоположное не было оговорено предварительно. В целях соблюдения прав и интересов потребителей поставщик (онлайн-бизнес-оператор) также обязуется предоставить потребителю контактную информацию и все ключевые качественные и количественные характеристики продаваемой продукции, в том числе требования к безопасному использованию, условия послепродажного обслуживания и т.д.

Важно отметить, что с 15 марта 2014 г. в КНР вступил в силу обновленный закон о защите прав и интересов потребителей при осуществлении электронной торговли [Lichtenstein, 2014]. Ключевые изменения законодательства касаются следующих сфер:

– закрепление ответственности торговых площадок и онлайн-платформ, на которых торгуется товар;
– закрепление ответственности социальных групп, других организаций и частных лиц, участвующих в мошеннической рекламе товара или услуги;
– закрепление позиций потребительских сообществ и организаций;
– увеличение штрафных выплат при нарушении данного закона;
– обеспечение китайских властей возможностью обнародовать факт нарушения данного закона;
– освобождение от права на возврат онлайн-загрузок контента;
– обязательства по покрытию транспортных расходов при возвращении товара потребителем;
– отсутствие ограничений по времени для обратной отправки товара;
– в случае двух неудачных попыток ремонта бракованный товар не возвращается.

Основным законом в области регулирования электронных подписей является соответствующий Закон об электронных подписях КНР [China Trade in Services, 2004], вступивший в силу 1 апреля 2005 г. Согласно ст. 14 закона признается юридическая сила электронной цифровой подписи (ЭЦП). По сути, законодательство КНР в данной области – это некая комбинация Директивы ЕС об электронных подписях, типового закона ЮНСИТРАЛ и положений Конвенции ООН об использовании электронных сообщений в международных договорах. Законодательство КНР предполагает признание юридической силы и регламентирует операции с использованием обычных электронных и цифровых подписей. Двойная юрисдикция предполагает закрепление за цифровой подписью статуса аналогичного традиционной подписи, при этом прописывается юридическая сила и обычной электронной подписи. В данном случае страны, являющиеся партнерами КНР, имеют возможность выбрать наиболее удобную форму подписи. Электронные подписи признаются действительными до тех пор, пока не доказано обратное. Несмотря на широкую распространенность электронных подписей на территории КНР, в ряде случаев есть вероятность столкнуться с требованием предоставить подпись в традиционном виде. Кроме того, договоренности в области сделок с недвижимостью и межличностных отношений (брак, усыновление, вступление в наследство) также предполагают использование традиционных подписей.

26 января 2014 г. Администрация КНР по промышленности и торговле обнародовала новый свод административных мер относительно регулирования онлайн-транзакций [State Administration for Industry & Commerce, 2014], в которых подробно изложены обязательства бизнес-операторов и соответствующие меры наказания.

Данный свод правил касается всех видов деятельности, связанных с осуществлением онлайн-транзакций и сопутствующими услугами (ст. 2). Онлайн-транзакции подразумевают продажу товаров или предоставление услуг через Интернет, включая мобильный Интернет (ст. 3). Положения данного закона охватывают услуги, оказание которых связано с получением прибылей и осуществлением онлайн-транзакций, в том числе: деятельность электронных платформ, реклама и продвижение товара, кредитование, осуществление платежей, логистика, курьерские услуги, доступ в Интернет, хостинг серверов, аренда виртуальных площадок, дизайн веб-страниц (ст. 3).

Базовые принципы сбора, обработки и раскрытия персональной информации предполагают, что продавец товара/услуги обязан публиковать информацию о политике компании по следующим вопросам: цели сбора информации, методы сбора и анализа информации, объемы и аспекты запрашиваемой информации. До сбора и раскрытия информации должно быть получено согласие потребителя. Бизнес-операторы также обязуются соблюдать конфиденциальность и не раскрывать, не продавать и не осуществлять недобросовестную передачу информации третьим лицам. В случае нарушения данных договоренностей бизнес-операторы обязуются принять немедленные чрезвычайные меры.

Кроме того, закон предполагает, что бизнес-операторы не имеют права направлять потребителям рекламную информацию без согласия на то последних. В случае соответствующего обращения потребителя операторы обязуются немедленно прекратить отправку рекламной информации.

Отдельные положения регулируют вопрос, связанный с информацией о кредитном рейтинге потребителей. Соответствующие агентства имеют право сбора подобной информации в соответствии с принципами нейтралитета, беспристрастности и объективности. Запрещается использовать информацию потребителей в незаконных целях и отличных от первоначальных. В случае нарушения предполагается наложение штрафных санкций.

Что касается обязательств в отношении третьих сторон, являющихся поставщиками услуг электронных платформ, отмечается, что провайдеры услуг электронных платформ должны собрать полный пакет идентификационных документов бизнес-оператора и подписать соответствующий контракт, устанавливающий договоренности в области входа и выхода с платформы, контроля качества продукции, защиты прав потребителей и т.д. Контракт может быть изменен только при своевременном уведомлении за семь дней и при соблюдении обязательного условия публикации данных изменений. В случае же закрытия платформы провайдер обязан уведомить об этом потребителей и бизнес-операторов в публично доступном ресурсе в срок не менее трех месяцев.

Провайдеры электронных платформ также обязаны публиковать правила и нормы регулирования платформы в области управления торговыми процессами, осуществлять соответствующую техническую поддержку. Провайдеры обязаны контролировать процессы электронной коммерции сотрудничающих с ними бизнес-операторов и в случае выявления нарушений сообщать в соответствующие ведомства. Провайдеры обязаны обеспечивать безопасность, подлинность и целостность предоставленной информации в течение двух лет с момента истечения регистрации бизнес-оператора или прекращения совместных транзакций.

Административные меры устанавливают требования относительно обеспечения сбора и использования персональной информации потребителей. В целом данные требования соответствуют и во многом повторяют решения Постоянного комитета ВСНП

в области укрепления сети защиты информации и Закона о защите прав и интересов потребителей.

Важно отметить, что в дополнение к перечисленным выше и с учетом быстрого развития сектора электронной коммерции на сегодняшний день КНР формирует новый комплексный закон, регулирующих вопросы электронной коммерции. 10 марта 2016 г. заместитель директора Комитета по вопросам финансов и торговли ВСНП в ходе пресс-конференции заявил о формировании первоначального варианта первого комплексного закона КНР в области электронной коммерции [China Daily, 2016]. Основными аспектами регулирования в рамках данного закона станут вопросы защиты данных и соблюдения интересов потребителей. На сегодняшний день законопроект находится на рассмотрении Постоянного комитета ВСНП. Кроме того, в разработке находится еще несколько важнейших законопроектов, призванных регулировать область электронной коммерции в КНР.

27 февраля 2014 г. председатель КНР Си Цзиньпин отметил, что отсутствие кибербезопасности провоцирует отсутствие национальной безопасности [Office of the Centralleading Group for Cyberspace Affairs, 2014]. 1 июля 2015 г. Национальный закон о безопасности КНР вступил в силу [Xinhua, 2015]. Впервые было четко прописано, что государство должно обеспечивать «суверенность, безопасность и удовлетворение национальных интересов в киберпространстве».

Ключевыми областями регулирования в рамках данного закона стали: незаконное вторжение и атаки в киберпространстве, представляющие серьезную угрозу информационной безопасности КНР; рост уровня незаконной деятельности в Интернете, наносящей вред китайскому обществу, в частности за счет неправомерного использования персональной информации и незаконного присвоения интеллектуальной собственности; широкое использование инфраструктуры ИКТ в целях содействия терроризму, экстремизму, что угрожает национальной безопасности страны.

В развитие данной темы 6 июля 2015 г. Постоянный комитет ВСНП опубликовал первый вариант Закона о кибербезопасности КНР [Cybersecurity Law, 2015]. На сегодняшний день законопроект опубликован в открытых ресурсах с целью получения комментариев общественности.

Согласно ст. 2, ключевыми объектами регулирования станут строительство, эксплуатация, техническое обслуживание и использование сетей. Законопроект включает 86 статей, регулирующих широкий спектр вопросов и специфические обязательства в области формирования стратегического плана по кибербезопасности, регулирования сетевых продуктов и служб безопасности, безопасности функционирования Интернета, безопасности данных, сетевой информационной безопасности, формирования системы сигнализации и реагирования на чрезвычайные ситуации, режима регулирования и осуществления сетевого надзора. Приведем положения формируемого закона, которые могут стать ключевыми.

1. До момента реализации на рынке ключевое ИТ-оборудование, программное обеспечение и оборудование в области безопасности должно пройти обязательную проверку на соответствие требованиям безопасности, а также получить соответствующий правительственный сертификат. Статья 19 законопроекта устанавливает требования по обязательному тестированию и сертификации соответствующим органом исполнительной власти. Перечень «ключевого ИТ-оборудования» будет доступен широкой общественности. Например, исходные коды программного обеспечения, прилагаемого к определенному сетевому оборудованию, оборудование для хранения, системы мониторинга и управления интерфейсом определенного сетевого оборудования

должны пройти процессы тестирования и сертификации в соответствующих государственных структурах КНР.

2. В целях обеспечения безопасности ключевых объектов информационной инфраструктуры КНР[4] законопроект реализует новые требования для операторов этих объектов. Законопроект устанавливает высокие требования к эксплуатационной безопасности объектов, считающихся частью «ключевых объектов информационной инфраструктуры» КНР, и предполагает проведение национальной оценки безопасности при определенных обстоятельствах.

3. Согласно ст. 31 законопроекта, ключевым вопросом обеспечения безопасности является вопрос, связанный с персональной информацией. В случае, если информация, собранная и сгенерированная ключевыми объектами информационной инфраструктуры, принимается правительством КНР как «критически важная», соответствующие серверы должны быть локализованы, то есть расположены на территории материкового Китая. Исключения из данного правила достаточно редки и неопределенны. Так, при наличии объективных бизнес-причин информация может быть расположена на серверах за границей или передана третьим лицам за границей, юридическое лицо, запрашивающее исключение, должно пройти процесс «оценки безопасности» соответствующих государственных органов КНР.

4. В отличие от классического подхода, в рамках которого регулирование вопросов безопасности осуществляется сверху, текущий законопроект предполагает, что сетевые операторы и поставщики услуг также будут нести ответственность за распространение незаконной информации. На практике поставщики информационных услуг могут включать операторов социальных услуг (как Weibo), поисковые системы (например, Baidu, Sogou, Bing), видеосайты (например, Youku, Tudou), платформы электронной коммерции (например, Taobao, JD), сайты корпораций и даже некоторые некоммерческие сайты, которые публикуют информацию (в том числе сайты университетов).

Таким образом, в соответствии с новым законопроектом ключевые операторы сетей будут включены в перечень операторов ключевых объектов информационной инфраструктуры и будут нести ответственность за обеспечение информационной безопасности. То есть сеть как таковая будет регулироваться как сверху вниз, так и снизу вверх.

Важно отметить, что китайский феномен электронной коммерции и рост внутреннего спроса привел не только к росту объемов продаж и развитию национальных компаний, но и возросшему интересу к китайскому рынку со стороны иностранных поставщиков товаров и услуг в формате электронной коммерции и, соответственно, росту предложения товаров и услуг в формате электронной коммерции из-за рубежа.

В январе 2016 г. создалось впечатление, что текущая политика КНР в области электронной коммерции направлена на стимулирование трансграничной электронной торговли (в том числе импорта). Так, перечень специальных зон по развитию электронной коммерции был расширен до 10 городов (Тяньцзинь, Чженчжоу, Чунцин, Шанхай, Ханчжоу, Нинбо, Фучжоу, Пиньтан, Гуанчжоу, Шэньчжэнь). Тем не менее очевидно, что бюджет КНР терял существенные средства из-за активного использования ино-

[4] Под ключевыми объектами информационной инфраструктуры данный законопроект подразумевает основные информационные сети; важные информационные системы в важных отраслях промышленности или в секторах государственной службы; военные сети; сети для государственных органов на уровне города или выше; сети со значительным количеством пользователей (ст. 15–17). Тем не менее данная классификация достаточно широка и дает возможность для интерпретации китайскими государственными структурами.

странными компаниями электронной коммерции и ухода от уплаты налогов. Новые регуляторные нормы были предложены и вступили в силу весной 2016 г.

В целом можно выделить две ключевые модели участия иностранных компаний в электронной коммерции на территории КНР: использование специальных зон по развитию электронной коммерции (bonded zones) и прямые поставки при использовании веб-страниц, связанных с таможенной службой КНР. Рассматриваемое новое законодательство не касается второй модели, а также так называемой модели Daigou (поставки от потребителя к потребителю). 24 марта 2014 г. правительство КНР распространило новый циркуляр относительно налоговой политики в области розничного импорта в формате электронной коммерции [Tsang, 2016]. Данный закон вступил в силу 8 апреля 2016 г. Согласно новому закону (табл. 2, 3):

1) освобождение от уплаты налога в случае покупки товаров на сумму менее 8 долл. США будет устранено;
2) стоимость каждой отдельной покупки не должна превышать 308 долл. США, при этом каждый покупатель будет иметь годовой лимит импортных покупок в формате электронной коммерции в размере 3084 долл. США;
3) таможенные тарифы на товары, покупаемые в пределах лимита, будут устранены, в то время как НДС и налог на потребление будут отменены, эквивалент будет взиматься в размере 70%;
4) в случае превышения установленных лимитов будет взиматься стандартный тариф.

Таблица 2. Сравнение таможенной политики в отношении розничной электронной коммерции КНР после вступления в силу циркуляра относительно налоговой политики в области розничного импорта в формате электронной коммерции

	Меры до 2016 г.	**Меры в 2016 г. и на сегодняшний день**
Максимальный объем отдельной транзакции	1000 юаней	2000 юаней
Максимальный годовой объем для отдельного покупателя	–	20 000 юаней
В случае превышения максимума транзакции	Взимается личный почтовый налог	Взимается таможенный сбор, аналогичный конвенциальной торговле
Применяемые налоги	10, 20, 30, 50% в зависимости от товара	Импортная пошлина (временно обнулена). НДС 11,9%. Налог на потребление в зависимости от товара
Подлежит оплате в размере 50 юаней	Освобождение	Нет

Источник: [Schaub et al., 2016].

С учетом вышеуказанных изменений стоимость значительного числа популярных категорий товаров трансграничной электронной торговли значительно вырастет (в первую очередь товары для детей, косметика, одежда).

Таблица 3. Изменения в налоговой политике КНР после вступления в силу циркуляра относительно налоговой политики в области розничного импорта в формате электронной коммерции

Категория	**Налог до корректировки**	**Налог после корректировки**			**Изменение, %**
		Тариф, %	**Налог на потребление, %**	**НДС, %**	
Товары для детей, продукты питания, товары для здоровья, товары ежедневного пользования (менее 500 юаней за транзакцию)	10%, при освобождении транзакции стоимостью менее 50 юаней	0		17	+11,9
Товары для детей, продукты питания, товары для здоровья, товары ежедневного пользования (более 500 юаней за транзакцию)	10%	0		17	+1,9
Косметика (менее 100 юаней за транзакцию с учетом налога на потребление)	50%, при освобождении транзакции стоимостью менее 50 юаней	0	42,85	24,29	+47
Косметика (более 100 юаней за транзакцию с учетом налога на потребление)	50%	0	42,85	24,29	–3
Одежда, электроника, часы, велосипеды (менее 250 юаней за транзакцию)	10%, при освобождении транзакции стоимостью менее 50 юаней	0		17	+11,9
Одежда, электроника, часы, велосипеды (менее 250 юаней за транзакцию)	10%	0		17	–8,1

Источник: [Tsang, 2016].

Кроме того, в значительной степени повысится стоимость товаров, цена на которые до этого превышала 2000 RMB (товары роскоши, электроника и т.д.). Существенно пострадают торговые площадки, специализирующиеся именно на данных видах продукции.

До момента введения новых норм регулирования товары, торгуемые путем электронной торговли, проходили облегченный вариант инспекции и карантина. К 15 апреля 2016 г. в дополнение к новому закону правительство также сформировало два позитивных перечня. Текущий вариант нового законодательства не дает четкого понимания, является ли данный перечень разрешительным или запретительным в связи с достаточно нечеткими положениями. Китайским правительством данный перечень трактуется как перечень товаров, имеющих возможность получить преференции в рамках электронной коммерции и торговаться на трансграничных электронных платформах.

Тем не менее эффект для каждой отдельной товарной группы неочевиден. В первый позитивный перечень вошли 1142 тарифных линии, во второй перечень – еще 151 дополнительно. Перечни охватывают продукты питания и напитки, одежду, обувь, головные уборы, бытовую технику и косметику, подгузники, детские игрушки и множество других предметов, как правило, приобретаемых китайскими потребителями на платформах электронной коммерции. Хотя список охватывает широкий спектр продуктов, важно отметить, что он исключает продукты, требующие специальных лицензий или заявок на регистрацию в соответствии с законодательством КНР. К их числу относятся продукты здорового питания, впервые ввозимая косметика и т.д. Определенные ограничения, связанные с особенными требованиями регистрации продукции, имеются на мясную продукцию, молочную продукцию, товары для здоровья, косметическую продукцию и алкогольную продукцию, включенные в перечень.

Таким образом, вследствие значительного роста электронной коммерции в мире в целом и в КНР в частности, а также в связи со стремительными изменениями рынка и структуры цифровой/интернет-экономики область необходимого регулирования выходит далеко за рамки традиционных аспектов, связанных с вопросами электронной коммерции. Несмотря на попытки китайского руководства сформировать комплексное законодательство в данной области, на сегодняшний день существует ряд проблемных моментов, препятствующих эффективному развитию электронной коммерции в КНР. Рассмотрим некоторые из них подробнее.

1. Налогообложение: недостаточно очевидно, в каком случае товары, покупаемые китайскими потребителями, являются товарами личного пользования, что вызывает вопросы со стороны потребителей. Кроме того, не до конца ясно, каким образом соотносятся системы товарных кодов и так называемые фрагментарные продукты (например, доходы от продажи программного обеспечения должны быть отнесены к доходам с продаж или роялти).

2. Контроль за оборотом иностранной валюты: трансграничные электронные транзакции в Китай затруднены, так как КНР осуществляет жесткий контроль за оборотом валюты и предъявляет достаточно строгие требования в отношении платежных систем.

3. Таможенная очистка и карантин: проводятся мероприятия с целью упорядочить и упростить процесс осуществления экспортных и импортных сделок в форме электронной коммерции. Тем не менее до сих пор не созданы единая комплексная платформа и база данных для обмена информацией различными агентствами. В данном случае опыт ЕС и системы RAPEX (Rapid Exchange of Information System) и RASFF (Rapid Alert Systemfir Food and Feed) могут быть весьма полезны для Китая.

Изменения в регулировании электронной коммерции КНР: возможности и риски для международного сотрудничества

В целом важно отметить, что вследствие значительного увеличения объемов и темпов роста электронной коммерции в КНР в последние годы назрела необходимость выработки комплексного законодательства в данной области. В настоящее время данный законопроект находится в процессе обсуждения с заинтересованными сторонами. Тем не менее уже сегодня можно отметить несколько ключевых изменений, реализованных в области регулирования электронной коммерции в КНР.

– Повышение эффективности системы приграничного надзора: обеспечение централизованной отчетности, контроля и оформления документации. Отдельное

внимание уделяется вопросам безопасности продукции и соответствия качественных характеристик импортной продукции требованиям КНР. Однако важно отметить, что, несмотря на видимые меры в области упрощения процедур торговли, данные меры могут негативно сказаться на иностранных поставщиках товаров в режиме электронной коммерции. Во-первых, это связано с тем, что по ряду товаров стандарты качества и требования к сертификации в КНР достаточно жесткие, производители же использовали возможности электронной коммерции в качестве некой лазейки получения упрощенного доступа и прохождения процедур проверки и сертификации. В текущей ситуации данные возможности утеряны. С другой стороны, иностранные поставщики товаров и услуг лишаются возможности напрямую взаимодействовать с конечным потребителем.

– Специфические рекомендации в области налоговой политики: налоговые льготы в отношении розничных экспортных товаров. Выделение специфических правил налогообложения для импортных товаров, способствующих внутреннему потреблению и справедливой конкуренции. В связи с этим иностранные компании столкнутся с новыми требованиями к регистрации товаров и правилам налогообложения и будут вынуждены оперативно отреагировать на нововведения.

– Законодательные изменения в области политики по кибербезопасности. Обсуждаемый в настоящее время законопроект в области кибербезопасности приведет к ужесточению правил регулирования так называемой интернет-экономики. Это связано с ужесточением требований по локализации серверов, требований по обязательной проверке и сертификации импортного ИТ-оборудования, программного обеспечения, объектов ИТ-инфраструктуры, норм в области защиты персональной информации. С одной стороны, данные меры негативно повлияют на деятельность иностранных поставщиков ИТ-товаров (как с точки зрения усложнения их доступа на китайский рынок, так и в плане рисков защиты интеллектуальной собственности), с другой стороны, объективны причины подобных изменений, связанные с вопросом национальной безопасности. Важно отметить, что по ряду вопросов (локализация данных на серверах, защита персональной информации) Россия придерживается аналогичных позиций.

Отдельно важно отметить ограничение для осуществления электронной коммерции в КНР иностранными партнерами в связи с тем, что в настоящее время КНР осуществляет жесткий контроль за оборотом валюты и предъявляет достаточно строгие требования в отношении платежных систем. Более того, новые меры КНР в области электронной коммерции помимо прочего будут направлены на поощрение отечественных банков и платежных систем, обладающих юридической возможностью осуществлять трансграничные услуги электронных платежей с участием национальных и иностранных частных лиц и предприятий, а также на содействие осуществлению трансграничных электронных платежей в юанях.

Важно отметить, что некоторые решения руководства КНР о введении регулирующих и ограничивающих мер, затрагивающих сферу внешней торговли и иные области международной экономической кооперации, обусловлены соображениями национальной безопасности. Учитывая, что подобные меры могут носить жесткий и долговременный характер, необходимо уделять пристальное внимание доступной информации, имеющей отношение к планам правительства КНР по их введению, а также быть готовыми заранее вырабатывать соответствующие решения по адаптации к ним. Так, например, в области электронной коммерции отдельные ограничения связаны именно с вопросами обеспечения национальной безопасности.

Помимо прочего важно отметить ряд изменений в китайском законодательстве, которые в перспективе могут иметь позитивный эффект не только для национальных производителей, но и иностранных партнеров. Данные изменения касаются вопросов защиты прав интеллектуальной собственности в цифровом пространстве, формирования комплексной системы обслуживания и развития сектора услуг, связанного с осуществлением электронной коммерции товарами, мер в области обеспечения безопасности транзакций, расширения юридической ответственности электронных торговых площадок и онлайн-платформ, регулирования деятельности бизнес-операторов, мер в области защиты прав потребителей, обеспечения формирования безопасных, стабильных и эффективных каналов трансграничной электронной коммерции. Эти вопросы целесообразно отразить и закрепить договоренности о сотрудничестве в данной области в рамках двустороннего соглашения или соглашения между ЕАЭС и КНР.

Источники

Ali Research (2016) Global Cross Border B2C E-commerce Market 2020: Report Highlights & Methodology Sharing. Режим доступа: http://unctad.org/meetings/en/Presentation/dtl_eweek2016_ AlibabaResearch_en.pdf (дата обращения: 18.10.2017).

Bezek Y. (2016) Amazon.com, Inc. (AMZN) vs. JD.Com (JD) – Which Is the Better Growth Stock? // Nasdaq. 11 October. Режим доступа: http://www.nasdaq.com/article/amazoncom-inc-amzn-vs-jdcom-jd-which-is-the-better-growth-stock-cm691994 (дата обращения: 18.10.2017).

China Daily (2016) China Completes Drafting E-commerce Law. 3 October. Режим доступа: http://europe.chinadaily.com.cn/business/2016-03/10/content_23812316.htm (дата обращения: 18.10.2017).

China Trade in Services (2004) Electronic Signature Law of the Peoples' Republic of China. 28 August. Режим доступа: http://tradeinservices.mofcom.gov.cn/en/b/2007-11-29/13694.shtml (дата обращения: 18.10.2017).

Cybersecurity Law (2015) Cyber Security Law of the People's Republic of China (Draft). Режим доступа: http://www.npc.gov.cn/npc/xinwen/lfgz/flca/2015-07/06/content_1940614.htm (дата обращения: 18.10.2017).

Ecommerce Europe (2015) European B2C E-commerce Report. Режим доступа: http://www.nocash.info.ro/wp-content/uploads/2015/06/European-b2c-e-commerce-report-2015.pdf (дата обращения: 18.10.2017).

Emarketer (2015) Asia-Pacific Is Home to Majority of World Retail Ecommerce Market. 16 December. Режим доступа: http://www.emarketer.com/Article/Asia-Pacific-Home-Majority-of-World-Retail-Ecommerce-Market/1013352 (дата обращения: 18.10.2017).

Frost & Sullivan (2015) The Global B2B E-commerce Market Will Reach 6.7 Trillion USD by 2020. 9 April. Режим доступа: http://ww2.frost.com/index.php?cID=10746 (дата обращения: 18.10.2017).

GSPANN (2015) Europe and Asia Continue to Fuel E-Commerce Growth in 2015. 1 June. Режим доступа: http://blog.gspann.com/europe-and-asia-continue-to-fuel-e-commerce-growth-in-2015/ (дата обращения: 18.10.2017).

IMF (2015) World Economic Outlook. Режим доступа: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/ (дата обращения: 18.10.2017).

Lichtenstein F. (2014)New Framework for Online Sales in China – Two Sets of Regulations Take Effect // E-Commerce Law and Policy. Режим доступа: http://e-comlaw.com/e-commerce-law-and-policy/hottopic.asp?id=1417 (дата обращения: 18.10.2017).

Office of the Central leading Group for Cyberspace Affairs (2014) The First Meeting of the Office of the Central Leading Group for Cyberspace Affairs is Convened and Xi Jinping Makes Important Speech. Режим доступа: http://www.cac.gov.cn/2014-02/27/c_133148354.htm (дата обращения: 18.10.2017). (In Chinese.)

Renmin Ribao (2014) Zhōngguó kuà jìngdiànshāngguīmó 2016 niányùjì jiāngzēngzhì 6.5 Режим доступа: http://finance.sina.com.cn/china/20141020/032720581500.shtml (дата обращения: 18.10.2017).

Schaub M., Bing C., Huckerby M. (2016) New Challenges in China Cross-border E-commerce // Lexology, 13 April. Режим доступа: http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=711e5f9a-7ab3-4eab-b1a0-a93b-6b84ef75 (дата обращения: 18.10.2017).

State Administration for Industry & Commerce (2014) Guójiāgōngshānghángzhèngguǎnlǐzǒngjúlìng. Режим доступа: http://lawinfochina.com/display.aspx?id=16309&lib=law (дата обращения: 18.10.2017). (In Chinese.)

The State Council (2015) Guówùyuànbàngōngtīngguānyú cùjìnkuà jìngdiànzǐ shāngwù jiànkāngkuàisù fāzhǎndezhǐdǎoyìjiàn. Режим доступа: http://www.gov.cn/zhengce/content/2015-06/20/content_9955.htm (дата обращения: 18.10.2017). (In Chinese.)

The State Council (2016) Premier Li Keqiang and Internet Plus. Режим доступа: http://english.gov.cn/2016special/internetplus/ (дата обращения: 18.10.2017). (In Chinese.)

Tsang A. (2016) New Integrated Tax Policy for Cross-Border E-Commerce // Hong Kong Trade Development Council. 8 June. Режим доступа: http://hkmb.hktdc.com/en/1X0A6AHP/hktdc-research/Cross-Border-E-Commerce-China-Policy-Update (дата обращения: 18.10.2017).

UNCTAD (2015) Information Economy Report. Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ier2015_en.pdf (дата обращения: 18.10.2017).

WIPO (1993) Law of the People's Republic of China on Protection of Consumer Rights and Interests. Режим доступа: http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/en/cn/cn174en.pdf (дата обращения: 18.10.2017).

Xinhua (2015) National Security Law of the People's Republic of China. Режим доступа: http://news.xinhuanet.com/politics/2015-07/01/c_1115787801_3.htm (дата обращения: 18.10.2017). (In Chinese.)

E-commerce Regulation in China: Risks and Opportunities for International Cooperation

T. Flegontova

Tatiana Flegontova – Researcher, Russian Foreign Trade Academy, Director of the Russia APEC Study Center; 11 Prechistenskaya naberezhnaya, 119034 Moscow, Russian Federation; E-mail: tatyanaflegontova@gmail.com

Recently electronic commerce has been developing rapidly. Global B2C (business to consumers) market, one of the key elements of e-commerce, shows impressive growth. In 2015 its value reached 1 billion USD, in 2018 it may exceed 1,5 billion USD. EMarketer analysts estimated, global B2C market volume could reach 1,7 billion USD which equals to 7,4% of global retail in 2015. According to eMarketer, China gained 35,4% of the market. It has been estimated, that in 2018 China's share of global electronic retail market will exceed 50%, which equals to 3 billion USD.

Recently China has been playing more significant role in e-commerce both in domestic and global market. Under these circumstances, China's government faces the need to articulate comprehensive regulation of e-commerce in accordance with international norms and standards.

It has to be noted, that the recent changes in such areas as trade facilitation, specific recommendations in tax policy, cybersecurity regulatory changes may lead to additional costs and risks for foreign companies, operating and entering Chinese market.

In some cases, the current changes of China's e-commerce regulation may bring benefits for foreign companies. First of all it deals with intellectual property (IP) rights protection in digital space, measures aimed to ensure secure transactions, expansion of the electronic trading platforms legal responsibilities, measures aimed to protect consumer rights, ensure the formation of secure, stable and efficient channels of cross-border e-commerce.

Key words: electronic commerce; digital economy; international trade; PRC; trading platform; electronic signature; tax policy; cybersecurity.

For citation: Flegontova T. (2017) E-commerce Regulation in China: Risks and Opportunities for International Cooperation. *International Organisations Research Journal*, vol. 12, no 4, pp. 150–168 (in Russian). DOI: 10.17323/1996-7845-2017-04-150

References

Ali Research (2016) Global Cross Border B2C E-commerce Market 2020: Report Highlights & Methodology Sharing. Available at: http://unctad.org/meetings/en/Presentation/dtl_eweek2016_ AlibabaResearch_en.pdf (accessed 18 October 2017).

Bezek Y. (2016) Amazon.com, Inc. (AMZN) vs. JD.Com (JD) – Which Is the Better Growth Stock? *Nasdaq*, 11 October. Available at: http://www.nasdaq.com/article/amazoncom-inc-amzn-vs-jdcom-jd-which-is-the-better-growth-stock-cm691994 (accessed 18 October 2017).

China Daily (2016) *China Completes Drafting E-commerce Law*, 3 October. Available at: http://europe.chinadaily.com.cn/business/2016-03/10/content_23812316.htm (accessed 18 October 2017).

China Trade in Services (2004) *Electronic Signature Law of the Peoples' Republic of China*, 28 August. Available at: http://tradeinservices.mofcom.gov.cn/en/b/2007-11-29/13694.shtml (accessed 18 October 2017).

Cybersecurity Law (2015) *Cyber Security Law of the People's Republic of China* (Draft). Available at: http://www.npc.gov.cn/npc/xinwen/lfgz/flca/2015-07/06/content_1940614.htm. (accessed 18 October 2017).

Ecommerce Europe (2015) *European B2C E-commerce Report*. Available at: http://www.nocash.info.ro/wp-content/uploads/2015/06/European-b2c-e-commerce-report-2015.pdf (accessed 18 October 2017).

Emarketer (2015) *Asia-Pacific Is Home to Majority of World Retail Ecommerce Market*. 16 December. Available at: http://www.emarketer.com/Article/Asia-Pacific-Home-Majority-of-World-Retail-Ecommerce-Market/1013352 (accessed 18 October 2017).

Frost & Sullivan (2015) *The Global B2B E-commerce Market Will Reach 6.7 Trillion USD by 2020*. 9 April. Available at: http://ww2.frost.com/index.php?cID=10746 (accessed 18 October 2017).

GSPANN (2015) *Europe and Asia Continue to Fuel E-Commerce Growth in 2015*. 1 June. Available at: http://blog.gspann.com/europe-and-asia-continue-to-fuel-e-commerce-growth-in-2015/ (accessed 18 October 2017).

IMF (2015) *World Economic Outlook*. Available at: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/ (accessed 18 October 2017).

Lichtenstein F. (2014) New Framework for Online Sales in China – Two Sets of Regulations Take Effect. *E-Commerce Law and Policy*. Available at: http://e-comlaw.com/e-commerce-law-and-policy/hottopic.asp?id=1417 (accessed 18 October 2017).

Office of the Central leading Group for Cyberspace Affairs (2014) The First Meeting of the Office of the Central Leading Group for Cyberspace Affairs is Convened and Xi Jinping Makes Important Speech. Available at: http://www.cac.gov.cn/2014-02/27/c_133148354.htm (accessed 18 October 2017). (In Chinese.)

Renmin Ribao (2014) *Zhōngguó kuà jìngdiànshāngguīmó 2016 niányùjì jiāngzēngzhì* 6.5 Available at: http://finance.sina.com.cn/china/20141020/032720581500.shtml (accessed 18 October 2017). (In Chinese.)

Schaub M., Bing C., Huckerby M. (2016) New Challenges in China Cross-border E-commerce. *Lexology*, 13 April. Available at: http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=711e5f9a-7ab3-4eab-b1a0-a93b-6b84ef75 (accessed 18 October 2017).

State Administration for Industry & Commerce (2014) *Guójiāgōngshānghángzhèngguǎnlǐzǒngjúlìng*. Available at: http://lawinfochina.com/display.aspx?id=16309&lib=law (accessed 18 October 2017). (In Chinese.)

The State Council (2015) *Guówùyuànbàngōngtīngguānyú cùjìnkuà jìngdiànzǐ shāngwù jiànkāngkuàisù fāzhǎndezhǐdǎoyìjiàn*. Available at: http://www.gov.cn/zhengce/content/2015-06/20/content_9955.htm (accessed 18 October 2017). (In Chinese.)

The State Council (2016) *Premier Li Keqiang and Internet Plus*. Available at: http://english.gov.cn/2016special/internetplus/ (accessed 18 October 2017). (In Chinese.)

Tsang A. (2016) New Integrated Tax Policy for Cross-Border E-Commerce. *Hong Kong Trade Development Council*, 8 June. Available at: http://hkmb.hktdc.com/en/1X0A6AHP/hktdc-research/Cross-Border-E-Commerce-China-Policy-Update (accessed 18 October 2017).

UNCTAD (2015) *Information Economy Report*. Available at: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ier2015_en.pdf (accessed 18 October 2017).

WIPO (1993) *Law of the People's Republic of China on Protection of Consumer Rights and Interests*. Available at: http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/en/cn/cn174en.pdf (accessed 18 October 2017).

Xinhua (2015) *National Security Law of the People's Republic of China*. Available at: http://news.xinhuanet.com/politics/2015-07/01/c_1115787801_3.htm (accessed 18 October 2017). (In Chinese.)

Роль «Группы двадцати» в глобальном управлении цифровой экономикой[1]

Ш. Го, В. Дин, Т. Ланьшина

Го Шуюн – профессор, декан факультета международных отношений и связей с общественностью (SIRPA) Шанхайского университета иностранных языков (SISU); 550 Dalian Road (W), Shanghai 200083, China; E-mail: syguo@shisu.edu.cn

Дин Вэйхан – аспирант факультета международных отношений и связей с общественностью (SIRPA) Шанхайского университета иностранных языков (SISU); 550 Dalian Road (W), Shanghai 200083, China; E-mail: dwh1010@foxmail.com

Ланьшина Татьяна – научный сотрудник Центра экономического моделирования энергетики и экологии ИПЭИ РАНХиГС; научный сотрудник Центра отраслевых исследований ИСКРАН; Российская Федерация, 119571, Москва, просп. Вернадского, д. 82, стр. 1; E-mail: lanshina@ranepa.ru

В последние десятилетия в мире наблюдалась стремительная цифровизация, которая привела к важным, а иногда и решающим изменениям в бизнесе, обществе и экономике. После глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. информационные технологии и прочие близкие к ним отрасли были наиболее динамичными и перспективными в мировой экономике. Тем не менее миру по-прежнему не хватает равновесия между преимуществами и рисками цифровизации, что объясняет необходимость развития инструментов глобального управления в этой сфере.

В статье анализируется роль и возможности «Группы двадцати» в сфере глобального управления цифровой экономикой. Авторы рассматривают определения цифровой экономики и ключевые характеристики этого сектора, освещают проблемы международного сотрудничества, анализируют цифровые стратегии стран и участие «Группы двадцати» в управлении глобальной цифровой экономикой, потенциал Китая и России в этой сфере и дают рекомендации, касающиеся участия «Группы двадцати» в глобальном управлении цифровой экономикой.

Авторы приходят к следующим выводам. Во-первых, международному сообществу следует стремиться к устранению диспропорций между развитыми и развивающимися странами в цифровом секторе, к укреплению кибербезопасности и отражению прочих угроз. Во-вторых, «Группа двадцати» имеет очень ограниченный опыт в области управления цифровой экономикой, но как лидер «мягкой силы» и как организация с ограниченным членством, которая включает и страны с развитым цифровым сектором, и страны, которые отстают, она может играть большую роль в глобальном управлении цифровой экономикой. В-третьих, США исторически лидируют в секторе информационных технологий и в сфере цифровой экономики. В последние годы Китай значительно улучшил свои позиции, что позволяет ему претендовать на более высокую роль в глобальном управлении. Россия может также играть большую (хотя и не ведущую) роль, учитывая ее опыт и потенциал.

Авторы делают вывод о том, что «Группа двадцати» должна: (1) уделять больше внимания сотрудничеству со странами Африки; (2) продвигать инструменты добровольного сотрудничества, прежде всего с развивающимися странами; (3) работать над улучшением международной кибербезопасности и (4) чаще привлекать негосударственный сектор к процессу управления Интернетом. Кроме того, «Группа двадцати» должна позиционировать себя должным образом и проявлять активность, чтобы оптимизировать свои функции в качестве центра глобального управления цифровой экономикой.

Ключевые слова: цифровая экономика; глобальное управление; «Группа двадцати»; БРИКС

Для цитирования: Го Ш., Дин В., Ланьшина Т. Роль «Группы двадцати» в глобальном управлении цифровой экономикой // Вестник международных организаций. 2017. Т. 12. № 4. С. 169–184. DOI: 10.17323/1996-7845-2017-04-169

[1] Статья поступила в редакцию в ноябре 2016 г.

Введение

В последние десятилетия, после сельскохозяйственной и промышленной революций, мир переживает долгосрочную информационную революцию, которая привела к существенному повышению производительности труда, вызвала критические изменения в производственных отношениях и создала новые виды деятельности, продукты и услуги. Растущая мобильность и, следовательно, взаимозависимость между странами ускорили процессы глобализации. Глобализация, в свою очередь, с одной стороны, способствовала развитию международного сообщества, а с другой – порождала новые проблемы мирового уровня (например, киберугрозы).

После ипотечного кризиса в США и европейского долгового кризиса мировая экономика вошла в период стагнации и корректировки. Каждая страна ищет пути оживления своей экономики, но до сих пор все страны сталкиваются с огромными трудностями. В отличие от многих других отраслей сектор Интернета и более широкий сектор информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) оказались достаточно устойчивыми к кризису, поскольку все больше и больше людей, компаний и стран переключались на цифровые технологии вследствие их преимуществ (таких как высокая скорость транзакций, низкие расходы, международный охват и т.д.). Что касается создания новых предприятий, уровня выживаемости компаний и доли компаний с высокими и средними темпами роста, то по этим показателям цифровая экономика превосходила другие сектора [OECD, 2014]. Доля цифровой экономики, в которой задействованы цифровые навыки и цифровой капитал, в настоящее время составляет около 22,5% мировой экономики, и у нее все еще есть огромный потенциал для дальнейшего сращивания с традиционной экономикой и расширения. Ожидается, что за счет применения цифровых навыков и технологий мировая экономика создаст до 2 трлн долл. дополнительной продукции к 2020 г. [Knickrehm et al., 2016].

До сих пор внимание исследователей было в основном сосредоточено на глобальном снижении доли рабочей силы в связи с достижениями в области информационных технологий [Karabarbounis, Neiman, 2013], а также на электронном мошенничестве, цифровом пиратстве и на других формах теневого цифрового потребления [Gaspareniene et al., 2016]. Концепция глобального управления в цифровой сфере и роль «Группы двадцати» в цифровой трансформации экономики и общества пока не привлекли должного внимания научного сообщества. Хотя преимущества международного сотрудничества и необходимость построения инклюзивной глобальной цифровой экономики становятся все более очевидными.

Цель данной статьи заключается в изучении роли и в формулировании основных преимуществ участия «Группы двадцати» в глобальном управлении цифровой экономикой, а также в выявлении потенциала Китая и России в международном сотрудничестве в сфере цифровой экономики. Для достижения этой цели авторы используют качественные методы исследования, включая контент-анализ документов «Группы двадцати» и эмпирическое обобщение.

«Группа двадцати» в глобальном управлении

Глобальное управление обычно определяется как сотрудничество транснациональных субъектов, направленное на поиск решений общих проблем, выходящих за рамки отдельных государств. Транснациональные субъекты могут включать режимы, организации, сети и т.д. [Ozkan, 2011]. Другими словами, глобальное управление – это управ-

ление глобальными процессами в отсутствие глобального правительства. В мировом порядке после 1945 г. глобальное управление долгое время понималось как межправительственные отношения. Современное глобальное управление представляет собой сложную систему формальных и неформальных, правительственных и неправительственных институтов и отношений между ними, которые координируют политику в некоторых определенных сферах и имеют в этом разный успех [Aras, Crowther, 2016]. Таким образом, как отмечено в [Florini, Sovacool, 2009], в современном мире не только правительства могут управлять.

«Группа двадцати» возникла после финансового кризиса 1997–1998 гг., но оставалась в тени до очередного глобального экономического кризиса, который развернулся в 2008–2009 гг. Первый саммит лидеров «Большой двадцатки» состоялся в 2008 г. в Вашингтоне и представлял собой попытку объединить крупнейшие мировые экономики, в том числе новые державы, с целью поиска совместных решений для преодоления глобального кризиса [Lanshina, Barinova, 2017]. По мнению многих авторов, «Группа двадцати» была достаточно эффективной в реагировании на чрезвычайную ситуацию 2008–2009 гг. [Narlikar, 2014]. Она стабилизировала финансовые рынки и дала старт глобальной программе экономических стимулов, что предотвратило депрессию.

После кризиса стало очевидно, что разные страны «Большой двадцатки» имеют разные предпочтения в сфере экономической политики (например, англосаксонские, другие европейские страны и развивающиеся страны), а «двадцатке», хотя она и представляет 4/5 мировой экономики и торговли, по-прежнему не хватает репрезентативности и инклюзивности. «Группа двадцати» попыталась переопределить себя, ее повестка дня была существенно расширена и включала в себя энергию, коррупцию, налогообложение и т.д. Таким образом, «двадцатка» приложила усилия для того, чтобы превратиться из антикризисного форума в форум экономического развития. Однако многие авторы считают, что данная организация не может справляться с множеством повседневных проблем [Ibid.]. В последние годы «Большая двадцатка» также начала заниматься глобальным управлением цифровой экономикой, и этот процесс пока еще практически не был проанализирован.

Определение и характеристики цифровой экономики

Относительно происхождения термина «цифровая экономика» существует две позиции. Согласно одной из них, этот термин появился в 1990-е годы, в частности в работе [Tapscott, 1995]. Согласно другой версии, понятие электронной или цифровой экономики возникло на основе идей, которые развивались в мировой экономической литературе еще начиная с 1960-х годов, и в первую очередь на основе концепции информационной экономики Дэниела Белла [Bell, 1974].

Цифровая экономика позволяет интегрировать технологии и предоставляет возможности для устранения границ между физическими, цифровыми и биологическими системами [Yudina, 2016]. Она обычно рассматривается как вид экономики, основанный на цифровой информации. Точнее, цифровая экономика способствует распространению товаров и развитию сферы услуг посредством цифрового обмена информацией и онлайн-торговли [Liu, 2001].

Т. Мезенбург [Mesenbourg, 2001] определил три основных компонента цифровой экономики: инфраструктура электронного бизнеса, сам электронный бизнес (процессы, которые проводятся через компьютерные сети) и электронная коммерция (онлайн-продажи). Однако следует отметить, что в настоящее время границы между цифровыми

и нецифровыми секторами становятся все менее ясными. Более того, цифровые технологии находят широкое применение в других секторах экономики [G20, 2016]. Их охват даже выходит за рамки отраслей и предприятий – например, активными пользователями информационных технологий являются отдельные люди, группы и сообщества, которые пользуются социальными сетями и другими средствами коммуникации [OECD, 2014].

На саммите «Группы двадцати» в Ханчжоу (2016 г.) была предложена «Инициатива развития и сотрудничества "Группы двадцати" в области цифровой экономики», в которой цифровая экономика характеризуется как «широкий спектр экономических мероприятий, которые включают в себя использование оцифрованной информации и знаний в качестве ключевого фактора производства, современных информационных сетей как важного пространства для деятельности и эффективное использование информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) как важного фактора роста производительности и оптимизации структуры экономики» [G20, 2016].

Интегрируя подходы к определению цифровой экономики и ее характеристики, которые были упомянуты выше, авторы определяют цифровую экономику как экономические и социальные модели поведения, основанные на информационно-коммуникационных технологиях (ИКТ) и реализуемые посредством Интернета. Таким образом, цифровая экономика – это в некотором смысле Интернет + (нечто большее, чем Интернет).

Согласно оценкам Accenture Strategy, США являются крупнейшей в мире цифровой экономикой. Ее цифровые инвестиции в настоящее время составляют около 33% ВВП. Кроме того, 43% американской рабочей силы и 26% совокупного капитала имеют отношение к цифровым технологиям. В мире цифровая экономика также уже достаточно развита – более одной пятой глобального ВВП (22%) производится с использованием цифровых технологий [Knickrehm et al., 2016].

Традиционные отрасли создали цифровой контент в сфере развлечений, в коммуникационных сетях, в медиа- и культурном пространстве. В настоящее время ряд отраслей цифрового контента становятся или уже стали новыми точками роста экономики. К ним относятся цифровые технологии в финансировании, цифровая связь, интернет-развлечения и интернет-медиа. Кроме того, цифровые технологии также внедряются в промышленное производство, что повышает экономическую эффективность отраслей и способствует более глубокой и масштабной интеграции отраслей.

Цифровая экономика подвергает работников некоторых отраслей (особенно традиционных) риску безработицы [OECD, 2016a]. По подсчетам ОЭСР, менее 10% работников стран ОЭСР могут потерять работу из-за роботизации. Однако до 70% задач на 25% рабочих мест могут быть автоматизированы [OECD, 2016b]. С другой стороны, цифровая экономика также может прямо или косвенно создавать новые рабочие места. По имеющимся оценкам, если все европейские страны повысят развитие своих цифровых секторов до уровня лучших стран-лидеров в этой сфере в ЕС, в Европе появится 1,5 млн новых рабочих мест [Muylle, Vijverman, 2013].

Проникновение Интернета варьируется в разных странах. Например, между странами – членами ЕС северной и южной Европы существует огромный разрыв. Статистика показывает, что в настоящее время более 3/4 европейских жителей часто пользуются Интернетом, а половина жителей в Болгарии и Румынии этого не делают. Покрытие сети в Бельгии достигает 99%, тогда как в Италии всего 55%, что значительно меньше, чем в других европейских странах [He, 2013]. Различия между развитыми и развивающимися странами еще более существенные.

В последние годы наблюдается все большее сближение внешней политики и управления Интернетом, особенно после дела Сноудена в 2013 г. Лидерство США в Интернете, которое в значительной степени объясняется его новаторской ролью, часто вызывает подозрения. Более того, между государствами существуют серьезные противоречия в отношении модели глобального управления Интернетом. Многие страны «Группы двадцати», включая Китай и Россию, поддерживают многостороннюю модель глобального управления, которая позволяет всем государствам участвовать на равной основе, но ограничивает участие негосударственных субъектов, таких как частный сектор и гражданское общество. Некоторые другие страны «Группы двадцати», в первую очередь США, были сторонниками так называемого многостороннего подхода, позволяющего всем заинтересованным сторонам участвовать в глобальном управлении [Trinkunas, Wallace, 2015].

Стратегии развития цифровой экономики стран «Группы двадцати»

В последние годы многие (но не все, как следует из табл. 1) члены «Группы двадцати» разработали свои стратегии развития цифровой экономики на среднесрочный или долгосрочный период. Это множество стратегий было инициировано программой «Информационная супермагистраль», которую в 1993 г. приняли США, и продолжено трехступенчатой цифровой стратегией Японии. Все представленные в табл. 1 документы направлены на развитие цифровой экономики, поскольку в ближайшие годы она станет важной движущей силой мировой экономики.

Таблица 1. Цифровые стратегии стран «Группы двадцати»

Страна	Название стратегии	Основные акценты
США	Информационная супермагистраль (1993)	Система цифровых коммуникаций. Информационная телекоммуникационная сеть
	Национальный план широкополосного доступа (2010)	Возможность доступа к широкополосной связи. Высокоскоростной Интернет
Япония	e-Япония (2001)	Исследования и разработки в области информационной инфраструктуры и технологий
	u-Япония (2004)	Повсеместная доступность цифровых технологий в отраслях и в сфере услуг, разнообразие в применении
	i-Япония (2009)	Сосредоточение на государственном управлении – правительства, больницы и школы
ЕС	i-2010 (2005)	Открытая и конкурентоспособная цифровая экономика. Информационно-коммуникационные технологии
	Цифровая повестка дня / Стратегия Европы 2020	Развитие единого цифрового рынка

Страна	Название стратегии	Основные акценты
Велико-британия	Цифровая Британия (2009)	Лидерство в сфере цифровой экономики
	Закон о цифровой экономике 2010 (2010)	Политика в сфере цифровых СМИ – авторские права, имена доменов в Интернете, местное радио и видеоигры
	Стратегия развития цифровой экономики 2015–2018 (2015)	Поощрение цифровых новаторов; сосредоточение на пользователе; оборудование цифровых новаторов; развитие инфраструктуры, платформ и экосистем; обеспечение устойчивости
Франция	Цифровая Франция 2020 (2011)	Разработка фиксированной и мобильной широкополосной связи. Популяризация цифровых приложений и сервисов, особенно электронного правительства или электронной коммерции
Австралия	Национальная стратегия цифровой экономики (2011)	е-здоровье, е-образование, умные сети, е-правительство, цифровая экономика, цифровые медиа
Германия	Промышленность 4.0 (2013)	Киберфизические системы. Интернет вещей. Облачные вычисления
	Цифровая стратегия 2025 (2016)	Цифровая независимость Цифровая инфраструктура Безопасность данных
Россия	Национальный технологический план (2014)	Энерджинет, Хелснет, Нейронет, Маринет, Автонет, Аэронет, Технет
Южная Корея	Инновации в производстве 3.0 (2014). Схема инноваций в производстве 3.0 (2015)	Информационные технологии + производство
Индия	Цифровая Индия (2015)	Создание цифровой инфраструктуры. Предоставление цифровых услуг. Цифровая грамотность
Китай	Интернет+ (2015)	Информационно-коммуникационные технологии. Интеграция Интернета и других традиционных отраслей

Примечание. Страны и их стратегии приведены в хронологическом порядке.

Источник: составлено авторами.

Основные различия стратегий стран заключаются в следующих аспектах.

1. Зрелость стратегий варьируется в зависимости от того, в течение какого времени уже ведется реализация документа. Например, США начали коммерциализацию своей цифровой информационной сети в марте 1991 г., в то время как другие страны, особенно развивающиеся, приступили к этому лишь в последнее время. В результате США имеют более развитую инфраструктуру ИКТ[2] [Shen, 2016].

[2] Средняя скорость Интернета в Германии во втором квартале 2015 г. составляла 10,7 Мбит/с и только в 15% случаев превышала 15 Мбит/с, тогда как в США 21% пользователей имели скорость

2. Приоритеты стратегий цифровой экономики различаются в зависимости от структуры традиционных отраслей. Страны, как правило, фокусируют свои стратегии на конкурентоспособных отраслях. Германия подчеркивает взаимодействие интернет-индустрии и обрабатывающей промышленности. Великобритания сосредоточена на таких отраслях, как музыка, игры и средства массовой информации. Австралия прилагает больше усилий в сфере цифровой рекламы и услуг, в то время как Япония сделала ставку на государственное управление.

Несмотря на существующие различия, цифровые стратегии разных стран имеют следующие характеристики:

1) в них ценятся инвестиции в широкополосную инфраструктуру;
2) они направлены на повышение уровня проникновения Интернета;
3) они делают акцент на связи интернет-индустрии с другими отраслями.

Сравнивая стратегии развития цифровой экономики разных стран, мы обнаруживаем, что некоторые из них по-прежнему ограничены информационно-коммуникационными технологиями (ИКТ), включая такие технологические области, как Интернет, широкополосная связь и электронная коммерция, и не могут интегрировать ИКТ с большинством традиционных областей. Для создания умных домов, городов, стран и обществ развитие цифровой экономики должно включать не только цифровые индустрии развлечений и издательской деятельности, но и области промышленности, которые, как ожидается, будут оцифрованы, такие как медицинское оборудование, транспорт и военное оборудование.

«Группа двадцати» в глобальном управлении цифровой экономикой

Как упоминалось ранее, цифровая экономика – довольно новая тема для «Группы двадцати». Более того, она является довольно новой и для всего пространства глобального управления. Ранее цифровое управление обсуждалось в ООН, на Всемирной встрече на высшем уровне по вопросам информационного общества (ВВУИО), на Форуме управления Интернетом и т.д. Однако эти обсуждения и последующие действия в основном были ограничены аспектами управления Интернетом.

Вопросы цифровой экономики были впервые включены в повестку дня «Группы двадцати» на саммите в Анталье в 2015 г. На этом саммите лидеры «двадцатки» признали, что мы живем в эпоху интернет-экономики, которая открывает и возможности, и вызовы для глобального роста. Они также признали, что ИКТ и их использование могут стать угрозой для национальной безопасности. На саммите в 2016 г. в Ханчжоу участники обсудили роль цифровой экономики в экономическом росте и инновационном процессе. На этом саммите был дан старт первой в своем роде в мире «Инициативе развития и сотрудничества в области цифровой экономики», которая нацелена на ускорение развития цифровой экономики и инклюзивного роста [G20, 2016]. Цифровая экономика была очень важной темой во время председательства Германии в «Группе двадцати» в 2016–2017 гг. В апреле 2017 г. «двадцатка» провела первое совещание «цифровых» министров, в результате чего была принята «Декларация министров по цифровой экономике “Группы двадцати”». На саммите в Гамбурге в 2017 г. лидеры пообещали обеспечить к 2025 г. подключение всех своих граждан к цифровым комму-

Интернета более 15 Мбит/с, а в Японии – 38%. Только 7% немецких семей имеют оптоволоконную связь, тогда как в Америке этот показатель составляет 9%, а в Японии – 73% [Shen, 2016].

никациям. Они также пообещали конструктивно участвовать в дискуссиях Всемирной торговой организации (ВТО) по электронной торговле [G20, 2017b].

На саммите в Ханчжоу было отмечено, что идея инновационного роста включает действия, которые поддерживают инновации, новую индустриальную революцию и цифровую экономику. Согласно вышеупомянутой Инициативе, члены «двадцатки» согласны со следующими принципами стимулирования цифрового экономического роста.

1. Инновации. Инновации в области ИКТ и в экономической деятельности имеют решающее значение для всеобъемлющего экономического роста.

2. Партнерство. Члены «Группы двадцати» предпринимают согласованные усилия по выбору вопросов, касающихся цифровой экономики. Более тесное партнерство между членами «двадцатки» способствует обмену информацией и опытом для дальнейшего сотрудничества.

3. Инклюзивность. Инклюзивная и открытая бизнес-среда будет способствовать экономическому росту, укреплению взаимного доверия и надежному потоку информации [G20, 2016].

В Декларации министров цифровой экономики «Группы двадцати» отмечено, что цифровая экономика становится все более важным фактором глобального инклюзивного роста, она подтверждает свою приверженность созданию «ориентированного на интересы людей, открытого для всех и направленного на развитие информационного общества», позволяющего людям добиваться устойчивого развития и улучшения качества жизни. Министры также отметили, что роль цифровых технологий в мировой экономике остается в значительной степени неизвестной, и это может создавать проблемы для инклюзивности, занятости и т.д. Согласно документу, особое внимание следует уделять недостаточно представленным и обездоленным группам, у которых все еще отсутствует доступ к Интернету [G20, 2017a].

Отметим, что значение цифровой экономики в повестке дня «Группы двадцати» растет. В коммюнике лидеров по итогам саммита в Анталии в 2015 г. слово «цифровой» использовалось два раза в одном абзаце, посвященном интернет-экономике [G20, 2015]. В коммюнике лидеров по итогам саммита в Ханчжоу в 2016 г. слово «цифровой» было использовано 12 раз в нескольких параграфах документа [G20, 2016]. В декларацию лидеров по итогам саммита в Гамбурге в 2017 г. был включен целый раздел «Использование цифровизации», а слово «цифровой» использовалось уже 18 раз [G20, 2017b]. Это говорит о том, что глобальное управление цифровой экономикой может стать одним из приоритетов «Группы двадцати».

Таким образом, деятельность «Группы двадцати» направлена в том числе на создание всеобъемлющей, крупной и успешной цифровой экономики, для которой характерно устойчивое развитие. В дальнейшем организации следует уделять больше внимания сотрудничеству между технологически развитыми странами и странами, которые отстают, в особенности со странами Африки. В итоговых документах последних трех саммитов «Группы двадцати», где слово «цифровой» использовалось все чаще, вопросы цифровой экономики упоминались в африканском контексте только один раз – в Гамбургской декларации лидеров «двадцатки» в 2017 г., которая дала старт Партнерству стран «Группы двадцати» в Африке (G20 Africa Partnership). Эта инициатива направлена на устранение гендерного «цифрового разрыва» и на вовлечение женщин в цифровую экономику [G20, 2017b]. Авторы данной статьи также рекомендуют «двадцатке» использовать добровольные механизмы, направленные на всеобъемлющие и устойчивые цифровые преобразования. Эта рекомендация может быть реализована

в виде плана действий или в виде концепции долгосрочного добровольного сотрудничества, которые будут дополнять общие принципы кооперации, установленные в «Инициативе развития цифровой экономики и сотрудничества в данной сфере». Такой план действий или концепция должны быть сосредоточены на развивающихся странах, которые отстают в цифровой революции. Также необходимы специальные инициативы в области кибербезопасности, особенно с учетом того, что кибератаки осуществлялись в том числе во время встреч «двадцатки». Еще одна важная проблема, которая требует решения, связана с моделью глобального управления Интернетом. «Группа двадцати» должна поддерживать более активное участие в этом процессе неправительственных субъектов, а именно частных субъектов и гражданского общества.

Проблемы управления цифровой экономикой и интернет-экономикой затрагивались многими международными организациями, такими как ОЭСР, ООН, Всемирный банк, ВТО и МВФ. Как было упомянуто ранее, «Группа двадцати» как форум по-прежнему не имеет большого опыта управления в данной сфере. Однако у нее есть несколько уникальных преимуществ, которые могут помочь ей стать одной из ведущих сил в данном сегменте глобального управления. Начиная с саммита «двадцатки» в Ханчжоу форум находится в центре глобальной системы управления и имеет преимущество в качестве всеобъемлющей и крупной платформы управления многосторонним международным сотрудничеством на глобальном уровне. «Двадцатка» стала одним из лидеров «мягкого права» (применения добровольных и неформальных инструментов глобальных действий), которое постепенно все в большей степени становится основой глобального управления. Что касается развития и сотрудничества в области цифровой экономики, то «Группа двадцати» обладает следующими достоинствами. Во-первых, ограниченное число членов позволяет ей повысить эффективность принятия решений. Во-вторых, некоторые ее члены, такие как США, Япония и Германия, а также Китай достигли значительных успехов в развитии цифровой экономики. Это может способствовать международному сотрудничеству и сформировать основу международного доверия. Наличие и развитых, и развивающихся стран в «двадцатке» укрепит сотрудничество по линии Север – Юг и уменьшит дисбаланс в цифровой экономике.

Оптимизация лидерства?

США как цифровая сверхдержава

США были ведущей страной в развитии цифровой экономики. Именно в данной стране была впервые создана цифровая информационная сеть. В период с 1995 по 2000 г. американская интернет-индустрия ежегодно увеличивалась в 1,79 раза. Выручка от интернет-продаж возросла с 301,4 млрд долл. США в 1998 г. до 523,9 млрд долл. США в 1999 г., что впервые в истории американской экономики превысило выручку автомобильной промышленности и других традиционных отраслей.

В 1992 г. США инициировали «План национальной информационной инфраструктуры». Спустя год был официально разработан и реализован «План информационной супермагистрали». Впоследствии Конгресс принял «Закон о телекоммуникациях 1996 г.», а в 1997 г. президент Билл Клинтон подписал «Основы глобальной электронной торговли». В начале нового тысячелетия Клинтон подписал «Закон об электронных подписях» электронной подписью. Этот закон обеспечивает интернет-контракты и обладает теми же юридическими последствиями, что и обычные подписи на бумаге. Эта серия правил и мер создала очень благоприятные макроэкономические условия

для развития цифровой экономики. В 2000 г. Альберт Гор, бывший вице-президент США, и бывший министр торговли Уильям Дейли объявили о начале эпохи цифровой экономики.

Учитывая существенный разрыв между США и странами Европы и Азии, США должны приложить все усилия, чтобы найти надлежащие способы взять на себя ответственность за помощь отстающим странам, включая техническую сторону проблемы. С точки зрения США и других стран «Группа двадцати» предлагает хорошие возможности возглавить управление глобальной экономикой в новую эру, и это соответствует экономическим интересам США. Будучи новой платформой глобального экономического управления, «Группа двадцати» обладает огромным потенциалом развития через постоянные реформы и совершенствование. Благодаря экономическому подъему стран «двадцатки» США могут положить конец старому международному экономическому порядку, сохранить гегемонию доллара, поддержать либерализацию многосторонней торговли и даже повысить собственную политическую эффективность.

Роль Китая и России

Учитывая все более активное участие Китая на международной арене, можно рассчитывать, что Китай станет одним из лидеров цифровой экономики. Более того, доля цифрового сектора в экономике Китая уже сопоставима с долей в США [Aptekman et al., 2017]. Китайское правительство активизирует усилия по международному сотрудничеству в области цифровой политики. Когда Китай был председателем в «Группе двадцати», на саммите в Ханчжоу в 2016 г. в повестку дня вошел вопрос о развитии цифровой экономики.

Для создания более благоприятных условий для управления цифровой экономикой Китай реализует ряд идей и программ, таких как «Сделано в Китае 2025», «Интернет Плюс», «Национальная стратегия развития ИТ», «Стратегия больших данных» и «Стратегия интернет-власти». Упомянутые стратегии направлены на продвижение цифрового развития Китая, информатизацию, а также интеграцию цифровой и реальной экономик. Ожидается, что эти инициативы и программы приведут к коренным изменениям в основных технологиях и позволят китайским цифровым и обрабатывающим отраслям выйти на новый международный уровень. В октябре 2016 г. президент Китая Си Цзиньпин подчеркнул необходимость сосредоточения внимания на технологических инновациях и поиска новых конкурентных преимуществ Интернета в качестве стратегического направления развития. В частности, по словам президента, необходимо увеличить инвестиции и укрепить инфраструктуру информационных технологий, чтобы содействовать интеграции цифровой и реальной экономик. Он также подчеркнул необходимость ускорения процесса оцифровки традиционной промышленности, развития разумной и сильной цифровой экономики, а также создания нового пространства для экономического развития.

Со времени саммита «Группы двадцати» в Анталье в 2015 г. Китай приступил к содействию сотрудничеству между странами во всем мире в сфере цифровой экономики. Он также призвал к созданию международной интернет-стратегии при участии различных заинтересованных сторон на региональном и глобальном уровнях и к достижению большего консенсуса в отношении развития цифровой экономики на основе ИКТ. Таким образом, Китай уже играет достаточно важную роль в развитии цифровой экономики и имеет потенциал укрепления своих позиций.

В отличие от США и Китая Россия не является лидером в области цифровой экономики. Доля цифровой экономики в ВВП России составляет около 3,9%, что в 2–3 раза ниже, чем среди лидеров. Тем не менее российский цифровой сектор уверенно растет: в 2011–2015 гг. он обеспечил около 24% общего прироста ВВП [Aptekman et al., 2017]. Также заметны и качественные изменения. Россия начала предоставлять своему населению и предприятиям цифровые услуги, создала крупные цифровые компании и начала проект по ликвидации цифрового неравенства. Многие национальные стратегические документы содержат в числе приоритетов развитие цифровой экономики, в том числе «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.», «Стратегия научно-технического развития», дорожные карты Национальной технологической инициативы. В последнее время Россия работает над программой «Цифровая экономика России», которая к 2025 г. обеспечит достаточное улучшение качества жизни населения. Таким образом, у России есть хорошая стартовая платформа и все еще очень высокий потенциал для развития своей цифровой экономики, поэтому ее вклад в глобальное управление Интернетом и цифровой экономикой будет приобретать все большее значение.

Выводы

В настоящий момент уже достаточно очевидно, что мир вступает в эпоху цифровой экономики и, учитывая современный уровень глобализации, это потребует развития механизмов и платформ глобального управления. В качестве новой движущей силы экономической глобализации развитие цифровой экономики создает как возможности, так и проблемы для глобального управления. Если международное сообщество не примет необходимых мер для его развития, цифровой разрыв между развитыми и развивающимися странами увеличится, а киберугрозы будут создавать все более и более серьезные риски для устойчивости мировой экономики. Последующая неопределенность и беспорядки приведут к эскалации неравномерного развития и продлению экономической стагнации.

«Группа двадцати» начала заниматься глобальным управлением Интернетом и цифровой экономикой лишь недавно. Тем не менее у нее есть ряд преимуществ и возможностей лидерства в этой сфере. «Двадцатка» имеет ограниченное число членов и в то же время представляет 4/5 мировой экономики. Она является лидером мягкой власти в глобальном управлении. Некоторые из ее членов – США, Германия и Япония – отличаются огромными достижениями в цифровой экономике. Активное участие этих стран в глобальном сотрудничестве может способствовать прогрессу в менее опытных странах и расширению сотрудничества по линии Север – Юг. «Группа двадцати» начинает осознавать свой потенциал и приступает к решению проблем цифровой трансформации.

Чтобы избежать рисков неравномерного развития и расширения разрыва между развитыми и развивающимися странами, «Группа двадцати» должна позиционировать себя должным образом и активно, в частности для координации в стратегиях цифровой экономики, чтобы оптимизировать свои функции в качестве центра глобального управления. Авторы делают вывод о том, что «Большая двадцатка» должна больше сотрудничать с Африкой в сфере цифровых технологий, а также с другими технологически бедными странами. Организации также следует продвигать принципы добровольного сотрудничества, особое внимание уделяя развивающимся странам. Помимо этого, «двадцатке» стоит выступить с инициативами в сфере кибербезопасности.

Наконец, «Группа двадцати» должна акцентировать более активное участие неправительственного сектора в глобальном управлении Интернетом.

США занимают ведущие позиции в мире в области интернет-экономики и цифровой экономики. Однако для других стран «двадцатки», особенно для Китая и России, есть много возможностей проявить инициативу и активизировать усилия в области международного цифрового сотрудничества. Китай уже сделал ряд шагов в этом направлении, а Россия, будучи менее опытным и гораздо менее крупным участником цифровой экономики, все еще имеет хорошую стартовую платформу и большой потенциал.

Источники

Aptekman A., Kalabin V., Klintsov, V. Kusnetsova E., Kulagin V., Yasenovits I. (2017) Digital Russia: a New Reality, McKinsey. Режим доступа: http://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Russia/Our%20Insights/Digital%20Russia/Digital-Russia-report.ashx (дата обращения: 23.07.2017).

Aras G., Crowther D. (2016) Global Perspectives on Corporate Governance and CSR. Routledge.

Bell D. (1974) The Coming of Post-Industrial Society: A Venure in Social Forecasting. L.: Heinemann; Originally Published, New York: Basic Books.

Florini A., Sovacool B. (2009) Who Governs Energy? The Challenges Facing Global Energy Governance // Energy Policy. Vol. 37. P. 5239–5248.

G20 (2015) G20 Leaders' Communiqué: Antalya Summit: University of Toronto. Режим доступа: http://www.g20.utoronto.ca/2015/151116-communique.html (дата обращения: 23.07.2017).

G20 (2016) G20 Digital Economy Development and Cooperation Initiative. Режим доступа: http://www.mofa.go.jp/files/000185874.pdf (дата обращения: 23.07.2017).

G20 (2016) G20 Leaders' Communiqué: Hangzhou Summit: University of Toronto. Режим доступа: http://www.g20.utoronto.ca/2016/160905-communique.html (дата обращения: 23.07.2017).

G20 (2017a) G20 Digital Economy Ministerial Conference, 6–7 April 2017. Режим доступа: http://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Downloads/G/g20-digital-economy-ministerial-declaration-english-version.pdf?__blob=publicationFile&v=1 (дата обращения: 23.07.2017).

G20 (2017b) G20 Leaders' Declaration: Shaping an Interconnected World: University of Toronto. Режим доступа: http://www.g20.utoronto.ca/2017/2017-G20-leaders-declaration.html (дата обращения: 23.07.2017).

Gaspareniene L., Remeikiene R., Navickas V. (2016) The Concept of Digital Shadow Economy: Consumer's Attitude // Procedia Economics and Finance. No. 39. P. 502–509.

He X. (2013) Shuzi Jingji Fazhan Qushiji Woguo de Zhanlve Xuanze [The Development Trend of Digital Economy and the Strategic Choice of China] // Zhong Wai Qiye. P. 41–42. (In Chinese.)

Karabarbounis L., Neiman B. (2013) The Global Decline of the Labor Share: NBER Working Paper No. 19136. Режим доступа: http://www.nber.org/papers/w19136 (дата обращения: 23.07.2017).

Knickrehm M., Berthon B., Daugherty P. (2016) Digital Disruption: The Growth Multiplier, Accenture. Режим доступа: https://www.accenture.com/_acnmedia/PDF-4/Accenture-Strategy-Digital-Disruption-Growth-Multiplier.pdf (дата обращения: 23.07.2017).

Lanshina T., Barinova V. (2017) The Global Governance of Renewable Energy: International Trends and Russia // International Organizations Research Journal. Vol. 12. No. 1. P. 110–126. DOI: 10.17323/1996-7845-2017-01-110.

Liu Z. (2001) Meiguo Shuzi Jingji Fazhan de Dongyinji Qishi [The Motive and Inspiration of Digital Economy Development of United States]. Keji Qingbao Kaifayu Jingji. (In Chinese.)

Mesenbourg T.L. (2001) Measuring the Digital Economy. U.S. Bureau of the Census. Режим доступа: http://www.census.gov/content/dam/Census/library/working-papers/2001/econ/digitalecon.pdf (дата обращения: 23.07.2017).

Muylle S., Vijverman E. (2013) Online Jobs Boosting Europe's Competitiveness. Режим доступа: https://www.iabeurope.eu/files/6713/6990/7349/IAB_Europe_study_-_Online_Jobs_Boosting_Europe_s_Competitiveness_-_Vlerick_Business_School.pdf (дата обращения: 23.07.2017).

Narlikar A. (2014) Unintended Consequences: The G20 and Global Governance // Caribbean Journal of International Relations & Diplomacy. Vol. 2. No. 3. P. 61–71.

OECD (2014) Measuring the Digital Economy. A New Perspective. Режим доступа: http://ec.europa.eu/eurostat/documents/341889/725159/OECD+Manual+Measuring+the+Digital+Economy/6418c566-4074-4461-9186-9ad509bc4a4d (дата обращения: 23.07.2017).

OECD (2016a) New Markets and New Jobs in the Digital Economy. Режим доступа: https://www.oecd.org/internet/ministerial/meeting/New-Markets-and-New-Jobs-discussion-paper.pdf (дата обращения: 23.07.2017).

OECD (2016b) Skills for a Digital World. Режим доступа: https://www.oecd.org/els/emp/Skills-for-a-Digital-World.pdf (дата обращения: 23.07.2017).

Ozkan G. (2011) TheGlobal Governance Reform and the Role of the G-20 in Recovery from the Global Crisis // Procedia Social and Behavioral Sciences. Vol. 24. P. 159–166.

Remmin (2015) The Internet Attaches New Meanings to 'The Belt and Road Initiative', 08 December. Режим доступа: http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201512/18/t20151218_7652067.shtml (дата обращения: 23.07.2017). (In Chinese.)

Shen Z. (2016) Deguo Chuzhaowei Shuzi Jingji 'Tisu' [Measures proposed by Germany to speed up Digital Economy]. Jingji Cankao Bao. (In Chinese.)

Tapscott D. (1997) The Digital Economy: Promise and Peril In The Age of Networked Intelligence. McGraw Hill.

Trinkunas H., Wallace I. (2015) Converging on the Future of Global Internet Governance. The United States and Brazil, Foreign Policy at Brookings. Режим доступа: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/USBrazil-Global-Internet-Governance-web-final.pdf (дата обращения: 23.07.2017).

Yudina T.N. (2016) Cong Shuzi Jingji Shijiao Jiedu Ouya Jingji Lianmengyu 'YidaiYilu' Duijie [Understanding the connectivity of Eurasian Economic Union and 'One Belt One Road']. Dongbeiya Xuekan. No. 5. P. 20–24. (In Chinese.)

Global Governance and the Role of the G20 in the Emerging Digital Economy

S. Guo, W. Ding, T. Lanshina

Shuyong Guo – Professor and Dean, School of International Relations and Public Affairs (SIRPA) of Shanghai International Studies University (SISU); 550 Dalian Road (W), Shanghai 200083, China; E-mail: syguo@shisu.edu.cn

Weihang Ding – PhD Candidate, School of International Relations and Public Affairs (SIRPA) of Shanghai International Studies University (SISU); 550 Dalian Road (W), Shanghai 200083, China; E-mail: dwh1010@foxmail.com

Tatiana Lanshina – Research Associate, Center for Economic Modeling of Energy and Environment of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA); Research Associate, Center for Industrial Studies, Institute for the U.S. and Canadian Studies of the Russian Academy of Sciences (ISKRAN); building 1, 82 Prospect Vernadskogo, 119571 Moscow, Russian Federation; E-mail: lanshina@ranepa.ru

Recent decades have seen a rapid digital transformation resulting in important and sometimes crucial changes in business, society and the global economy. After the global crisis of 2008–2009, digital industries have been the most dynamic and promising in the global economy. Still, the world has not yet found abalance between the benefits and risks of a digital economy and thus global governance in this sphere is required.

This article analyses the role and unique characteristics of the Group of 20 (G20) in the sphere of global governance in the digital economy. The authors review the definitions of digital economy and identify the key characteristics of this sector. They highlight the challenges the digital economy poses for international cooperation, analyse digital strategies of G20 countries and study the G20's participation in global digital economy governance. Following on this, the authors analyse the potential for Chinese and Russian leadership and make recommendations concerning the participation of the G20 in the global governance of the digital economy.

The authors offer several conclusions based on their analysis. First, international society has to govern the digital economy properly to eliminate distortions between developed and developing countries, ensure cyber security and achieve a higher quality of life for all. Second, the G20 has very limited experience in the sphere of digital economy governance, but as a leader withsoft power and as an organization with members who have developed their digital sectors and those that that lag behind, it may play a lead role in the global governance of the digital economy. Third, while the U.S. has historically dominated the information technology (IT) sector and the digital economy, China has improved its position enough to warrant a greater role in global governance. Russia may also play a greater (though not a leading) role, taking into account its experience and potential.

The authors also conclude that the G20 should pay more attention to cooperation with African countries and promote tools to encourage voluntary cooperation, first and foremost with developing countries. The G20 should also work to improve international cyber security and involve the nongovernmental sector in the process of the global digital governance more often. Finally, the G20 should position itself properly and actively in the sphere of digital governance to optimize its functions as the hub of global governance.

Key words: digital economy; Global governance; G20; BRICS

For citation: Guo S., Ding W., Lanshina T. (2017) Global Governance and the Role of the G20 in the Emerging Digital Economy. International Organisations Research Journal, vol. 12, no 4, pp. 169–184 (in Russian and English). DOI: 10.17323/1996-7845-2017-04-169

References

Aptekman A., Kalabin V., Klintsov V., Kusnetsova E., Kulagin V., Yasenovits I. (2017) *Digital Russia: a New Reality*, McKinsey. Available at: http://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Locations/Europe%20

and%20Middle%20East/Russia/Our%20Insights/Digital%20Russia/Digital-Russia-report.ashx (accessed 23 July 2017).

Aras G., Crowther D. (2016) *Global Perspectives on Corporate Governance and CSR*. Routledge.

Bell D. (1974) *The Coming of Post-Industrial Society: A Venure in Social Forecasting*. London: Heinemann; Originally Published, New York: Basic Books.

Florini A., Sovacool B. (2009) Who Governs Energy? The Challenges Facing Global Energy Governance. *Energy Policy*, vol. 37, pp. 5239–5248.

G20 (2015) G20 Leaders' Communiqué: Antalya Summit: University of Toronto. Available at: http://www.g20.utoronto.ca/2015/151116-communique.html (accessed 23 July 2017).

G20 (2016) G20 Digital Economy Development and Cooperation Initiative. Available at: http://www.mofa.go.jp/files/000185874.pdf (accessed 23 July 2017).

G20 (2016) G20 Leaders' Communiqué: Hangzhou Summit: University of Toronto. Available at: http://www.g20.utoronto.ca/2016/160905-communique.html (accessed 23 July 2017).

G20 (2017a) G20 Digital Economy Ministerial Conference, 6–7 April 2017. Available at: http://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Downloads/G/g20-digital-economy-ministerial-declaration-english-version.pdf?__blob=publicationFile&v=1 (accessed 23 July 2017).

G20 (2017b) G20 Leaders' Declaration: Shaping an Interconnected World: University of Toronto. Available at: http://www.g20.utoronto.ca/2017/2017-G20-leaders-declaration.html (accessed 23 July 2017).

Gaspareniene L., Remeikiene R., Navickas V. (2016) The Concept of Digital Shadow Economy: Consumer's Attitude. *Procedia Economics and Finance*, no 39, pp. 502–509.

He X. (2013) Shuzi Jingji Fazhan Qushiji Woguo de Zhanlve Xuanze [The Development Trend of Digital Economy and the Strategic Choice of China]. *Zhong Wai Qiye*, pp. 41–42. (In Chinese.)

Karabarbounis L., Neiman B. (2013) *The Global Decline of the Labor Share*. NBER Working Paper, no 19136. Available at: http://www.nber.org/papers/w19136 (accessed 23 July 2017).

Knickrehm M., Berthon B., Daugherty P. (2016) *Digital Disruption: The Growth Multiplier*, Accenture. Available at: https://www.accenture.com/_acnmedia/PDF-4/Accenture-Strategy-Digital-Disruption-Growth-Multiplier.pdf (accessed 23 July 2017).

Lanshina T., Barinova V. (2017) The Global Governance of Renewable Energy: International Trends and Russia. *International Organizations Research Journal*, vol. 12, no 1, pp. 110–126. DOI: 10.17323/1996-7845-2017-01-110.

Liu Z. (2001) Meiguo Shuzi Jingji Fazhan de Dongyinji Qishi [The Motive and Inspiration of Digital Economy Development of United States]. *Keji Qingbao Kaifayu Jingji*. (In Chinese.)

Mesenbourg T.L. (2001) *Measuring the Digital Economy*. U.S. Bureau of the Census. Available at: http://www.census.gov/content/dam/Census/library/working-papers/2001/econ/digitalecon.pdf (accessed 23 July 2017).

Muylle S., Vijverman E. (2013) Online Jobs Boosting Europe's Competitiveness. Available at: https://www.iabeurope.eu/files/6713/6990/7349/IAB_Europe_study_-_Online_Jobs_Boosting_Europe_s_Competitiveness_-_Vlerick_Business_School.pdf (accessed 23 July 2017).

Narlikar A. (2014) Unintended Consequences: The G20 and Global Governance.*Caribbean Journal of International Relations & Diplomacy*, vol. 2, no 3, pp. 61–71.

OECD (2014) *Measuring the Digital Economy. A New Perspective*. Available at: http://ec.europa.eu/eurostat/documents/341889/725159/OECD+Manual+Measuring+the+Digital+Economy/6418c566-4074-4461-9186-9ad509bc4a4d (accessed 23 July 2017).

OECD (2016a) *New Markets and New Jobs in the Digital Economy*. Available at: https://www.oecd.org/internet/ministerial/meeting/New-Markets-and-New-Jobs-discussion-paper.pdf (accessed 23 July 2017).

OECD (2016b) *Skills for a Digital World*. Available at: https://www.oecd.org/els/emp/Skills-for-a-Digital-World.pdf (accessed 23 July 2017).

Ozkan G. (2011) TheGlobal Governance Reform and the Role of the G-20 in Recovery from the Global Crisis. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, vol. 24, pp. 159–166.

Remmin (2015) The Internet Attaches New Meanings to 'The Belt and Road Initiative', 08 December. Available at: http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201512/18/t20151218_7652067.shtml (accessed 23 July 2017). (In Chinese.)

Shen Z. (2016) Deguo Chuzhaowei Shuzi Jingji 'Tisu' [Measures proposed by Germany to speed up Digital Economy]. *Jingji Cankao Bao.* (In Chinese.)

Tapscott D. (1997) *The Digital Economy: Promise and Peril In The Age of Networked Intelligence.* McGraw Hill.

Trinkunas H., Wallace I. (2015) Converging on the Future of Global Internet Governance. The United States and Brazil, Foreign Policy at Brookings. Available at: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/USBrazil-Global-Internet-Governance-web-final.pdf (accessed 23 July 2017).

Yudina T.N. (2016) Cong Shuzi Jingji Shijiao Jiedu Ouya Jingji Lianmengyu 'Yidai Yilu' Duijie [Understanding the connectivity of Eurasian Economic Union and 'One Belt One Road']. *Dongbeiya Xuekan*, no 5, pp. 20–24. (In Chinese.)

Глобальное управление в сфере изменения климата

Парижское соглашение: новый компонент климатического режима ООН[1]

Д.А. Вирт

Вирт А. Дэвид – профессор школы права Бостонского колледжа, стипендиат программы Фулбрайта, эксперт в области устойчивого развития, профессор факультета права Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»; 885 Centre Street, Newton, Massachusetts, USA; E-mail: david.wirth@bc.ed

Парижское соглашение, подписанное в декабре 2015 г. и вступившее в силу менее чем через год, является новейшим инструментом климатического режима ООН. По своей значимости Парижское соглашение занимает позицию после Рамочной конвенции ООН об изменении климата 1992 г. наравне с Киотским протоколом 1997 г. и Дохинской поправкой 2012 г. Настоящая статья описывает процесс становления международного климатического режима ООН с точки зрения международного права, а также раскрывает структурные, институциональные и правовые взаимосвязи Парижского соглашения с более ранними нововведениями в сфере защиты климата под эгидой Рамочной конвенции ООН об изменении климата 1992 г. Потребность в подобном анализе обусловлена тем, что новый инструмент не носит статус «протокола», а его взаимосвязь с Киотским протоколом остается неочевидной.

В представленной статье рассматривается процесс развития универсального климатического режима ООН от его истоков в 1990-е годы и до настоящего момента. Особое внимание уделяется структурным взаимосвязям между компонентами режима и реалиями исторического периода, проводится анализ текста и структуры Парижского соглашения с учетом исторического контекста. Тщательно рассматривается важность статуса Парижского соглашения в качестве инструмента, а не «протокола», а также его неочевидная текстуальная и институциональная взаимосвязь с предшествующим Киотским протоколом. В заключительной части статьи сделан вывод о том, что Парижское соглашение со структурной и институциональной точек зрения представляет новый тип соглашения, призванный закрепить инклюзивный, многосторонний подход к защите климата. Кроме того, было выявлено, что Парижское соглашение несет признаки преемственности с более ранними инструментами глобальной климатической политики.

Ключевые слова: Парижское соглашение; Рамочная конвенция ООН об изменении климата; Киотский протокол; Дохинская поправка; глобальное потепление; международное экологическое право; устойчивость; теория режимов

Для цитирования: Вирт Д.А. Парижское соглашение: новый компонент климатического режима ООН // Вестник международных организаций. 2017. Т. 12. № 4. С. 185–214. DOI: 10.17323/1996-7845-2017-04-185

---

[1] Статья поступила в редакцию в ноябре 2016 г.

Статья написана при финансовой поддержке Фонда школы права Бостонского колледжа. Автор выражает благодарность за содействие в написании данной статьи профессору Майклу Граббу (Michael Grubb), Шэрри Си Чен (Sherry Xin Chen), Джоан Шэр (Joan Shear) и Лауре Коглан Вудринг (Laura Coughlan Woodring). Автор принимает на себя всю полноту ответственности за изложенные в статье суждения. Отдельные фрагменты настоящей статьи основаны на ранее опубликованных работах автора.

Перевод выполнен А.А. Игнатовым, научным сотрудником Центра исследований международных институтов Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ.

Введение

Изучение международных организаций как политического и социального феномена было сфокусировано на рассмотрении данных организаций в качестве институтов. Ученые и государственные деятели сумели наладить взаимодействие с межправительственными организациями, созданными на основе многосторонних соглашений, участниками которых являются государства. К межправительственным организациям относятся Организация Объединенных Наций, ее специализированные агентства и родственные организации, а также ряд организаций, не связанных с ООН (Международный банк реконструкции и развития (IBRD), 1945 г., Международная ассоциация развития (IDA), 1960 г., Международная организация труда (ILO), 1919 г., Международная морская организация (IMO), 1948 г., Организация экономического сотрудничества и развития (OECD), 1960 г., Организация Объединенных Наций (UN), 1945 г., Всемирная организация здравоохранения (WHO), 1946 г., Всемирная метеорологическая организация (WMO), 1947 г., Всемирная торговая организация (WTO), 1994 г.). Некоторые международные институты являются международными организациями, даже несмотря на то, что они не были созданы на основе многостороннего соглашения. Такие институты являются международными организациями в силу своей институциональной структуры и структуры членства, которая представлена отдельными странами – как и в случае институтов, созданных правительствами[2]. В дополнение к этому следует упомянуть иные, менее структурированные международные соглашения, закладывающие основы для создания международных институтов, которые не входят в число международных организаций (Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС), 1989 г.; Арктический совет, 1996 г.).

В то время как в академических кругах обсуждается идея создания глобальной международной организации, работа которой была бы сфокусирована на экологических проблемах, со стороны государств и правительств едва ли можно обнаружить подобные инициативы [Charnovitz, 2002; Esty, Ivanova, 2001; Runge et al., 1994]. Программу ООН по окружающей среде (UNEP) можно рассматривать как наиболее близкий к рассматриваемой модели пример, однако ЮНЕП не соответствует формальным структурным критериям, предъявляемым к международным организациям. Вместо создания формальной организации были созданы самостоятельные или полусамостоятельные режимы, в рамках которых решаются проблемы, связанные с защитой озонового слоя, международной торговлей использованными материалами, промышленными химикатами и пестицидами, стойкими органическими загрязнителями, сохранением биологического разнообразия, опустыниванием и международной торговлей представителями вымирающих видов[3].

[2] OSCE, CSCE/OSCE Key Documents. Режим доступа: http://www.osce.org/resources/csce-osce-key-documents (дата обращения: 12.03.2017).

[3] Basel Convention on the Control of Transboundary Movements of Hazardous Wastes, 1989 (1673 UNTS 57); Convention on Biological Diversity, 1992 (1760 UNTS 79); Convention to Combat Desertification in those Countries Experiencing Serious Drought and/or Desertification, Particularly in Africa, 1994 (1954 UNTS 3); Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora (CITES), 1972 (993 UNTS 243); Montreal Protocol on Substances that Deplete the Ozone Layer, 1987 (1522 UNTS 3); Rotterdam Convention on the Prior Informed Consent Procedure for Certain Hazardous Chemicals and Pesticides in International Trade, 1998 (2244 UNTS 337); Stockholm Convention on Persistent Organic Pollutants, 2001 (2256 UNTS 119); Vienna Convention for the Protection of the Ozone, 1985 (1513 UNTS 293).

Число международных экологических режимов в настоящий момент достаточно велико для выделения среди них отдельных групп [Churchill, Ulfstein, 2000; Wiersma, 2009]. Одну из таких групп представляет модель «Рамочное соглашение + протоколы», которую можно считать достигшей высокой степени структурной обособленности в рамках международного климатического режима ООН[4]. Данная модель включает Киотский протокол к Рамочной конвенции ООН об изменении климата и Дохинскую поправку[5]. Парижское соглашение, принятое в 2015 г. (The Paris Agreement), в ряде положений нарушает структуру описанной модели, оставляя правовые и институциональные взаимосвязи между уже существующими инструментами международного климатического режима несформулированными и неочевидными.

Заявление США о намерении выйти из Парижского соглашения[6] поставило международный режим по климату на грань распада. Несмотря на то, что само по себе это не является единственным поводом для изучения рассматриваемого феномена, доводы, которые привел в защиту позиции страны президент Трамп, обнажают недостатки международного климатического режима. Настоящая статья является попыткой внести ясность в историю и результаты переговоров по вопросам климата под эгидой ООН, а также рассмотреть процесс создания и роль Парижского соглашения в рамках международного климатического режима ООН. Представленная работа является комплексным анализом процесса развития самостоятельных многосторонних режимов, напрямую не связанных с той или иной международной организацией, созданной на основе формального соглашения.

Таким образом, представленная статья рассматривает историю переговоров по вопросам климата с точки зрения структурного развития с учетом опыта более ранних моделей. Статья прослеживает историю развития международного климатического режима ООН с момента его создания, подписания Киотского протокола на следующем этапе и принятия к нему поправки в дальнейшем. Статья рассматривает ход переговоров и принятие Парижского соглашения с точки зрения связи Соглашения с созданными ранее инструментами. Кроме того, в статье представлен анализ степени влияния Парижского соглашения на дальнейшее развитие международного климатического режима.

Климатический режим ООН до Парижского соглашения

Климатический режим ООН является примером самостоятельной институциональной структуры, основанной на Рамочной конвенции ООН об изменении климата и дополнительных протоколах. К предшественникам Рамочной конвенции ООН об изменении климата следует отнести Конвенцию о трансграничном загрязнении воздуха на большие расстояния и Венскую конвенцию об охране озонового слоя. В данном разделе рассматривается процесс развития климатического режима ООН начиная с этапа соглашений и режимов, предшествовавших Рамочной конвенции ООН об изменении климата и далее к принятию Рамочной конвенции, Киотского протокола и Дохинской поправки. Рассмотрение истории становления международного климати-

[4] United Nations Framework Convention on Climate Change, 1992 (1771 UNTS 107).

[5] Kyoto Protocol to the Framework Convention on Climate Change, 1997 (2303 UNTS 148); Doha Amendment to the Kyoto Protocol, 2012.

[6] Statement by President Trump on the Paris Climate Accord, 1 June 2017. White House. Режим доступа: https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2017/06/01/statement-president-trump-paris-climate-accord (дата обращения: 12.03.2017).

ческого режима является важным для понимания контекста, в котором было принято Парижское соглашение.

Предшественники Рамочной конвенции ООН об изменении климата

К ранним предпосылкам становления самостоятельных институциональных структур в сфере экологической политики относится Конвенция о трансграничном загрязнении воздуха на большие расстояния (LRTAP), заключенная в 1979 г. под эгидой Европейской экономической комиссии ООН[7]. Конвенция подразумевала создание исполнительного органа, в работе которого участвовали все страны – участники Конвенции в формате периодических встреч. Конвенция о трансграничном загрязнении воздуха на большие расстояния как относительно ранний пример рассматриваемого феномена не включала специальное положение о возможности дальнейшего принятия дополнительных протоколов.

Роль Конвенции в качестве основы для дальнейшего сотрудничества раскрывается в ст. 2 «Основные принципы»:

> *Договаривающиеся Стороны, учитывая должным образом соответствующие факты и проблемы, выражают решимость охранять человека и окружающую его среду от загрязнения воздуха и будут стремиться ограничивать и, насколько это возможно, постоянно сокращать и предотвращать загрязнение воздуха, включая его трансграничное загрязнение на большие расстояния.*

Язык, которым написана данная статья Конвенции, носит описательный, адъективный и специфицированный характер. Контроль над уровнем загрязнений обычно рассматривается как ряд конкретных, количественно и качественно измеримых и подотчетных мер, предпринимаемых государством для снижения уровня выброса загрязняющих веществ. Несмотря на то, что озвученное положение имеет юридическую силу с точки зрения международного права, принятие обязательств и соблюдение прав стран – участников Конвенции практически невозможно осуществить в какой-либо унифицированной и эффективной форме без продолжительного согласования со всеми 56 странами – участниками Конвенции.

Данное упущение было устранено путем принятия дополнительных соглашений, неофициально называемых «протоколами» к Конвенции. Эти соглашения определяют меры регулирующего характера для отдельных типов или групп воздушных загрязнителей: соединений серы, оксидов азота, тяжелых металлов, стойких органических загрязнителей, летучих органических веществ и приземного озона. В некоторые из протоколов[8] в дальнейшем были внесены правки уточняющего или ужесточающего характера.

---

[7] Convention on Long-Range Transboundary Air Pollution, 1979 (1302 UNTS 217).

[8] Protocol on Reduction of Sulphur Emissions or Their Transboundary Fluxes by at Least Thirty Per Cent, 1985 (1480 UNTS 215); Protocol to the 1979 Convention on Long-Range Transboundary Air Pollution Concerning the Control of Emissions of Nitrogen Oxides Or Their Transboundary Fluxes, 1988 (1593 UNTS 287); Protocol to the 1979 Convention on Long-Range Transboundary Air Pollution Concerning the Control of Emissions of Volatile Organic Compounds or Their Transboundary Fluxes, 1991 (2001 UNTS 187); Protocol to the 1979 Convention on Long-Range Transboundary Air Pollution on Further Reduction of Sulphur Emissions, 1994 (2030 UNTS 122); Protocol to the Convention on Long-Range Transboundary Air Pollution on Persistent Organic Pollutants, 1998 (2230 UNTS 79); Protocol to the 1979 Convention on Long-Range Transboundary Air Pollution on Heavy Metals, 1998 (2237 UNTS 4); Protocol to the 1979 Convention on Long-range Transboundary Air Pollution to Abate Acidification, Eutrophication and Ground-level Ozone, 1999 (2319 UNTS 81).

В рамках Конвенции ее связь с протоколами не раскрывается, однако в самих протоколах связь с Конвенцией определена достаточно конкретно – в текстах протоколов содержится указание на то, что они были приняты как дополнение к Конвенции. Страны – участники протоколов разделены на подгруппы в полном соответствии с подгруппами стран в основной Конвенции – европейские государства, Российская Федерация, бывшие советские республики, ставшие независимыми государствами, Канада и США. Протоколы подлежат периодическому пересмотру во время рабочих заседаний Исполнительного органа Конвенции, что, как правило, выражается во внесении поправок в протоколы для соответствия достижениям науки и общественной ситуации. Кроме того, Исполнительный орган Конвенции служит в качестве форума для обсуждения обязательств и уровня их исполнения.

Развитие самостоятельных международных режимов по вопросам экологии шагнуло на следующую ступень с началом обсуждения мер по защите озонового слоя стратосферы под эгидой Программы ООН по окружающей среде (ЮНЕП). В самом начале этого процесса договаривающиеся стороны приняли решение разделить ход переговоров на несколько направлений. Одним из итогов работы должна была стать «рамочная» многосторонняя конвенция. Последующие соглашения или «протоколы», содержащие важные меры регламентирующего характера, должны были быть приняты в качестве дополнений к данной конвенции. Итогом переговоров по проблематике озонового слоя стала Венская конвенция об охране озонового слоя, принятая в марте 1985 г.[9]

В отличие от Конвенции о трансграничном загрязнении воздуха на большие расстояния, Венская конвенция об охране озонового слоя содержит положения, устанавливающие порядок принятия последующих протоколов. Данные положения определяют не только порядок принятия протоколов, но и внесение к ним поправок. В отдельной статье закреплена правовая и институциональная связь между Конвенцией и сопутствующими протоколами.

К настоящему моменту к названной Конвенции был принят только один протокол – Монреальский протокол по веществам, разрушающим озоновый слой. Обсуждение данного протокола проходило параллельно с обсуждением основной Конвенции[10]. К Монреальскому протоколу были приняты четыре поправки и шесть дополнений, целью которых было расширение списка веществ, разрушающих озоновый слой, и корректировка сроков снижения уровня выбросов опасных веществ[11]. В силу своего прикладного характера Монреальский протокол фактически вытеснил исходную Конвенцию, заняв центральную позицию в международном режиме по охране озонового слоя.

Рамочная конвенция об изменении климата 1992 г.

Основой международного климатического режима является Рамочная конвенция ООН об изменении климата (FCCC), подписанная на Конференции ООН по окружающей

[9] Vienna Convention for the Protection of the Ozone, 1985 (1513 UNTS 293).

[10] Montreal Protocol on Substances that Deplete the Ozone Layer, 1987 (1522 UNTS 3).

[11] В рамках обычного международного права считается, что поправка к многостороннему соглашению является обязательной только для тех стран, которые выразили намерение принять новые обязательства, как правило, путем ратификации данной поправки (Vienna Convention on the Law of Treaties, 1969). В ст. 2 п. 9 Протокола указано, что дополнения являются обязательными для всех участвующих стран при одобрении квалифицированным большинством голосов. Страны, являвшиеся сторонами Протокола в момент его принятия в 1987 г., задействовали для внесения изменений в протокол оба подхода. Всего к Протоколу были одобрены пять поправок и 13 дополнений.

среде и развитию в Рио-де-Жанейро в 1992 г.[12] Конвенция является в значительной степени прикладным инструментом, содержащим обязательства по предоставлению отчетности и обмену информацией. Кроме того, Конвенция включает несколько общих базовых принципов, однако только несколько пунктов посвящены обязательствам по снижению уровня выбросов парниковых газов.

Определение «рамочная» к моменту принятия Рамочной конвенции уже обрело конкретное значение – оно означает международный режим, созданный на основе самостоятельной многосторонней конвенции, аналогичной Венской конвенции об охране озонового слоя, которая сыграла роль исходной модели новой Конвенции [Wirth, Lashof, 1992]. Рассматриваемый термин был включен в название нового инструмента.

В соответствии с исходной моделью Рамочная конвенция об изменении климата включает ряд компонентов: 1) процедурные требования к сбору и обмену информацией, периодической отчетности, обмену технологиями и научному сотрудничеству; 2) положения о принятии дополнительных протоколов наряду с порядком внесения правок в саму Конвенцию и протоколы; 3) регулярные, обычно ежегодные, конференции стран – участников Конвенции и встречи стран – участниц протоколов; 4) требования к периодическому обзору практических результатов и научных достижений, а также процедурных вопросов, обычно относящихся к проведению ежегодных конференций стран-участниц; 5) создание финансового механизма.

Итоги Конференций Сторон варьируются от решений, обычно не имеющих юридической силы, до поправок, деклараций или иных процедурных форматов. Кроме того, в соответствии с исходной моделью Рамочная конвенция об изменении климата заложила основы для двух рабочих органов Конференции: Вспомогательного органа для консультаций по научным и технологическим аспектам (SBSTA) и Вспомогательного органа по осуществлению (SBI). Рассматриваемый инструмент также включает стандартное положение об учреждении Секретариата, который в настоящий момент находится в Бонне[13].

Рамочная конвенция об изменении климата несколько проигрывает Венской конвенции об охране озонового слоя в правовом оформлении взаимосвязи основного документа и протоколов к нему. Рамочная конвенция предполагает принятие дополнительных протоколов в рамках соответствующей статьи. Тем не менее порядок применения положений протоколов описан менее подробно, чем в тексте предшествующей конвенции по озоновому слою. Рамочная конвенция не содержит специального положения относительно взаимосвязи конвенции с последующими протоколами, а также порядка принятия к ним поправок и дополнений. Кроме того, в отличие от Венской конвенции об охране озонового слоя, Рамочная конвенция не устанавливает специального порядка принятия протоколов, оставляя этот вопрос в рамках полномочий Конференции Сторон.

Рамочная конвенция в своих заключительных положениях о порядке ратификации, принятия, утверждения, присоединения к конвенции и вступления конвенции

[12] United Nations Framework Convention on Climate Change, 1992 (1771 UNTS 107).

[13] Настоящая статья рассматривает потенциально универсальный, глобальный климатический режим, в основе которого лежит Рамочная конвенция ООН об изменении климата. Иные институты, такие как Форум ведущих государств по энергетике и климату (MEF), АТЭС и Монреальский протокол, также внесли существенный вклад в развитие климатической политики в силу возможности принятия решений на наднациональном уровне [McGinnis, Ostrom, 1992, p. 45–85; Ostrom, 2012, p. 353–369; Stavins, 2015; Stavins et al., 2015; Victor, 2011].

в силу не указывает на применимость данных положений к протоколам. Кроме того, в отличие от модели Венской конвенции об охране озонового слоя, Рамочная конвенция не уточняет порядок выхода стран из состава участников протоколов. Тем не менее Рамочная конвенция указывает на то, что «любая Сторона, которая выходит из Конвенции, считается также вышедшей из любого протокола, Стороной которого она является».

Тот факт, что подобные решения преследовали конкретные цели, становится очевидным при анализе Конвенции ООН по биологическому разнообразию, принятой в рамках ЮНЕП одновременно с Рамочной конвенцией и имеющей такой же набор обязательств. Упоминание протоколов в данном соглашении содержится в разделах о праве голоса, разрешении споров, процедуры добровольного арбитража, принятии поправок к основному документу, принятии дополнений и поправок к ним, а также в заключительных положениях о требованиях к ратификации, принятию, утверждению, присоединению к конвенции и вступлении конвенции в силу. Конвенция ООН о биологическом разнообразии, как и Венская конвенция об охране озонового слоя, включает специальное положение, определяющее правовую и структурную взаимосвязь между основным документом и последующими протоколами.

В Конвенции о биологическом разнообразии возможность для принятия в дальнейшем специального протокола по генетически модифицированным организмам, упомянутым в тексте как «живые модифицированные организмы», содержится в тексте самого документа. Договаривающиеся стороны Рамочной конвенции, напротив, продемонстрировали меньший энтузиазм относительно возможности принятия дополнительных протоколов. Один из авторитетных исследователей режима Рамочной конвенции считает, что это объясняется стремлением договаривающихся сторон не включать «по умолчанию» опции, которые могут иметь отношение к последующим протоколам, оставив данный вопрос в ведении участников самих протоколов [Bodansky, 1993].

Киотский протокол 1997 г.

В настоящий момент Киотский протокол является единственным инструментом, который изначально позиционировался как дополнительный протокол к Рамочной конвенции ООН об изменении климата[14]. Конвенция устанавливает принцип «общих, но дифференцированных обязательств» и содержит краткие положения, применяемые в отношении промышленно развитых стран, на которые ложится бремя первоначального сокращения выбросов опасных для климата газов. Несмотря на то что цель по сокращению выбросов газов в рамках Рамочной конвенции носит спорный и необязательный характер, в Приложении I к Конвенции имеется конкретный перечень стран, от которых ожидается принятие более обременительных обязательств по сокращению выбросов.

Киотский протокол устанавливает количественные обязательства по снижению выбросов газов для 33 промышленно развитых стран и стран с переходной экономикой, указанных в Приложении B. Протокол устанавливает контроль над уровнем выбросов шести типов парниковых газов, в частности углекислого газа, метана и оксида азота. Влияние данных газов на процесс глобального потепления выражается в так называемом углеродном эквиваленте, значение которого определяет Международный совет по борьбе с изменением климата (IPCC).

[14] Kyoto Protocol to the Framework Convention on Climate Change, 1997 (2303 UNTS 148).

Основной целью Протокола является снижение выбросов названных газов в глобальном масштабе усилиями перечисленных в Приложении B стран путем выполнения обязательств по пропорциональному ограничению или снижению выбросов приблизительно на 5% по сравнению с уровнем 1990 г. Первый период выполнения обязательств начался в 2008 г. и продлился до 2012 г. Протокол подразумевает снижение уровня выбросов и в последующие периоды. Обязательные уровни снижения, одобренные странами – участниками Рамочной конвенции из списка в Приложении I, указаны для каждого отдельного государства в приложении к Протоколу.

Среди прочих нововведений Киотского протокола следует отметить систему "cap and trade", то есть систему торговли квотами на выбросы. Основными механизмами имплементации данной системы являются так называемые гибкие механизмы ("flexible mechanisms") Протокола, разработанные для снижения издержек имплементации путем расширения списка доступных странам-участникам путей выполнения принятых обязательств.

Протокол содержит указание на то, что квоты на выбросы парниковых газов могут быть предметом торговли между странами – участниками Протокола, имеющими обязательства по снижению выбросов. Данное постановление отражает ожидания авторов Протокола относительно создания в будущем рынка квот на выбросы углекислого газа по образцу Системы торговли квотами на выбросы парниковых газов Европейского союза[15]. Подобные торговые площадки существуют в Северной Америке на базе Региональной инициативы по парниковым газам на уровне ряда северо-восточных штатов и штата Калифорния.

Во-вторых, Протокол позволяет странам – участникам из списка в Приложении I осуществлять совместные проекты, нацеленные на снижение уровня выбросов парниковых газов на территории других стран из названного списка, а также предоставлять кредиты для достижения данных целей, что в общем виде обозначено как «совместное осуществление» ("joint implementation"). Получаемые в ходе выполнения данных проектов «единицы сокращения выбросов» могут становиться предметами торговли. В рамках Протокола был создан «механизм чистого развития» (CDM), который позволяет государствам, принявшим обязательства по снижению уровня выбросов, выполнять свои обязательства путем осуществления проектов на территории развивающихся стран. «Единицы сертифицированных выбросов», получаемые при реализации подобных проектов, также могут участвовать в торговом обмене.

В 2001 г. процесс создания условий для функционирования Протокола завершился подписанием Марракешских соглашений – свода правил осуществления отдельных положений Протокола, например, подсчета объемов выбросов парниковых газов и квот на снижение[16]. Кроме того, Соглашения, которые, по сути, являются перечнем решений встречи стран – участников Протокола, создали механизм оценки уровня исполнения принятых обязательств [Wirth, 2002].

---

[15] Directive of the European Parliament and of the Council of 13 October 2003, establishing a scheme for greenhouse gas emission allowance trading within the Community, and amending Council Directive 96/61/EC, 2003 O.J. Eur. Comm. (L 275) 32, amended, Directive 2004/101/EC of the European Parliament and of the Council, 2004 O.J. Eur. Comm. (L 338) 18, amended, Directive 2008/101/EC of the European Parliament and of the Council, O.J. Eur. Comm. (L 8) 3, amended Regulation (EC) No 219/2009 of the European Parliament and of the Council, 2009 O.J. Eur. Comm. (L 87) 109, amended, Directive 2009/29/EC of the European Parliament and of the Council, (L 140) 63.

[16] Report of the Conference of the Parties on Its Seventh Session, 1/CP.7 to 14/CP.7, U.N. Doc. FCCC/CP/2001/13/Add.1 (21 January 2002) (Marrakesh Rules).

Комитет по надзору и контролю состоит из двух подразделений, одно осуществляет надзор над ходом выполнения обязательств, а второе ведет работу по содействию достижению требуемого уровня выполнения. Подразделение по содействию поддерживает страны, которые могут столкнуться с трудностями при выполнении принятых обязательств. Подразделение по надзору обладает необходимыми полномочиями для наложения санкций в отношении стран, которые не выполняют принятые в рамках Протокола обязательства, включая право проверки торговых операций в рамках гибких механизмов.

Как отмечалось ранее, Киотский протокол прошел через сложный этап обсуждения в США. Детали данного обсуждения важны для понимания траектории дальнейшего развития международного климатического режима. Обсуждение соглашения в США содействовало развитию его структуры, в частности привело к созданию гибких механизмов, тем не менее Сенат США, одобрение которого является непременным условием для правового оформления участия страны в работе инструмента, выступил против ратификации соглашения. В марте 2001 г. президент Дж. Буш-мл. заявил, что США не намерены ратифицировать Протокол[17]. Следовательно, несмотря на то что администрация президента Клинтона подписала соглашение, США до сих не являются полноценной страной – участником Протокола.

Сложности с одобрением Протокола в США поставили под угрозу вступление документа в силу и в других государствах. Одним из условий вступления Протокола в силу является ратификация государствами, которые в сумме ответственны за 55% общемирового объема выбросов парниковых газов, по данным 1990 г., США представляют 35% от этого показателя; отказ ратифицировать соглашение странами из списка в Приложении I с общим показателем 10% от объема выбросов означал бы невозможность вступления Протокола в силу. После долгого периода неопределенности Протокол вступил в силу в феврале 2005 г. после его ратификации Российской Федерацией.

В декабре 2011 г. Канада инициировала процедуру выхода из состава Протокола и окончательно покинула список стран-участников год спустя, незадолго до окончания первого периода обязательств. Согласно общему мнению, Канада не смогла бы достичь показателя 6%-го снижения уровня выбросов парниковых газов по сравнению с уровнем 1990 г., как того требовал Киотский протокол. Неофициальная статистика говорит о том, что уровень выбросов парниковых газов в Канаде вырос на 35% (или более) за первый период выполнения обязательств. Помимо того что Канада таким образом избежала ответственности за невыполнение принятых международных обязательств в рамках Протокола, она также исключила возможность стать объектом санкций со стороны надзорного органа Комитета по надзору и контролю, созданного Марракешскими соглашениями.

Дохинская поправка 2012 г.

Киотский протокол содержит указание на то, что обсуждение второго и последующих периодов выполнения обязательств должно быть начато «не позднее чем за семь лет до конца первого периода действия обязательств», то есть в 2005 г. [Aldy, Stavins, 2010; Olmstead, Stavins, 2007, p. 28–36; Stavins, Aldy, 2013]. В соответствии с данным указанием процесс обсуждения стартовал одновременно на полях 13-й Конференции Сторон Рамочной конвенции и 3-й встречи стран – участников Киотского протокола в Индо-

[17] Letter from President George W. Bush to Senator Chuck Hagel, 13 March 2001.

незии в 2007 г. (COP 13/CMP 3), которая завершилась принятием Балийского плана действий, или «Балийской дорожной карты»[18].

Дорожная карта предназначалась для организации процесса интенсивных многосторонних консультаций, который должен был завершиться принятием комплексного соглашения на встрече стран – участников Рамочной конвенции в Копенгагене в конце 2009 г. Процесс переговоров был разделен на два трека. Первый трек включал стран – участников Киотского протокола и был направлен на принятие новых обязательств по снижению уровня выбросов развитыми странами (страны из списка в Приложении I к Протоколу). Параллельно был запущен процесс обсуждения на втором треке, в котором участвовали страны – участники Рамочной конвенции ООН об изменении климата, в том числе США.

Как и прежде, Киотский протокол и Рамочная конвенция оказались неразрывно связанными, однако встреча в формате Конференции Сторон Рамочной конвенции является более предпочтительной, нежели в составе стран – участников Протокола, в силу определенных правовых тонкостей и структурных потребностей. Во-первых, Рамочная конвенция была задумана и продолжает выполнять функцию основной площадки для координации действий всех 197 государств-членов (включая Европейский союз) в сфере глобальной климатической политики. Рамочная конвенция служит связующим звеном между инструментами климатического режима, которые подразумевают принятие дифференцированных обязательств промышленно развитыми странами.

Во-вторых, Рамочная конвенция является рабочим механизмом планирования глобальной политики по вопросам, которые затрагивают все страны мира. Данный аспект включает адаптацию к изменениям климата, некоторые из которых неизбежны из-за объема уже произведенных выбросов парниковых газов, а также тех, которые могут произойти в будущем из-за последующего накопления парниковых газов в атмосфере даже при осуществлении контроля над уровнем выбросов.

В-третьих, Рамочная конвенция предоставляет более широкие по сравнению с Киотским протоколом возможности для обсуждения объемов обязательного снижения уровня выбросов для стран, которые не входят в список в Приложении I, включая страны БРИКС (за исключением Российской Федерации, которая входит в данный список) и развивающихся государств. Например, Китай в настоящий момент уже является первым государством по показателю уровня выбросов парниковых газов, обходя по этому показателю Соединенные Штаты.

В-четвертых, Рамочная конвенция, согласно тексту документа, позиционируется как механизм предоставления финансовой поддержки развивающимся государствам. Издержки адаптации к новым климатическим условиям могут оказаться слишком высокими для некоторых государств, не включенных в список в Приложении I.

Переговорный процесс после принятия Балийской дорожной карты продемонстрировал новый вектор развития глобального климатического режима. Во-первых, развивающиеся страны впервые приняли официальное участие в обсуждении обязательств по снижению уровня выбросов парниковых газов. В соответствии с принципом общих, но дифференцированных обязательств Рамочной конвенции так называемые «национальные планы приемлемых действий по смягчению изменений климата» (Nationally Appropriate Mitigation Actions, NAMAs) не стали тождественными существующим обязательствам по процентному снижению уровня выбросов, принятыми странами – участницами Киотского протокола. Тем не менее сам факт наличия подобных

[18] Report of the Conference of the Parties on Its Thirteenth Session, Dec. 1/CP.13, U.N. Doc. FCCC/CP/2007/6/Add.1 at 3 (14 March 2008) (Bali Action Plan).

планов демонстрирует достигнутый прогресс в деле вовлечения большего количества государств в систему мер по снижению объемов выбросов газов в атмосферу.

Во-вторых, США в годы президентства Барака Обамы вновь включились в процесс переговоров по климату под эгидой ООН. Интенсивный период многосторонних консультаций должен был завершиться подписанием комплексного соглашения по итогам Конференции Сторон Рамочной конвенции в Копенгагене в 2009 г.

Существуют различные оценки итогов встречи в Копенгагене, однако все они сходятся на том, что она не выполнила возложенные задачи в полном объеме[19]. По итогам встречи стороны не смогли даже принять совместное заявление, что стало тревожным и беспрецедентным примером в истории климатического режима ООН, решения в рамках которого прежде принимались на основе консенсуса. Возражения, с которым выступили Венесуэла, Судан, Боливия и Никарагуа, в итоге привели к тому, что Конференция Сторон Рамочной конвенции смогла лишь «принять во внимание» Копенгагенское соглашение.

Копенгагенское соглашение, по сути, не имеет официального статуса в рамках климатического режима ООН. Текст решения обсуждался группой из 29 стран при участии нескольких глав государств. Прорыв в процессе переговоров произошел после встречи президента США Барака Обамы с главами Бразилии, ЮАР, Индии и Китая (страны БРИКС за исключением России, которая является страной из списка в Приложении I). Итог встречи балансирует на грани с полным несовпадением с интересами большинства стран, подверженных влиянию климатических изменений. Тем не менее встреча стала началом процесса, по итогам которого страны, не входящие в список в Приложении I, согласились на принятие Национальных планов приемлемых действий по смягчению изменений климата, не имеющих юридической силы, а страны из списка в Приложении I стали учитывать при разработке политики будущие ограничения на выбросы в масштабах всего национального хозяйства.

После неутешительного исхода встречи в Копенгагене надежды заинтересованных сторон сосредоточились на очередной Конференции Сторон Рамочной конвенции по климату в Париже, запланированной на 2015 г. Подготовка к этой конференции прошла в более конструктивном русле, что отразилось на процессе формулирования целей конференции, который шел постепенно в течение всего подготовительного периода. После неутешительных итогов, достигнутых в Копенгагене, переговоры стран – участников Рамочной конвенции были своего рода перезапущены в Дурбане в конце 2011 г.[20] В ходе переговоров в Дурбане страны – участники Рамочной конвенции и Киотского протокола пришли к соглашению о комплексе временных мер в отношении совместной деятельности после окончания первого периода обязательств в рамках Протокола [Aldy, Stavins, 2012; Olmstead, Stavins, 2012].

Встреча в Дурбане окончилась принятием решения, не имеющего юридической силы, о внесении поправки, продляющей действие Киотского протокола на второй период обязательств, который стартовал 1 января 2013 г., через день после истечения первого периода обязательств, до 2017–2020 гг. В соответствии с требованиями Рамочной конвенции и Киотского протокола поправка была формально принята в 2012 г. в ходе встречи в Дохе за несколько дней до истечения первого периода обязательств[21].

[19] Report of the Conference of the Parties on its Fifteenth Session, Dec. 2/CP.15, U.N. Doc. FCCC/CP/2009/11/Add.1 at 4 (18 December 2009) (Copenhagen Accord).

[20] Report of the Conference of the Parties on Its Seventeenth Session, Dec. 1/CP.17, U.N. Doc. FCCC/CP/2011/9/Add.1 at 2 (15 March 2012) (Durban Platform for Enhanced Action).

[21] Doha Amendment to the Kyoto Protocol, 2012.

Поправка постановила, что второй период обязательств продляется до 2020 г., а также зафиксировала обязательства по снижению уровня выбросов для стран из списка в Приложении I Протокола, что означало формальное продление действия Киотского протокола до конца нынешнего десятилетия.

Дохинскую поправку тем не менее с трудом можно считать удачным примером. Канада, ранее покинув список стран – участников Киотского протокола, не приняла новые обязательства. Российская Федерация, Япония и Новая Зеландия поступили схожим образом. Эти государства помечены серым цветом на официальном сайте Рамочной конвенции в разделе, содержащем список стран – участников Дохинской поправки[22]. Дохинская поправка продолжает служить инструментом для закрепления обязательств по снижению уровня выбросов, которые действуют в отношении Европейского союза, Норвегии, Украины, Белоруссии и Казахстана. Австралия, приняв на себя обязательства по снижению впервые с момента подписания Киотского протокола, установила для себя показатель снижения на отметке 8% по отношению к уровню 2000 г.

Для вступления Поправки в силу требуется ее принятие как минимум 144 странами. К моменту написания настоящей статьи данное условие выполнено чуть более чем наполовину, следовательно, Дохинская поправка еще не вступила в силу. Подавляющее большинство стран, принявших Поправку, не относятся к списку из Приложения I Киотского протокола, поэтому не имеют количественных обязательств по снижению выбросов парниковых газов согласно условиям Протокола или Дохинской поправки.

Европейский союз пытался обязать свои государства-члены принять обязательства Дохинской поправки в принудительном порядке через внутренние механизмы, однако процесс официальной ратификации Поправки был приостановлен Польшей, которая воспользовалась правом вето. Следовательно, Дохинская поправка может не вступить в силу до истечения второго периода обязательств в 2020 г.

Парижское соглашение

Несмотря на долгую и непростую историю, Парижское соглашение окончательно сформировалось в период с 2011 по 2015 г. в ходе работы нескольких последовательных Конференций Сторон на базе Дурбанской платформы действий. В своем окончательном варианте Парижское соглашение выглядит гораздо менее конкретным, нежели Киотский протокол после принятия Марракешских соглашений. Парижское соглашение хуже встраивается в существующую договорную структуру, представленную Рамочной конвенцией ООН об изменении климата, Киотским протоколом, Марракешскими соглашениями и Дохинской поправкой. В данном разделе приводятся результаты анализа процесса подготовки Парижского соглашения с учетом предшествующего опыта, а также оценка значимости структурного и институционального положения Соглашения в отношении перспективы его имплементации.

Процесс обсуждения Парижского соглашения

Несмотря на трудности, связанные с принятием Киотского протокола, достоверные данные указывают на то, что страны – участники Протокола достигли успеха

[22] Status of the Doha Amendment. Режим доступа: http://unfccc.int/kyoto_protocol/doha_amendment/items/7362.php (дата обращения: 23.06.2017).

в деле выполнения обязательств по снижению уровня выбросов в атмосферу [Shishlov et al., 2016]. Однако к началу встречи в Дурбане в 2011 г. страны – участники Рамочной конвенции столкнулись с необходимостью изменить существующую структуру международного климатического режима с целью сделать ее более упорядоченной, что повысило бы вероятность успешного окончания переговоров в Париже в 2015 г.

Подобные ожидания во многом основаны на негативном опыте Копенгагенских переговоров, которые стали наименее результативными с точки зрения развития международного климатического режима. Кроме того, Киотский протокол в свое время был подвергнут критике, особенно со стороны Соединенных Штатов, за свою жесткую, иерархическую структуру – и это несмотря на то, что участвовавшие в переговорах в Киото страны добровольно пошли на принятие диверсифицированного подхода к определению страновых обязательств по снижению объемов выбросов.

Вероятно, наиболее значимым достижением прошлых этапов переговоров является обретение сторонами понимания того, что обязательства по снижению объемов выбросов должны быть применимы для всех стран-участников, а не только для стран из списка в Приложении I к Киотскому протоколу. Цели Киотского протокола в отношении снижения объемов выбросов всегда рассматривались как весьма скромные по сравнению с действительно необходимыми уровнями снижения, и на деле за время действия обязательств по снижению мировые объемы выбросов парниковых газов непрерывно возрастали.

За исключением своих прочих атрибутов, Киотский протокол рассматривается как воплощение разрыва между странами из списка в Приложении I и другими странами-участниками, который был характерен еще для Рамочной конвенции 1992 г. Данный подход – это своего рода «первородный грех» международного климатического режима ООН, который получил свою характеристику, в частности, из-за того, что в целом одобряемый дифференцированный подход к странам – участникам Рамочной конвенции позволил странам, не вошедшим в список в Приложении I, не предпринимать действия по смягчению последствий изменения климата.

В дальнейшем было установлено, что существует потребность в наличии механизма, позволяющего задействовать все государства в глобальных инициативах по защите климата. В отличие от международного режима по озоновому слою, развитие которого на определенном этапе потребовало расширить список принимаемых во внимание вредящих озоновому слою субстанций, уже с самого начала в рамках переговоров по климатическому режиму была достигнута договоренность относительно списка основных вредных газов, а также понимание необходимости снижения их совокупного воздействия с учетом взвешенного влияния каждого из них на процесс изменения климата. Процесс подготовки Парижской конференции потребовал расширить состав сторон, принимающих участие в инициативах по смягчению последствий изменения климата, за рамки группы государств, которые количественно и по уровню экономического развития примерно соответствуют составу стран – членов ОЭСР.

То, в каком направлении пойдут переговоры на полях Конференции Сторон в Париже (COP 21), можно было предвидеть, приняв во внимание господствовавшее тогда убеждение в том, что новые инструменты должны приниматься как обязательные для всех сторон, а не только для стран из списка в Приложении I. Ряд стран, а также Европейский союз, который выступал в качестве представителя всех входящих в его состав государств, настаивали на принятии инструмента, обладающего юридической силой. Термин «протокол» мог быть встречен с неодобрением Сенатом США, о чем будет более подробно сказано в разделе ст. IV(A). Поэтому в ходе работы Конференции Сторон

в 2011 г. был достигнут компромисс, согласно которому в качестве итогового документа Парижской конференции 2015 г. был выдвинут «протокол, иной правовой инструмент или согласованное заключение, имеющее правовую силу в рамках Конвенции применимой для всех Сторон», который должен вступить в силу в 2020 г. по завершении второго периода обязательств Киотского протокола[23].

Подход по принципу «снизу-вверх» в противоположность подходу Киотского протокола по принципу «сверху-вниз» лишил инициативы по смягчению последствий изменений климата характера обязательств и перевел их в разряд односторонних, добровольных, необязательных «определяемых на национальном уровне вкладов» (NDCs). Данный подход соответствовал потребностям стран, не входящих в список из Приложения I, чей вклад в форме «национальных планов приемлемых действий по смягчению изменений климата» зачастую закреплялся в виде инициатив, ограниченных отдельными секторами экономики, или, как в случае с Китаем, в виде снижения нагрузки выбросов на произведенную единицу ВВП. В обоих случаях не применяется основной принцип Киотского протокола, требующий установления уровней снижения выбросов в масштабах всего национального хозяйства. Данная структура отвечала требованиям отдельных стран, таких как США, которые не были готовы принимать на себя обязательства по снижению уровней выбросов в привязке к уровню 1990 г., как того требует Киотский протокол.

Имела место дискуссия о целесообразности принятия целей по снижению уровней выбросов без придания им юридической силы, что, как предполагалось, должно было привести к большему усердию со стороны отдельных государств и что в корне отличается по характеру от обязательств, принятых в рамках Киотского протокола. Однозначного ответа в данной ситуации не было в силу принципиальности позиций сторон. С одной стороны, государства могли бы стремиться к достижению более амбициозных показателей в случае, если бы они имели возможность одновременно не связывать себя никакими юридическими обязательствами [Stern, 2014]. С другой стороны, принятие обязательств, обладающих юридической силой, должно было бы вынудить государства относиться к их исполнению более серьезно. Европейский союз больше склонялся к принятию обязательств, обладающих юридической силой, по типу обязательств Киотского протокола, по крайней мере в отношении развивающихся государств, тогда как другие участники переговоров, в том числе США, ориентировались на постановку целей необязательного характера, к чему их подталкивал опыт работы в рамках Киотского протокола.

Участники Конференции Сторон в Варшаве в 2013 г. договорились определить показатели «предполагаемых определяемых на национальном уровне вкладов» (Intended Nationally Determined Contributions, INDCs) к первому кварталу 2015 г. теми государствами, которые заявили о своей готовности предпринять данные действия. Таким образом, целевые показатели планировалось определить и обнародовать за восемь месяцев до проведения Парижской конференции[24]. К моменту написания настоящей статьи 164 страны – участницы Конвенции определили показатели своих INDC[25].

---

[23] Report of the Conference of the Parties on Its Seventeenth Session, Dec. 1/CP.17, U.N. Doc. FCCC/CP/2011/9/Add.1 at 2 (15 March 2012) (Durban Platform for Enhanced Action).

[24] Report of the Conference of the Parties on Its Nineteenth Session, Dec 1/CP.19, U.N. Doc. FCCC/CP/2013/10/Add.1 at 2, para.2(a) (31 January 2014) (report of Warsaw COP 19).

[25] Intended Nationally Determined Contributions, 2017. Режим доступа: http://unfccc.int/focus/indc_portal/items/8766.php (дата обращения: 24.06.2017).

Предполагаемый определяемый на национальном уровне вклад Европейского союза был сформулирован по образцу обязательств Киотского протокола:

К 2030 г. снизить уровень выбросов парниковых газов на 40% по сравнению с уровнем 1990 г.

США при определении своего индивидуального вклада задали другой базовый год:

К 2025 г. снизить уровень выбросов на 26–28% по сравнению с уровнем 2005 г.

Формат предполагаемых определяемых на национальном уровне вкладов допускает различные вариации в формулировках обязательств стран из списка в Приложении I. Вот каким образом Россия определила показатели своего национального вклада:

Ограничить к 2030 г. уровень антропогенных выбросов парниковых газов в России на 70–75% по сравнению с уровнем 1990 г., что может потребовать больше времени в зависимости от максимально возможной поглощающей способности лесного покрова.

Китай в определении своего индивидуального вклада последовал примеру других стран, не входящих в список в Приложении I, которые не устанавливали целевые процентные показатели по снижению в масштабах всей экономики:

- *достигнуть пиковых показателей уровня выбросов оксида углерода к 2030 г. и приложить все усилия для их более раннего достижения;*
- *снизить уровень выбросов оксида углерода на единицу ВВП на 60–65% по сравнению с уровнем 2005 г.;*
- *увеличить долю неуглеродного энергетического сырья в первичном энергопотреблении до 20%;*
- *увеличить объемы лесного фонда на 4,5 млрд куб. м по сравнению с уровнем 2005 г.*

Бразилия, также не относящаяся к числу стран из списка в Приложении I, тем не менее установила целевые показатели в масштабах всей экономики:

Снизить к 2025 г. выбросы парниковых газов до уровня ниже 37% от показателя 2005 г. Объем последующих снижений: снизить к 2030 г. выбросы парниковых газов до уровня ниже 43% от показателя 2005 г.

В рамках международного климатического режима страны, как правило, объединены в блоки или менее структурированные группы по интересам, что делает нелегкий процесс переговоров несколько более управляемым[26] [Gupta, Mandal, 2015]. Членство в некоторых объединениях определяется уже имеющимися структурами – примером является Европейский союз, региональная организация экономической интеграции, позиция которой имеет определенное значение для имплементации итогового соглашения. Иные группы, такие как группа стран – членов Альянса малых островных государств (AOSIS), которые выступали сообща еще со времен переговоров по Рамочной конвенции ООН об изменении климата, основаны на наличии выраженных общих интересов – в данном случае избежать риска затопления в результате поднятия уровня мирового океана.

Переговоры в Париже завершились успехом по ряду причин. Во-первых, участие 150 глав государств демонстрировало высокий уровень ожиданий в отношении итогов переговоров. Вероятность повторения неутешительного опыта Конференции Сторон в Копенгагене сама по себе представлялась нежелательным итогом, следовательно, участники были заинтересованы в выработке решения, которое устроило бы все стороны и позволило бы избежать препятствий на пути его достижения. Во-вторых, продол-

[26] Paris Climate Talks: Who are the Negotiating Groups? (27 November 2015). Режим доступа: https://www.carbonbrief.org/interactive-the-negotiating-alliances-at-the-paris-climate-conference (дата обращения: 23.06.2017); Yeo S. Paris 2015: What do the negotiating alliances want? (17 November 2015). Режим доступа: https://www.carbonbrief.org/paris-2015-what-do-the-negotiating-alliances-want (дата обращения: 23.06.2017).

жительный подготовительный период длительностью в шесть лет с момента окончания Конференции Сторон в Копенгагене предоставил возможность подробно проанализировать интересы и сгладить противоречия между участвующими сторонами задолго до фактического начала переговоров. Более того, Копенгагенское соглашение как таковое уже является фактической предтечей Парижского соглашения; достигнутые в Копенгагене договоренности в целом разрешили основные проблемы [Bodansky, 2016]. В-третьих, гибкость Парижского соглашения, обязательства в рамках которого ближе к образцу Рамочной конвенции ООН об изменении климата, нежели к обязательствам Киотского протокола, сделали процесс принятия нового инструмента странами-участниками относительно простым.

Данные обстоятельства помогли еще до начала конференции достичь компромисса по ряду вопросов, которые оставались неразрешенными. Некоторые из наиболее важных вопросов имели дискуссионный характер, такие как, например, целевой показатель температуры, на который были бы нацелены усилия по сглаживанию последствий изменения климата. Альянс малых островных государств настаивал на принятии наиболее строгого показателя – 1,5°С, тогда как в большинстве своем участники переговоров склонялись к показателю в 2°С[27]. В итоге данный вопрос был решен в п. 1(а) ст. 2 Парижского соглашения, где отметка в 2 ºС была принята в качестве целевой, а 1,5°С – в качестве желательной для достижения, которая позволила бы еще ощутимее снизить риски, связанные с изменением климата. Еще один пример затрагивает правовой статус определяемых на национальном уровне вкладов (NDCs), которым представители Европейского союза и другие делегаты хотели придать юридическую силу[28]. В итоге статус NDC был определен как необязательный для всех сторон Соглашения, включая Европейский союз. Третий пример содержится в п. 4 ст. 4, в котором указывается, что развитые страны должны играть активную, лидирующую роль в постановке более амбициозных целевых показателей по снижению уровня выбросов, как было указано в последующих NDC. Накануне завершения процесса обсуждения США потребовали отложить принятие данного положения, сославшись на опечатку, которая придавала положению обязательный характер (в данном случае речь идет об употреблении слова “should”) [Bodansky, 2015]. Вполне ожидаемо, что все перечисленные примеры подразумевали смягчение тона Соглашения и принятие итогового решения в духе наименьшего общего знаменателя[29].

Структура и основное содержание Парижского соглашения

Назначение Парижского соглашения состояло в создании основы для глобального сотрудничества всех стран – участников Рамочной конвенции ООН. Некоторые из промежуточных целей Парижского соглашения сформулированы значительно шире целей Киотского протокола. Например, Парижское соглашение устанавливает

[27] Earth Negotiations Bulletin, Summary of the Paris Climate Change Conference. No. 12 (663). International Institute for Sustainable Development (15 December 2015). Режим доступа: http://enb.iisd.org/vol12/enb12663e.html (дата обращения: 23.06.2017).

[28] Submission by Latvia and The European Commission on Behalf of the European Union and Its Member States (6 March 2015). Режим доступа: http://www4.unfccc.int/Submissions/INDC/Published%20Documents/Latvia/1/LV-03-06-EU%20INDC.pdf (дата обращения: 23.06.2017).

[29] Так же как администрация президента Барака Обамы сыграла решающую роль в принятии Копенгагенского соглашения, так и совместная инициатива Китая и США способствовала преодолению противоречий на пути принятия Парижского соглашения. См.: U.S.-China Joint Announcement on Climate Change. Режим доступа: http://perma.cc/VA6Z-K2HX (дата обращения: 23.06.2017).

цель ограничить рост среднемировой температуры на отметке 2°С и, как было сказано ранее, определяет необходимость предпринимать дальнейшие меры для ограничения роста температуры на уровне 1,5°С[30]. Составители текста Соглашения приняли во внимание урок переговоров по вопросам глобального потепления в части трудности определения краткосрочных обязательств и указали, что пиковый показатель глобального уровня выбросов, после которого начнется процесс его понижения, должен быть достигнут «так скоро, насколько возможно» без привязки к конкретной дате.

Следующей глобальной задачей стало достижение «баланса между антропогенными выбросами из источников и абсорбцией поглотителями парниковых газов во второй половине этого века». Как и прочие обороты речи в дискуссии по вопросам климата, эта фраза имеет несколько иное значение, нежели может показаться на первый взгляд. Намерения авторов тем не менее достаточно прозрачны: обеспечить нулевой показатель глобального уровня выбросов парниковых газов или «углеродную нейтральность» к 2050 г., когда любые выбросы парниковых газов будут полностью сбалансированы поглощающими механизмами, например, лесными массивами.

Обязательные к исполнению цели по смягчению последствий изменения климата в будущем, как и многие другие компоненты Парижского соглашения, в основном носят процедурный характер. Все страны-участники обязались принять более масштабные определяемые на национальном уровне вклады на дополнительный пятилетний период. К моменту написания настоящей статьи 143 страны – участницы Рамочной конвенции ООН приняли NDC, охватывающие период с 2020 по 2025 г.[31] Развитые страны, которые более не носят наименования стран из списка в Приложении I, как ожидается, продолжат формулировать свои NDC в масштабе всего национального хозяйства с соответствующими процентными показателями снижения уровня выбросов парниковых газов. Россия, которая к моменту написания статьи не ратифицировала Парижское соглашение, еще не представила окончательный вариант своего определяемого на национальном уровне вклада.

Принимая во внимание процедуру адаптации, Парижское соглашение обязывает участвующие страны периодически отчитываться о ходе адаптации. Национальные планы по адаптации должны опираться на: 1) инициативу стран, учет гендерных аспектов, широкое участие и полностью транспарентный подход; 2) принятие во внимание уязвимых групп, общин и экосистем; 3) наилучшие имеющиеся научные знания и, в соответствующих случаях, традиционные знания, знания коренных народов и системы местных знаний и руководствоваться ими в целях интеграции адаптации надлежащим образом в соответствующие социально-экономические и природоохранные стратегии и действия.

Парижское соглашение указывает на необходимость международной финансовой поддержки развивающихся стран в интересах достижения целей по смягчению последствий изменения климата и адаптации. Соответствующее решение конференции стран-участников, не носящее обязательного характера, вновь ставит целью предо-

[30] Анализ индивидуальных определяемых на национальном уровне вкладов показывает, что выполнение данной цели маловероятно в контексте принятых обязательств, даже если они будут выполнены в полном объеме (см.: United Nations Environment Program, The Emissions Gap Report 2016. Режим доступа: http://wedocs.unep.org/bitstream/handle/20.500.11822/10016/emission_gap_report_2016.pdf (дата обращения: 23.06.2017)). Более вероятной отметкой представляется показатель в 3°С, тогда как отметка в 1,5°С может считаться выходящей за рамки оправданных ожиданий.

[31] Intended Nationally Determined Contributions, 2017. Режим доступа: http://unfccc.int/focus/indc_portal/items/8766.php (дата обращения: 23.06.2017).

ставление помощи в размере 100 млрд долл. США ежегодно. Парижское соглашение подчеркивает необходимость поддержки в развитии и укреплении компетенций, технологического обмена и образования в области климата. Соглашение указывает на потребность в «расширенных рамках для обеспечения транспарентности» в интересах надежности и сопоставимости предоставляемых отчетов. В 2023 г. будет проведено первое регулярное «глобальное подведение итогов», которое затем будет проводиться каждые пять лет. Конференции Сторон было поручено разработать новый механизм контроля за выполнением принятых обязательств. В Соглашении также подчеркивается, что работа над решением проблемного вопроса компенсаций за понесенные потери и ущерб будет продолжаться и в дальнейшем.

Парижское соглашение как компонент климатического режима ООН

Как и в случае мандата Дурбанской платформы действий, Парижское соглашение отвечает критерию принятия «в соответствии с (Рамочной) Конвенцией». Следует начать с того, что Парижское соглашение было принято Конференцией Сторон Рамочной конвенции ООН об изменении климата. Соглашение и сопутствующие решения неоднократно упоминают Рамочную конвенцию, как, например, в положении о том, что Конференция Сторон Конвенции одновременно играет роль Конференции Сторон Соглашения, а также в том, что Секретариат Рамочной конвенции осуществляет свои функции в том числе и в рамках Парижского соглашения, или в указании на то, что принимаемые поправки к Рамочной конвенции считаются действующими и в отношении Парижского соглашения.

Несмотря на то, что ст. 17 Рамочной конвенции санкционирует принятие «протоколов» к рассматриваемому инструменту, указанная статья не ограничивает протоколами список возможных дополнительных соглашений. Весьма спорным является утверждение о том, что Конференция Сторон, которая приняла Парижское соглашение, обладает достаточной гибкостью в определении структуры и формы осуществляемой деятельности. Парижское соглашение вполне определенно согласуется с мандатом Дурбанской платформы, принятым Конференцией Сторон, в частности в неявном указании на возможность принятия инструментов помимо «протоколов». В любом случае Парижское соглашение фактически соотносится с Рамочной конвенцией как протокол, даже официально не имея такого наименования.

Рассмотренные случаи могут быть не более чем вопросом используемой терминологии, но могут быть и признаком более существенных затруднений в соотнесении Парижского соглашения с другими самостоятельными климатическими режимами под эгидой ООН. Настоящий раздел начинается с рассмотрения вопроса об оправданности воздержания от использования термина «протокол». Далее рассматривается более сложный вопрос о взаимосвязи Парижского соглашения с его прямым предшественником – Киотским протоколом и Дохинской поправкой.

Трудный термин «протокол»

Применение той или иной терминологии может вызвать ряд трудностей в ходе многостороннего взаимодействия. Во время переговоров по Рамочной конвенции ООН об изменении климата Мальта выступила с предложением определить климат как часть всеобщего достояния, «общее наследие человечества». Данная фраза тем не менее из-

лишне тесно связана с аналогичным термином, употребленным в спорных положениях о разработках ресурсов морского дна в ч. XI Конвенции ООН по морскому праву 1982 г. В итоге вместо исходной формулировки в текст Конвенции была включена фраза «общая озабоченность человечества» [Bodansky, 1993].

Аналогичным образом термин «протокол» несет негативную смысловую нагрузку для США, что объясняет стремление участвующих в переговорах правительств избежать наименования «протокол» в отношении следующего соглашения, дабы не создавать излишних помех для участия в работе США. Данное умозаключение отражено в мандате Дурбанской платформы действий, которой Конференция Сторон поручила создание «правового акта или согласованного итогового документа, имеющего юридическую силу, согласно Конвенции, применимого ко всем сторонам». Участники переговоров впоследствии обратились к данной формулировке в виде нейтрального условного обозначения «Итоги Парижа» в ходе подготовки Парижской конференции.

Доступные варианты наименований в рамках Конвенции достаточно недвусмысленны. Наиболее очевидным является новый протокол, который был бы применим для всех сторон, включая США.

Дополнительная поправка к Киотскому протоколу помимо Дохинской поправки вполне может соответствовать критериям Дурбанской платформы, но в таком случае это будет сопряжено с трудностями процедурного и политического характера, особенно учитывая неприятие США Киотского протокола. Протокол, более того, не применяется «ко всем сторонам».

Определение третьего периода обязательств Киотского протокола с большой вероятностью столкнулось бы с еще большими аналитическими и политическими затруднениями. Ряд ведущих государств, среди которых необходимо упомянуть Японию, Канаду и Российскую Федерацию, уже отказались принять дальнейшие обязательства по снижению уровня выбросов на условиях Дохинской поправки.

С другой стороны, поправка к самой Рамочной конвенции сама по себе может стать правовым инструментом, применимым ко всем сторонам, на что указывается в ст. 15 Конвенции. Решение же Конференции Сторон не будет соответствовать критерию наличия «юридической силы», так как решения Конференции, как правило, не носят обязательного характера.

Представители США на переговорах выразили неудовлетворение данным набором вариантов, выбрав в итоге «ни один из вышеперечисленных». Форма следующего многостороннего соглашения по климату стала предметом обсуждения за год до конференции в Копенгагене, которая заложила широкую основу для Парижского соглашения. Предложение США, выдвинутое в ходе подготовки конференции, содержало неожиданный (с точки зрения текстов Рамочной конвенции и Киотского протокола) термин «имплементационное соглашение»[32]. Предложение США, выдвинутое перед конференцией в Лиме в 2014 г., содержало наименование «Парижское соглашение».

Термин «протокол» имеет в США дополнительную смысловую нагрузку из-за истории принятия в Штатах Рамочной конвенции ООН, в пользу которой Сенат выступил в 1992 г. и участником которой США являются с момента вступления инструмента в силу[33]. Ни сопроводительное письмо президента, ни сопроводительное письмо

[32] U.S. Submission on Copenhagen Agreed Outcome, 2009. Режим доступа: unfccc.int/files/kyoto_protocol/application/pdf/usa040509.pdf (дата обращения: 23.06.2017).

[33] Senate resolution of advice and consent to Framework Convention, U.S. Senate 138 Cong. Rec. 33527 (1992).

госсекретаря, адресованные Сенату, не содержали указания на порядок внутренней процедуры принятия последующих дополнительных документов к Конвенции[34].

В ответ на последующие письменные обращения Сенатского комитета по международным отношениям исполнительная власть сделала заключение, что «будет настаивать на представлении протокола на рассмотрение Сената» в случае, если протокол содержит целевые показатели и сроки их достижения, которые «прошли этап обсуждения и в работе которых США желают принять участие»[35]. Далее в тексте доклада по вопросу ратификации Конвенции комитет постановил, что дальнейшие решения относительно снижения уровня выбросов, имеющие обязательный характер, должны получить совет и одобрение Сената[36].

Киотский протокол встретил в Сенате США жесткий отпор. Обсуждение Протокола в США проходило во времена администрации президента Клинтона, и правительство США оказало сильное влияние на итоговый текст соглашения. Однако еще до момента принятия Протокола Сенат США выразил свое неодобрение в резолюции, составленной сенаторами Р. Бэрдом и И. Хейгелом и принятой по итогам голосования со счетом 95-0, что обусловлено двумя факторами: неспособностью Протокола определить цели по снижению уровня выбросов для стран, не входящих в список в Приложении I, и ожидаемым «серьезным ущербом для экономики США»[37].

Вице-президент Эл Гор тем не менее подписал Киотский протокол в ноябре 1998 г. перед самым концом срока президентства Клинтона, руководствуясь в основном соображениями о том, что новый состав Сената будет более расположен к ратификации Протокола. В итоге Протокол не был представлен на рассмотрение Сената. В марте 2001 г. президент Дж. Буш-мл. объявил, что США не будут ратифицировать Киотский протокол[38].

Данные стечения обстоятельств, относящиеся исключительно к правовой сфере, не являются препятствиями для принятия органами исполнительной власти протокола, следующего после Киотского протокола, даже без одобрения Сената [Wirth, 2015, 2016]. Действия Сенатского комитета по международным делам в 1992 г. являются не более чем позицией одного из комитетов Конгресса США, и данное решение не было отражено в итоговом постановлении Сената, который обладает значительной свободой при принятии решения о формальном одобрении ратификации соглашения, подразумевающего принятие обязательств или содержащего оговорки. Доклады комитетов, конечно, могут быть полезными для интерпретации решений Сената о совете и одобрении, однако они не обладают юридической силой. Резолюция Берда – Хейгела не имеет юридической силы и не может воспрепятствовать ратификации Киотского протокола. В любом случае Парижское соглашение изначально составлялось таким образом, чтобы отвечать двум критериям, указанным в резолюции.

---

[34] The United Nations Framework Convention on Climate Change, adopted May 9, 1992, by the resumed fifth session of the Intergovernmental Negotiating Committee for a Framework Convention on Climate Change (“Convention”), and signed on behalf of the United States at the United Nations Conference on Environment and Development (UNCED) in Rio de Janeiro on June 12, 1992.

[35] Если быть более точным, исполнительная власть постановила, что «с учетом того, что протокол может быть принят по любому вопросу, отношение к протоколу зависит от сути поднятого вопроса».

См.: U.N. Framework Convention on Climate Change, Hearing Before the Senate Committee on Foreign Relations 106 (102 Cong 2d Sess. 1992) (S. Hrg. 102-970).

[36] S. Exec. Rept. 102-55, 102nd Cong., 2d Sess. (1992), at 14.

[37] S. Res. 98, 105th Cong. (1997).

[38] Bush G.W. Letter from President George W. Bush to Senator Chuck Hagel, 13 March 2001.

Данные обстоятельства тем не менее и в дальнейшем оказывали влияние на позицию США в ходе переговоров. Другие участники процесса также оказались в стесненном положении из-за формулировок, выбранных четверть века назад. В процессе переговоров выяснилось, что термин «протокол» обладает больше политической, нежели правовой коннотацией. Как отмечалось ранее, представители США в последние минуты переговоров в Париже приостановили обсуждение ради внесения ясности в используемые формулировки, чтобы добиться соответствия задействованной терминологии американским законам и войти в число участников соглашения посредством «исполнительного соглашения», не требующего совета и одобрения Сената для ратификации.

Существует еще один пример, в котором правовая неопределенность может иметь значение на практике. В гипотетическом сценарии выхода США из Парижского соглашения фактически снимается вопрос о взаимосвязи Соглашения и Рамочной конвенции ООН. До официального объявления о решении президентом Трампом денонсирование Рамочной конвенции рассматривалось Белым домом в качестве одного из вариантов в ходе продолжительного публичного обсуждения[39]. Помимо обязательств по снижению выбросов, которые приняли Соединенные Штаты, данное решение также отменяет ожидаемый взнос в 2 млрд долл. из 3 млрд, обещанных президентом Обамой в 2014 г.; 1 млрд долл. был выплачен к концу срока президентства Обамы[40].

Подобный подход мог бы сократить временной разрыв между объявлением о намерении покинуть состав участников Соглашения и фактическим отказом от исполнения обязательств с четырех лет до одного года. Не является простым совпадением и то, что данный подход требует выхода из двух международных соглашений, в том числе и из Рамочной конвенции ООН об изменении климата, на основе которой был воздвигнут единственный действующий компонент глобального климатического режима. Правовая эффективность данного подхода базируется на интерпретации текста п. 3 ст. 25 Конвенции, в котором указано: «Любая Сторона, которая выходит из Конвенции, считается также вышедшей из любого протокола, Стороной которого она является».

Если бы был избран этот вариант, то возник бы ряд очевидных вопросов правового характера, в частности «Является ли Парижское соглашение протоколом к Рамочной конвенции?» Будучи протоколом к Рамочной конвенции с точки зрения структуры и заданного функционала, Парижское соглашение определенно не является «протоколом» с точки зрения формального наименования. Более того, ход согласования Соглашения дает право предположить, что подобный выбор наименования был осмысленным и продиктован намеренным отказом от придания Парижскому соглашению статуса «протокола»[41].

Правовая неопределенность была частично устранена самим Парижским соглашением, в п. 3 ст. 28 которого содержится указание на то, что «любая Сторона, которая выходит из Конвенции, считается также вышедшей из настоящего Соглашения».

---

[39] Park M. Three Ways Trump Could Dump Paris Climate Agreement // CNN. 1 June 2017. Режим доступа: http://edition.cnn.com/2017/06/01/politics/paris-climate-agreement-trump-ways-to-withdraw/index.html (дата обращения: 23.06.2017).

[40] Fact-Checking Trump on Climate Finance. World Resources Institute, 2017. Режим доступа: http://www.wri.org/blog/2017/06/fact-checking-trump-climate-finance (дата обращения: 23.06.2017).

[41] Обращение к ходу согласования текста соглашения ("*travaux préparatoires*") при интерпретации документа оправдано только если толкование текста оставляет значение двусмысленным, неясным или приводит к результатам, которые являются явно абсурдными или неразумными [Vienna, 1969]. Конкретно в данной ситуации и текст, и процесс его согласования позволяют утверждать, что Парижское соглашение не является протоколом к Рамочной конвенции ООН об изменении климата.

Тем не менее вопрос о временных рамках данного сценария остается открытым. Действуют ли в данном случае статьи о выходе из состава участников, принятые в Рамочной конвенции? Имеет ли значение то, что Парижское соглашение не является «протоколом», ведь в таком случае будут действовать только соответствующие положения самого Соглашения? Эти правовые вопросы все еще не решены, и в дальнейшем, в зависимости от действий ключевых акторов, в число которых входит правительство США, может возникнуть потребность в их разрешении. Отсутствие имеющего юридическую силу третейского механизма разрешения споров в Парижском соглашении только увеличивает неопределенность.

С точки зрения государственной политики имеет смысл заключение о том, что та или иная сторона не может ускорить свой выход из Парижского соглашения путем выхода из Рамочной конвенции. Это может создать излишний соблазн для некоторых государств выйти сразу из обоих соглашений. С одной стороны, будет ли иметь смысл для государства в положении США выйти из Рамочной конвенции, но по-прежнему оставаться стороной Парижского соглашения, остающегося краеугольным камнем международного климатического режима? Более того, поскольку Рамочная конвенция является общепризнанной и действует в течение многих лет, большинство стран – участников Рамочной конвенции наверняка окажутся в положении Соединенных Штатов, ведь для них положенный трехлетний период ожидания уже давно истек. В настоящий момент еще слишком рано говорить о том, будет ли это иметь существенное значение в иных, пока еще менее конкретных ситуациях, в которых неопределенность правовой взаимосвязи Парижского соглашения и Рамочной конвенции может иметь значение, как, например, в положении о том, что Секретариат Рамочной конвенции осуществляет свою деятельность не только в рамках Конвенции, но и сопутствующих протоколов[42].

Взаимосвязь Парижского соглашения и Киотского протокола

В итоге статус Парижского соглашения определен не как протокол к Рамочной конвенции, но как «правовой инструмент или согласованное решение, обладающее юридической силой» в формулировках Дурбанского мандата. Разумеется, данный факт не оказывает влияния на юридическую силу Соглашения, которая соответствует общепринятым критериям, перечисленным, в частности, в Венской конвенции о праве международных договоров[43]. Гораздо более интересный вопрос – правовая и структурная связь Соглашения с климатическим режимом ООН, который состоит из Рамочной конвенции ООН об изменении климата, Киотского протокола, Дохинской поправки, Марракешских соглашений и массы других решений и предпринятых действий 22 последовательных Конференций Сторон Рамочной конвенции.

Ситуация осложняется тем, что, несмотря на то, что решение, которое вводит в действие Парижское соглашение, содержит беглое упоминание Киотского протокола, само Соглашение ни разу не ссылается на данный инструмент. Контекст и процесс подготовки Парижской конференции показывают, что Соглашение изначально задумывалось в качестве преемника Киотского протокола – взять хотя бы то, что Соглашение

[42] Другим примером ситуации, вновь связанной с США, в которой ранее принятые процедуры были изменены под давлением обстоятельств, является ситуация вокруг имплементации ч. XI Конвенции ООН по морскому праву 1982 г.

[43] Vienna Convention on the Law of Treaties 1155 UNTS 331, 1969.

охватывает период, который начинается в 2020 г., после окончания второго периода обязательств в рамках Киотского протокола.

За исключением данного факта остальное остается неясным. Возможен вариант, что переговорщики, приняв во внимание интересы стран – участников Киотского протокола, таких как Европейский союз, который активно участвовал в подготовке Соглашения, стремились как можно сильнее отдалиться от исходного варианта документа. Возможно и то, что страны, не входившие в список из Приложения I и, следовательно, не имевшие обязательств по снижению уровней выбросов в рамках Киотского протокола, наряду с США, которые никогда не были страной – участником данного инструмента, стремились к принятию Парижского соглашения как бы «с чистого листа». Можно также предположить, что результат представляет собой нечто среднее между двумя рассмотренными подходами.

В рамках Соглашения ничего не препятствует дальнейшему применению гибких механизмов, однако отныне они не являются частью общей системы обязательств и могут применяться по усмотрению. В Парижском соглашении нет никаких прямых указаний относительно системы торговли квотами на выбросы, несмотря на их значимость для системы торговли квотами на выбросы Европейского союза, Региональной инициативы по парниковым газам (RGGI), инициативы по парниковым газам штата Калифорния и некоторых других систем[44] [Jaffe, Stavins, 2008; Ranson, Stavins, 2012].

Система торговли квотами на выбросы и принцип совместного осуществления в целом остались нетронутыми, на что указывает ст. 6 Парижского соглашения, где упоминаются «передаваемые на международном уровне результаты предотвращения изменения климата», которые «должны функционировать под надзором органа, назначенного Конференцией Сторон». Основная задача данного механизма, как и в случае Киотского протокола, – «обеспечение общего сокращения глобальных выбросов» по итогам совершения подобных обменов.

Заменой «механизма чистого развития» (CDM), согласно ст. 6 Парижского соглашения, стал «механизм для содействия сокращению выбросов парниковых газов и поддержки устойчивого развития». В отличие от проектно-ориентированного подхода «механизма чистого развития», в рамки нового механизма также вошли политические меры и программы. Поскольку каждая страна может произвести квоты для обмена, существует вероятность частичного совпадения нового механизма с «механизмом совместного исполнения» Киотского протокола, в рамках которого осуществляются взаиморасчеты стран-участников, не входящих в список Приложения I. В Соглашении имеются специальные указания, направленные на предотвращение двойного учета выбросов на уровне страны-производителя и страны – приобретателя квоты, однако во всех остальных вопросах, касающихся имплементации механизма, Конференция Сторон обязана «принять правила, условия и процедуры» для дальнейшего введения механизма в действие.

Из-за изменений в статусе системы торговли квотами на выбросы тщательно отлаженный механизм мониторинга исполнения обязательств, созданный Марракешскими соглашениями, утратил свое назначение. Вместо этого, согласно ст. 15, Конференция

[44] Directive of the European Parliament and of the Council of 13 October 2003, establishing a scheme for greenhouse gas emission allowance trading within the Community, and amending Council Directive 96/61/EC, 2003 O.J. Eur. Comm. (L 275) 32, amended, Directive 2004/101/EC of the European Parliament and of the Council, 2004 O.J. Eur. Comm. (L 338) 18, amended, Directive 2008/101/EC of the European Parliament and of the Council, O.J. Eur. Comm. (L 8) 3, amended Regulation (EC) No 219/2009 of the European Parliament and of the Council, 2009 O.J. Eur. Comm. (L 87) 109, amended, Directive 2009/29/EC of the European Parliament and of the Council, (L 140) 63.

Сторон должна создать новый механизм мониторинга исполнения, а его деятельность должна иметь стимулирующий, невраждебный и ненаказательный характер, в чем и состоит отличие механизма от Комитета по надзору и контролю Марракешских соглашений.

Более того, в соответствии с подходом «снизу-вверх» и вследствие слабой структурированности текст Парижского соглашения насыщен положениями как обязательного, так и необязательного характера. В тексте это отражено в чередовании глаголов “shall” и “should” [Bodansky, 2016a]. Этот факт демонстрирует существенный отход от структуры Киотского протокола, который сильно зависел от юридической силы обязательств и механизмов обеспечения их исполнения, особенно в деле обеспечения порядка международного обмена квотами на выбросы парниковых газов.

Трудности имплементации

Конференция Сторон в Марракеше стала первой встречей стран – участников Парижского соглашения (CMA 1) после вступления Соглашения в силу 4 ноября 2016 г. Встреча началась три дня спустя, 7 ноября, за день до президентских выборов в США, итогом которых стало избрание президентом США Дональда Трампа, который в ходе предвыборной кампании обещал «отменить» Парижское соглашение. В ответ на итоги выборов Конференция Сторон приняла на высшем уровне Прокламацию действий ради климата и устойчивого развития.

Конференция Сторон в Марракеше дала старт процессу принятия «Парижской книги правил», завершение которого планируется в 2018 г. Содержательно новое оперативное руководство схоже с более ранними Марракешскими соглашениями, затрагивавшими процесс имплементации Киотского протокола. Так как работа Конференции была прервана результатами выборов, встреча была продлена до Конференции Сторон в Бонне в 2017 г. с крайним сроком завершения к началу Конференции Сторон в 2018 г. Этот случай не беспрецедентен – нечто подобное произошло в 2000 г. на Конференции Сторон в Праге (COP 6), которая также была прервана выборами президента США [Wirth, 2002].

Конференция Сторон в Париже наряду с принятием Парижского соглашения сопутствующим решением учредила Специальную рабочую группу по Парижскому соглашению (APA), по своим функциям аналогичную двум постоянным органам Рамочной конвенции ООН об изменении климата. Хотя прогнозы относительно итогов переговоров по Парижской книге правил все еще преждевременны, Марракешская конференция в целом прошла в русле более ранних переговоров, ход которых был рассмотрен в предыдущих разделах настоящей статьи. Несмотря на то что Парижское соглашение принималось в ином контексте, Марракешская конференция также обнаруживает наличие уже встречавшихся проблем.

Марракешская конференция выполняла в основном подготовительные задачи. В дополнение к действиям по смягчению последствий изменения климата и процессу адаптации, в число вопросов для дальнейшего рассмотрения входят механизм торговли квотами, имплементация Парижского соглашения и мониторинг исполнения обязательств, вопросы финансового характера, обеспечение прозрачности и подотчетности. Конференция Сторон также начала работу по подготовке к «глобальному подведению итогов» в соответствии с мандатом Парижского соглашения.

1 июня 2017 г. президент Трамп объявил о намерении США выйти из Парижского соглашения[45]. Его заявление также включало предложение о перезапуске переговоров о Парижском соглашении. В ответ на заявление президента Трампа главы государств и правительств Франции, Германии и Италии выступили с совместным заявлением о том, что решения, принятые в декабре 2015 г. в Париже, не подлежат отмене и что Парижское соглашение не может быть пересмотрено[46]. К моменту написания настоящей статьи США еще не направили официальное письменное уведомление в ООН, как того требует Парижское соглашение. Вместо этого США заявили о том, что «намерены воспользоваться правом выйти из Соглашения... в соответствии с п. 4 ст. 28 Соглашения, (путем направления) письменного уведомления о выходе так скоро, как только появится возможность», то есть в ноябре 2019 г.[47] В любом случае все требования президента Трампа с большой долей вероятности могут быть выполнены в рамках уже существующей структуры Соглашения [Wirth, 2017].

Заключение

Несмотря на то что международные организации функционируют на базе правовых норм, их основное предназначение – служить средством осуществления согласованных политических целей стран-членов. Весьма заманчиво воспринимать самостоятельные институциональные соглашения по климату или другим вопросам экологической повестки – или по любому другому прикладному вопросу, например, в сфере торговли – как о целостной системе, основанной на верховенстве законов, которые ограничивают и направляют действия государств.

Еще до Парижской конференции было широко распространено убеждение в необходимости дополнительного развития и видоизменения международного климатического режима ООН для вовлечения в работу всех государств на планете, а не только тех, которые взяли на себя обязательства по снижению уровней выбросов в рамках Киотского протокола. Кроме того, существует достаточно обоснованная потребность в перестройке существующих институциональных структур в соответствии с требованиями XXI в.

Рассмотрим конкретный пример. Если бы Парижское соглашение было представлено в качестве «протокола», то это серьезно снизило бы шансы на его принятие одним из ключевых государств – США. Однако подобное временное решение, в рамках которого преемственность с существующим Киотским протоколом и Дохинской поправкой не была принята во внимание и на это нет формальных указаний, может иметь неожиданные последствия, которые не ограничиваются различными интерпретациями положения о выходе из Рамочной конвенции ООН об изменении климата.

В любом случае государства остаются главными игроками в рамках международных режимов, и они вправе менять то, что принято считать фундаментальными принципами, правилами, процедурами – в силу того, что они сами их создают. Пример Парижского соглашения продемонстрировал необходимость нового структурного

[45] Statement by President Trump on the Paris Climate Accord, White House. 1 June 2017. Режим доступа: https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2017/06/01/statement-president-trump-paris-climate-accord (дата обращения: 23.06.2017).

[46] Statement on the United States of America's announcement to withdraw from the Paris Agreement on climate change // Bundesregierung. 1 June 2017. Режим доступа: https://www.bundesregierung.de/Content/EN/Pressemitteilungen/BPA/2017/2017-06-01-joint-statement_en.html (дата обращения: 23.06.2017).

[47] Depositary Notification of United States Intent to Withdraw. 8 August 2017. Режим доступа: https://treaties.un.org/doc/Publication/CN/2017/CN.464.2017-Eng.pdf (дата обращения: 23.06.2017).

подхода, поскольку в текущих условиях требования отдельных государств могут перевесить требования уже существующей международной архитектуры, одобряемой большинством государств. С точки зрения государственной политики данное положение дел не обязательно является плохим или хорошим, желательным или нежелательным. Как показывает пример Парижского соглашения, данную тенденцию просто нужно принимать во внимание при рассмотрении вопросов, связанных с регулированием деятельности международных организаций.

Источники

Aldy J., Stavins R. (2012) Climate Negotiations Open a Window: Key Implications of the Durban Platform for Enhanced Action. Cambridge, Massachusetts: Harvard Project on Climate Agreements. Режим доступа: https://scholar.harvard.edu/files/stavins/files/aldy_stavins_durban-brief_hpca.pdf (дата обращения: 16.09.2017).

Aldy J., Stavins R. (ed.) (2010) Post-Kyoto International Climate Policy: Implementing Architectures for Agreement. Cambridge & New York: Cambridge University Press.

Bodansky D. (1993) The United Nations Framework Convention on Climate Change: A Commentary // Yale Journal of International Law. No. 18 (2). P. 451–558.

Bodansky D. (2015) Reflections on the Paris Conference // Opinio Juris. 2015. 15 December. Режим доступа: http://opiniojuris.org/2015/12/15/reflections-on-the-paris-conference/ (дата обращения: 16.09.2017).

Bodansky D. (2016) The Paris Climate Change Agreement: A New Hope? // American Journal of International Law. No. 110 (2). P. 288–319.

Bodansky D. (2016a) The Legal Character of the Paris Agreement // Review of European Comparative and International Environmental Law. No. 25 (2). P. 142–150.

Charnovitz S. (2002) A World Environment Organization // Columbia Journal of Environmental Law. No. 27 (2). P. 323–362.

Churchill R.R., Ulfstein G. (2000) Autonomous Institutional Arrangements in Multilateral Environmental Agreements: A Little-Noticed Phenomenon in International Law // American Journal of International Law. No. 94 (4). P. 623–659.

Depledge J. (2000) Tracing the Origins of the Kyoto Protocol: An Article-by-Article Textual History, U.N. Doc. FCCC/TP/2000/2 Режим доступа: http://unfccc.int/resource/docs/tp/tp0200.htm (дата обращения: 16.09.2017).

Esty D.C., Ivanova M.H. (2001) Making International Environmental Efforts Work.Yale Center for Environmental Law and Policy.

Grubb M., Vrolijk C., Brack D. (1999) The Kyoto Protocol: A Guide and Assessment. London: Earthscan and Royal Institute of International Affairs.

Gupta J., Mandal T. (2015) Paris Climate Summit, How the Negotiating Blocs Work, 29 November. Режим доступа: https://www.thethirdpole.net/2015/11/28/climate-abcd-alignments-blocs-countries-divisions-2/ (дата обращения: 16.09.2017).

Hsieh P.A. (2013) Reassessing APEC'S Role as a Trans-Regional Economic Architecture: Legal and Policy Dimensions // Journal of International Economic Law. No. 16 (1). P. 119–158.

Jaffe J., Stavins R. (2008) Linkage of Tradable Permit Systems in International Climate Policy Architecture. Cambridge, Massachusetts: Harvard Project on International Climate Agreements. Режим доступа: https://research.hks.harvard.edu/publications/getFile.aspx?Id=439 (дата обращения: 16.09.2017).

McGinnis M., Ostrom E. (1992) Institutional Analysis and Global Climate Change: Design Principles for Robust International Regimes // Global Climate Change: Social and Economic Research Issues / M. Rice, J. Snow, H. Jacobson (eds). Lemont, Illionois: Argonne National Laboratory.

Olmstead S., Stavins R. (2007) A Meaningful Second Commitment Period for the Kyoto Protocol // The Economists' Voice: Top Economists Take on Today's Problems / J. Stiglitz, A. Edlin, B. Delong). P. 28–36. New York: Columbia University Press.

Olmstead S., Stavins R. (2012) Three Key Elements of a Post-2012 International Climate Policy Architecture // Review of Environmental Economics and Policy. No. 6 (1). P. 65–85.

Ostrom E. (2012) Nested Externalities and Polycentric Institutions: Must We Wait for Global Solutions to Climate Change before Taking Actions at Other Scales? // Economic Theory. No. 49 (2). P. 353–369.

Ranson M., Stavins R. (2012) Post-Durban Climate Policy Architecture Based on Linkage of Cap-and-Trade Systems // Chicago Journal of International Law. No. 13 (2). P. 403–438.

Runge C.F., Ortalo-Magné F., Van de Kamp P. (1994) Freer Trade, Protected Environment: Balancing Trade Liberalization and Environmental Interests. N. Y.: Council on Foreign Relations Press.

Shishlov I., Morel R., Bellassen V. (2016) Compliance of the Parties to the Kyoto Protocol in the first commitment period // Climate Policy. No 16 (6). P. 768–782.

Stavins R., Aldy J. (2013) Designing the Post-Kyoto Climate Regime // A New Global Covenant: Protection without Protectionism / M. Kaldor, J. Stiglitz (eds). N. Y.: Columbia University Press. P. 205–230.

Stavins R. (2015) Linkage of Regional, National, and Sub-National Policies in a Future International Climate Agreement // Towards a Workable and Effective Climate Regime / S. Barrett, C. Carraro, J. de Melo (eds). L.: U.K.: Center for Economic Policy Research. P. 283–296.

Stavins R. et al. (2015) International Cooperation: Agreements & Instruments. Climate Change 2014: Mitigation of Climate Change. Contribution of Working Group III to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change / O. Edenhofer et al. (eds). Cambridge & New York: Cambridge University Press.

Stern T.D. (2014) Special Envoy for Climate Change, U.S. Department of f State, Seizing the Opportunity for Progress on Climate. Speech at Yale University. 14 October 2014.

Victor D. (2011) Global Warming Gridlock: Creating More Effective Strategies for Protecting the Planet. Cambridge & New York: Cambridge University Press.

Wiersema A. (2009) The New International Lawmakers? Conferences of the Parties to Multilateral Environmental Agreement // Michigan Journal of International Law. No. 31 (1). P. 231–287.

Wirth D.A, Lashof D. (1992) Beyond Vienna and Montreal: A Global Framework Convention on Greenhouse Gases // Transnational Law and Contemporary Problems. No. 2. P. 79–111.

Wirth D.A. (2002) The Sixth Session, Part Two, and Seventh Session of the Conference of the Parties to the Framework Convention on Climate Change // American Journal of International Law. No. 96 (3). P. 648–660.

Wirth D.A. (2015) The International and Domestic Law of Climate Change: A Binding International Agreement Without the Senate or Congress? // Harvard Environmental Law Review. No. 39 (2). P. 515–566.

Wirth D.A. (2016) Cracking the American Climate Negotiators' Hidden Code: United States Law and the Paris Agreement // Climate Law. No. 6 (1–2). P. 152–170.

Wirth D.A. (2017) While Trump Pledges Withdrawal from Paris Agreement on Climate, International Law May Provide a Safety Net // Lawfare. 2 June 2017. Режим доступа: https://www.lawfareblog.com/while-trump-pledges-withdrawal-paris-agreement-climate-international-law-may-provide-safety-net (дата обращения: 16.09.2017).

The Paris Agreement as a New Component of the UN Climate Regime[1]

D.A. Wirth

David A. Wirth – Professor of Law, Boston College Law School; Fulbright Distinguished Professor of Sustainable Development, Faculty of Law, National Research University Higher School of Economics; 885 Centre Street, Newton, Massachusetts, USA; E-mail: david.wirth@bc.edu

The Paris Agreement, which was adopted in December 2015 and entered into force less than a year later, is the newest instrument to be adopted in the United Nations-sponsored global climate regime. The Paris Agreement takes its place under the 1992 Framework Convention on Climate Change and next to the 1997 Kyoto Protocol and 2012 Doha Amendment. After describing the historical evolution of the UN climate regime employing the tools of international law, this Article explores the structural, institutional, and legal relationships between the new Paris Agreement and the prior development and content of UN-sponsored efforts on climate protection under the auspices of the 1992 Framework Convention. The need for such an analysis is particularly urgent because the new instrument was purposely not identified as a "protocol," and its relationship to the prior Kyoto Protocol is unclear.

This Article consequently traces the development of the universal, UN-anchored climate regime from its origins in the 1990s to the present moment, with particular attention to the structural relationship among its various components and historical junctures. The Article then examines the text and structure of the Paris Agreement, along with its context, against this background. The significance of the Agreement's status as an instrument other than a "protocol," and its uncertain textual and institutional relationship to the prior Kyoto Protocol, receive particular scrutiny. The Article concludes that the Paris Agreement, from a structural and institutional point of view, represents both a break with the past designed to initiate a new, globally-inclusive multilateral approach to climate protection, but also contains indications of continuity with prior questions of global climate policy.

Key words: Paris Agreement; Framework Convention on Climate Change; Kyoto Protocol; Doha Amendment; global warming, international environmental law; sustainability; regime theory

For citation: Wirth D.A. (2017) The Paris Agreement as a New Component of the UN Climate Regime. *International Organisations Research Journal*, vol. 12, no 4, pp. 185–214 (in Russian and English). DOI: 10.17323/1996-7845-2017-04-185

References

Aldy J., Stavins R. (2012) *Climate Negotiations Open a Window: Key Implications of the Durban Platform for Enhanced Action*. Cambridge, Massachusetts: Harvard Project on Climate Agreements. Available at: https://scholar.harvard.edu/files/stavins/files/aldy_stavins_durban-brief_hpca.pdf (accessed 16 September 2017).

Aldy J., Stavins R. (ed.) (2010*) Post-Kyoto International Climate Policy: Implementing Architectures for Agreement.* Cambridge & New York: Cambridge University Press.

Bodansky D. (1993) The United Nations Framework Convention on Climate Change: A Commentary. *Yale Journal of International Law*, no 18 (2), pp. 451–558.

Bodansky D. (2015) Reflections on the Paris Conference. *Opinio Juris*, 15 December 2015. Available at: http://opiniojuris.org/2015/12/15/reflections-on-the-paris-conference/ (accessed 16 September 2017).

[1] This Article was supported by a generous grant from the Boston College Law School Fund. The author gratefully acknowledges the advice and assistance of Michael Grubb, Sherry Xin Chen, Joan Shear, and Laura Coughlan Woodring. he responsibility for all views expressed in this Article is nonetheless the author's own. Portions of this article are based on the author's previously published writings.

Bodansky D. (2016) The Paris Climate Change Agreement: A New Hope?*American Journal of International Law*, no 110 (2), pp. 288–319.

Bodansky D. (2016a) The Legal Character of the Paris Agreement. *Review of European Comparative and International Environmental Law*, no 25 (2), pp. 142–150.

Charnovitz S. (2002) A World Environment Organization. *Columbia Journal of Environmental Law*, no 27 (2), pp. 323–362.

Churchill R.R., Ulfstein G. (2000) Autonomous Institutional Arrangements in Multilateral Environmental Agreements: A Little-Noticed Phenomenon in International Law. *American Journal of International Law*, no 94 (4), pp. 623–659.

Depledge J. (2000) *Tracing the Origins of the Kyoto Protocol: An Article-by-Article Textual History*, U.N. Doc. FCCC/TP/2000/2. Available at: http://unfccc.int/resource/docs/tp/tp0200.htm (accessed 16 September 2017).

Esty D.C., Ivanova M.H. (2001) *Making International Environmental Efforts Work*. Yale Center for Environmental Law and Policy.

Grubb M., Vrolijk C., Brack D. (1999) *The Kyoto Protocol: A Guide and Assessment*. London: Earthscan and Royal Institute of International Affairs.

Gupta J., Mandal T. (2015) Paris Climate Summit, How the Negotiating Blocs Work, 29 November. Available at: https://www.thethirdpole.net/2015/11/28/climate-abcd-alignments-blocs-countries-divisions-2/ (accessed 16 September 2017).

Hsieh P.A. (2013) Reassessing APEC'S Role as a Trans-Regional Economic Architecture: Legal and Policy Dimensions. *Journal of International Economic Law*, no 16 (1), pp. 119–158.

Jaffe J., Stavins R. (2008) *Linkage of Tradable Permit Systems in International Climate Policy Architecture*. Cambridge, Massachusetts: Harvard Project on International Climate Agreements. Available at: https://research.hks.harvard.edu/publications/getFile.aspx?Id=439 (accessed 16 September 2017).

McGinnis M., Ostrom E. (1992) Institutional Analysis and Global Climate Change: Design Principles for Robust International Regimes. *Global Climate Change: Social and Economic Research Issues* / M. Rice, J. Snow, H. Jacobson (eds). Lemont, Illionois: Argonne National Laboratory.

Olmstead S., Stavins R. (2007) A Meaningful Second Commitment Period for the Kyoto Protocol. *The Economists' Voice: Top Economists Take on Today's Problems* / J. Stiglitz, A. Edlin, B. Delong (eds), pp. 28–36. New York: Columbia University Press.

Olmstead S., Stavins R. (2012) Three Key Elements of a Post-2012 International Climate Policy Architecture. *Review of Environmental Economics and Policy*, no 6 (1), pp. 65–85.

Ostrom E. (2012) Nested Externalities and Polycentric Institutions: Must We Wait for Global Solutions to Climate Change before Taking Actions at Other Scales? *Economic Theory*, no 49 (2), pp. 353–369.

Ranson M., Stavins R. (2012) Post-Durban Climate Policy Architecture Based on Linkage of Cap-and-Trade Systems. *Chicago Journal of International Law*, no 13 (2), pp. 403–438.

Runge C.F., Ortalo-Magné F., Van de Kamp P. (1994) *Freer Trade, Protected Environment: Balancing Trade Liberalization and Environmental Interests*. New York: Council on Foreign Relations Press.

Shishlov I., Morel R., Bellassen V. (2016) Compliance of the Parties to the Kyoto Protocol in the first commitment period. *Climate Policy*, no 16 (6), pp. 768–782.

Stavins R., Aldy J. (2013) Designing the Post-Kyoto Climate Regime. *A New Global Covenant: Protection without Protectionism* / M. Kaldor, J. Stiglitz (eds), pp. 205–230. New York: Columbia University Press.

Stavins R. (2015) Linkage of Regional, National, and Sub-National Policies in a Future International Climate Agreement. *Towards a Workable and Effective Climate Regime* / S. Barrett, C. Carraro, J. de Melo (eds), pp. 283–296. London: U.K.: Center for Economic Policy Research.

Stavins R. et al. (2015) *International Cooperation: Agreements & Instruments. Climate Change 2014: Mitigation of Climate Change.* Contribution of Working Group III to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change / O. Edenhofer et al. (eds). Cambridge & New York: Cambridge University Press.

Stern T.D. (2014) *Special Envoy for Climate Change*, U.S. Department of f State, Seizing the Opportunity for Progress on Climate. Speech at Yale University, 14 October 2014.

Victor D. (2011) *Global Warming Gridlock: Creating More Effective Strategies for Protecting the Planet.* Cambridge & New York: Cambridge University Press.

Wiersema A. (2009) The New International Lawmakers? Conferences of the Parties to Multilateral Environmental Agreement.*Michigan Journal of International Law*, no 31 (1), pp. 231–287.

Wirth D.A., Lashof D. (1992) Beyond Vienna and Montreal: A Global Framework Convention on Greenhouse Gases. *Transnational Law and Contemporary Problems*, no 2, pp. 79–111.

Wirth D.A. (2002) The Sixth Session, Part Two, and Seventh Session of the Conference of the Parties to the Framework Convention on Climate Change. *American Journal of International Law*, no 96 (3), pp. 648–660.

Wirth D.A. (2015) The International and Domestic Law of Climate Change: A Binding International Agreement Without the Senate or Congress?*Harvard Environmental Law Review*, no 39 (2), pp. 515–566.

Wirth D.A. (2016) Cracking the American Climate Negotiators' Hidden Code: United States Law and the Paris Agreement. *Climate Law*, no 6 (1–2), pp. 152–170.

Wirth D.A. (2017) While Trump Pledges Withdrawal from Paris Agreement on Climate, International Law May Provide a Safety Net. *Lawfare*, 2 June 2017. Available at: https://www.lawfareblog.com/while-trump-pledges-withdrawal-paris-agreement-climate-international-law-may-provide-safety-net (accessed 16 September 2017).

Выход США из Парижского соглашения – что дальше?[1]

С.Ю. Честной, Д.А. Гершинкова

Честной Сергей Юрьевич – к.э.н., советник генерального директора ОК РУСАЛ; Российская Федерация, 121096, Москва, ул. Василисы Кожиной, д. 1; E-mail: sergey.chestnoy@rusal.com

Гершинкова Динара Александровна – советник по климату Дирекции по международным проектам ОК РУСАЛ; Российская Федерация, 121096, Москва, ул. Василисы Кожиной, д. 1; E-mail: dinara.gershinkova@rusal.com

В июне 2017 г. президент Д. Трамп объявил о выходе США из Парижского соглашения, которое вступило в силу менее года назад во многом благодаря самим же США. Такая резкая смена курса произошла вместе со сменой хозяина Белого дома. Выход из Парижского соглашения – интересная ситуация для анализа практической стороны процедуры выхода, прописанной в ст. 28 Парижского соглашения, а также с точки зрения изучения последствий для участия США в международном климатическом процессе и иных международных форматах («Группа восьми», «Группа двадцати»), содержащих климатические вопросы.

В статье анализируется позиция США на переговорах и принятые обязательства с момента вступления в силу Рамочной конвенции по климату (РКИК ООН) и до настоящего времени: по снижению выбросов парниковых газов, оказанию финансовой помощи, предоставлению отчетности. Приводится общий анализ юридических обязательств стран по Парижскому соглашению, процедуры ратификации Парижского соглашения – в общем и конкретно имевшей место в США, а также особенности выхода из Парижского соглашения. Особенностью является установленный трехлетний период после вступления в силу соглашения, после которого любая сторона соглашения может выйти из него – не ранее 2019 г.

Известно, что Парижское соглашение носит рамочный характер, в котором отсутствуют индивидуальные обязательства стран и система соблюдения обязательств, то есть оно не является с правовой точки зрения жестким договором. Именно это обстоятельство позволило США достаточно быстро и в упрощенном порядке (минуя конгресс) принять соглашение. По мнению авторов, решение Трампа о выходе, вероятно, стоит расценивать как продолжение предвыборной риторики и демонстрацию выполнения предвыборных обещаний. А высказанное предложение Трампа о пересмотре достигнутых в Париже договоренностей не имеет юридических оснований для запуска международного переговорного процесса и поэтому не может быть реализовано.

Статья подготовлена на основе анализа решений конференций сторон РКИК ООН, иных документов ООН и международных форумов, нормативно-правовых актов Российской Федерации, публикаций юристов-международников, публикаций в СМИ.

В заключении сформулированы выводы о последствиях выхода США из Парижского соглашения. Так, отмечается, что с выходом США статус Парижского договора не изменится – соглашение останется действующим, вступившим в силу в 2016 г. США остаются стороной основополагающего соглашения ООН по климату – Рамочной конвенции. Сокращение взносов в Зеленый климатический фонд, безусловно, сократит возможности для реализации проектной деятельности в развивающихся странах. Кроме того, не исключен «эффект домино» – когда вслед за США последуют аналогичные решения от других стран. Уже есть пример Турции, которая объявила о возможной приостановке процесса ратификации. Однако до 2019 г. еще есть время, в том числе и для пересмотра США своей позиции.

Ключевые слова: изменение климата; Рамочная конвенция ООН об изменении климата; Парижское соглашение; выход США из соглашения

Для цитирования: Честной С.Ю., Гершинкова Д.А. Выход США из Парижского соглашения – что дальше? // Вестник международных организаций. 2017. Т. 12. № 4. С. 215–225. DOI: 10.17323/1996-7845-2017-04-215

[1] Статья поступила в редакцию в июле 2017 г.

Введение

Год назад две крупнейшие мировые экономики – США и Китай (суммарно около 37% глобальных антропогенных выбросов парниковых газов) – торжественно объявили о присоединении к Парижскому соглашению. Это решение во многом предопределило вступление соглашения в силу, которое состоялось 4 ноября 2016 г.[2]

Естественно, выход США из Парижского соглашения, объявленный президентом Трампом 1 июня 2017 г., получил большой резонанс в мире, вызвав не только эмоциональные заявления, осуждающие новую администрацию США, но и вопросы практического плана – меняется ли статус Парижского соглашения? Как изменится политика США в климатическом процессе ООН в целом, и останутся ли в нем США в принципе? Что изменится в климатическом переговорном процессе РКИК ООН? Рассмотрим эти вопросы.

США в международном климатическом процессе

Основным международным соглашением по климату является, как известно, Рамочная конвенция ООН об изменении климата (РКИК ООН, принята в 1992 г., вступила в силу в 1994 г.). 196 стран и Евросоюз являются сторонами РКИК ООН[3], в силу чего Конвенцию приводят в качестве редкого примера действительно универсального соглашения. США ратифицировали РКИК ООН в 1992 г.

Цель конвенции – стабилизация концентраций парниковых газов в атмосфере на уровне, «который не допускал бы опасного антропогенного воздействия на климатическую систему» (ст. 2). При этом развитые страны стремятся «индивидуально или совместно вернуться к уровням антропогенных выбросов двуокиси углерода и других парниковых газов, не регулируемых Монреальским протоколом 1990 г.» (ст. 4.2b).

Принятый в 1997 г. Киотский протокол стал важным шагом вперед, конкретизировав совокупную цель для развитых стран – сокращение общих антропогенных выбросов парниковых газов «по меньшей мере на пять процентов по сравнению с уровнями 1990 г. в период действия обязательств с 2008 по 2012 г.» (ст. 3.1) и определив индивидуальные обязательства для 40 развитых стран (на долю которых тогда приходилось около половины глобальных выбросов [IEA, 2016]). Обязательством США по Киотскому протоколу было сокращение выбросов на 7% от уровня 1990 г.[4] Однако США, подписав протокол в 1998 г.[5], так и не ратифицировали его точь-в-точь по тем же соображениям, которые озвучил Трамп спустя 19 лет – сокращение выбросов и связанные с этим климатические меры тормозят экономическое развитие и поэтому вредны для Америки. Ни республиканец Буш, ни демократ Обама так и не ратифицировали Киотский протокол. Позиция США по климату весьма четкая и прагматичная – не принимать никаких количественных международных обязательств. Здесь также уместно вспомнить и то, что США не ратифицировали Конвенцию ООН о биоразнообразии, Базельскую

[2] Символично, что для России, не присоединившейся пока к Парижскому соглашению, 4 ноября является датой ратификации РКИК ООН в 1994 г. и Киотского протокола в 2004 г.

[3] Status of Ratification of the Convention. Режим доступа: http://unfccc.int/essential_background/convention/status_of_ratification/items/2631.php (дата обращения: 04.10.2017).

[4] Решение сторон РКИК ООН 1/CP.3 «Принятие Киотского протокола к РКИК ООН». 1997. Режим доступа: www.unfccc.int (дата обращения: 04.10.2017).

[5] Status of Ratification of the Kyoto Protocol. Режим доступа: http://unfccc.int/kyoto_protocol/status_of_ratification/items/2613.php (дата обращения: 04.10.2017).

конвенцию о контроле за трансграничной перевозкой опасных отходов, усмотрев и в них угрозу своей экономической безопасности.

Негативное отношение Трампа к Парижскому соглашению и в принципе скептическое отношение к проблеме изменения климата было хорошо известно с самого начала президентской гонки. В программе Республиканской партии было записано, что изменение климата не является приоритетным вопросом национальной безопасности, Межправительственная группа экспертов по изменению климата является политическим инструментом, а не независимым научным институтом, а повестки Киотского протокола и Парижского соглашения «представляют собой лишь персональные обязательства их подписантов; никакое соглашение не может быть обязательным для США, пока оно не будет представлено и ратифицировано Сенатом...»[6]. Кроме того, стратегической целью было прекращение финансирования РКИК ООН и Зеленого климатического фонда.

Парижское соглашение

Парижское соглашение – продукт многолетних переговоров. Это достаточно объемный и менее структурированный документ по сравнению с РКИК ООН или Киотским протоколом, с витиеватыми формулировками, множеством перекрестных ссылок и т.п. [ООН, 2015]. Целью соглашения является «удержание прироста глобальной средней температуры намного ниже 2 °С сверх доиндустриальных уровней и приложение усилий в целях ограничения роста температуры до 1,5 °С»[7]. Вместе с тем прописанные действия стран носят общий, в основном рекомендательный характер – «сторонам следует» (parties should), в то время как более конкретной формулировкой считается «стороны должны» (parties shall) [UNEP, 2007]. Но главное – в Парижском соглашении нет индивидуальных обязательств стран, никаких. Все зафиксировано в «безадресных» терминах – «сторона», «стороны», «развитые стороны», «развивающиеся стороны», «каждая страна» и т.д.

Обязательства по сокращению выбросов заменяются «национальными вкладами» (Nationally Determed Contributions, NDC), которые страны определяют самостоятельно – цель, срок ее достижения, базовый год. Поэтому объявленные национальные вклады стран очень разные – от абсолютных сокращений выбросов до снижения углеродоемкости ВВП. Объявленные NDC США – сокращение на 26–28% выбросов к 2025 г. от уровня 2005 г.[8] Подчеркиваем, NDC не являются частью текста Парижского соглашения – того, что подлежит ратификации, что ослабляет юридическую «обязательность» соглашения. В договоре не предусмотрено никаких санкций за несоблюдение NDC.

Финансовые обязательства о мобилизации финансовой помощи в размере 100 млрд долл. США в год развивающимся странам к 2020 г. также выражены в общем

[6] “We reject the agendas of both the Kyoto Protocol and the Paris Agreement, which represent only the personal commitments of their signatories; no such agreement can be binding upon the United States until it is submitted to and ratified by the Senate...”. The 2016 Republican Party Platform. P. 22. Режим доступа: https://www.gop.com/the-2016-republican-party-platform/ (дата обращения: 04.10.2017).

[7] Статья 2 Парижского соглашения.

[8] USA first NDC submission. 2016. 3 September. Режим доступа: http://www4.unfccc.int/ndcregistry/PublishedDocuments/United%20States%20of%20America%20First/U.S.A.%20First%20NDC%20Submission.pdf (дата обращения: 04.10.2017)

виде. Цель эта была принята еще в 2009 г. на конференции в Копенгагене[9]. Обязательства касаются развитых стран[10], но нет никакого решения о разделении этого бремени между ними. В 2017 г. объявленные взносы 43 стран, включая девять развивающихся (добровольное финансирование также предусмотрено), суммарно составили чуть больше 10 млрд долл. США[11], из них 3 млрд – объявленный взнос США, Обама успел перевести 500 млн долл. США буквально за три дня до своего ухода. То есть имеется разрыв почти в 10 раз между планируемым и реальным бюджетом фонда, но в отсутствие механизма соблюдения обязательств ничего не остается кроме призывов нарастить в будущем объем климатической помощи.

Очевидно, что Парижское соглашение уступает по своей юридической силе Киотскому протоколу. Все это является издержками процедуры принятия решений сторонами РКИК ООН на основе консенсуса.

С другой стороны, именно мягкий характер обязательств обеспечил буквально стремительную ратификацию Парижского соглашения, включая США. Будь в соглашении чуть больше конкретики, вряд ли оно вступило бы в силу менее чем через год после принятия. Напомним, что на сегодняшний день сторонами Парижского соглашения являются 166 развитых и развивающихся стран[12], включая крупнейших эмитентов.

С учетом изложенного не вполне убедительны аргументы Трампа о значительных убытках для США от участия в Парижском соглашении. Но в чем есть определенность – так это в том, что предвыборные обещания им выполняются.

Ратификация, принятие или одобрение

Согласно ст. 20 Парижское соглашение «...подлежит ратификации, принятию или одобрению государствами и региональными организациями экономической интеграции, которые являются Сторонами Конвенции... Документы о ратификации, принятии, одобрении или присоединении сдаются на хранение Депозитарию (Генеральному секретарю ООН)». То есть Парижское соглашение допускает различные формы выражения странами обязательности условий международного договора, как это предусмотрено международным правом. Выбор той или иной формы определяется национальным законодательством.

США подписали Парижское соглашение 22 апреля 2016 г. и 3 сентября того же года направили в ООН документы о принятии соглашения (acceptance)[13]. Именно принятии, а не ратификации, так как решение было принято в рамках полномочий президента Обамы, без согласования Конгресса. В публикации Всемирного института

[9] Решение 2/CP.15 «Копенгагенская договоренность», 2009. Режим доступа: www.unfccc.int (дата обращения: 04.10.2017).

[10] Россия исторически в терминах РКИК ООН относится к странам с переходной экономикой, к которым проявляется «определенная степень гибкости» (ст. 4.6) и поэтому обязательств по оказанию финансовой помощи развивающимся странам не несет. Понятно, что этот факт не ограничивает добровольного финансирования.

[11] Status of Pledges and Contributions made to the Green Climate Fund, по состоянию на 02.06.2017. Режим доступа: https://www.greenclimate.fund/documents/20182/24868/Status_of_Pledges.pdf/eef538d3-2987-4659-8c7c-5566ed6afd19 (дата обращения: 02.06.2017).

[12] Paris agreement – status of ratification (по состоянию на 04.08.2017). Режим доступа: http://unfccc.int/2860.php (дата обращения: 04.10.2017).

[13] 166 Parties have ratified of 197 Parties to the Convention. Режим доступа: http://unfccc.int/paris_agreement/items/9444.php (дата обращения: 04.10.2017).

ресурсов [Northrop, Smith, 2016] приводится подробный анализ законодательства 100 стран – крупнейших эмитентов, применяемого для присоединения к Парижскому соглашению, согласно которому указа президента США (executive order) вполне достаточно для этого.

Комментируя форму выражения согласия США, один из бывших юристов Белого дома Н. Пурвис отметил, что в таких случаях следует прежде всего ответить на вопрос: потребует ли присоединение к международному соглашению изменений в национальном законодательстве или нет. Если нет, то вполне достаточно подписания договора президентом, без направления в Сенат. И этим правом воспользовались многие президенты США со времен Дж. Вашингтона[14]. То есть президент Обама действовал в рамках своих полномочий и в соответствии с законодательством. Решение Трампа о выходе США из Парижского соглашения подтвердило легитимность действий Обамы – факт состоявшегося присоединения США к договору не отрицался.

Следует отметить, что форма выражения согласия на обязательность Парижского соглашения для США (и любой другой страны) – ратификация или принятие – определяется исключительно национальным законодательством и никоим образом не влияет на статус страны в соглашении.

Выход из Парижского соглашения

Как процедура присоединения, вступления в силу, так и выход из соглашения прописываются в международном договоре. Однако этим правом пользуются весьма редко. За всю историю многостороннего сотрудничества по климату можно привести единственный пример – выход Канады из Киотского протокола в 2012 г.[15]

Выход из Парижского соглашения предусмотрен ст. 28 договора: страна может формально заявить о выходе в любое время по истечении трех лет с даты вступления в силу соглашения (от 4 ноября 2016 г.). А сам выход наступает по истечении одного года с даты получения Депозитарием уведомления о выходе или в более поздний срок, указанный в уведомлении о выходе.

То есть выход из Парижского соглашения может быть должным образом оформлен только после 4 ноября 2019 г., и это решение вступит в силу через год после уведомления о выходе. Согласно графику выборов в США, на следующий день после очередных выборов президента в 2020 г. И кто знает – изменится позиция администрации США или нет?

В ст. 55 Венской конвенции о праве международных договоров определено, что «многосторонний договор не прекращается по причине только того, что число его участников стало меньше числа, необходимого для вступления в силу договора» [ООН, 1969]. Это справедливо и для Парижского соглашения. То есть после выхода США Парижское соглашение остается действующим договором, вступившим в силу 4 ноября 2016 г.

---

[14] Demirjian K., Mufson S. Trick or treaty? The legal question hanging over the Paris climate change conference // Power Post. 2015. 30 November. Режим доступа: https://www.washingtonpost.com/news/powerpost/wp/2015/11/30/trick-or-treaty-the-legal-question-hanging-over-the-paris-climate-change-conference/?utm_term=.78e42f1d0d86 (дата обращения: 04.10.2017).

[15] Kyoto protocol to the United Nations framework convention on climate change, Kyoto. 1997. 11 December. Режим доступа: http://unfccc.int/files/kyoto_protocol/background/application/pdf/canada.pdf.pdf (дата обращения: 04.10.2017).

Экспертами обсуждался также сценарий выхода США из РКИК ООН, так как выход из РКИК ООН достаточно быстро решает задачу выхода из Парижского соглашения[16]: не нужно ждать трех лет по той причине, что Конвенция действует более 20 лет. Однако в связи с тем, что РКИК ООН была именно ратифицирована США, т.е. после согласования Конгрессом, то и решение о выходе должно быть аналогичным, на что потребуется время и, конечно, согласие обеих палат. Подробно особенности этой процедуры рассмотрены в публикации американского юриста-международника Д. Боданского [Bodansky, 2016].

Реакция в США и в мире

Реакция на решение Трампа в США и в мире была весьма эмоциональной и, можно сказать, яркой.

В Америке главы штатов и мэры городов, университеты и компании объявили о своих климатических целях, появились коалиции единомышленников Парижского соглашения и целое движение «Мы все еще в нем» (“We are still in”), объединяющее 125 городов, 9 штатов, 183 колледжа и университета, 900 бизнес-компаний – или 120 млн американских граждан и 6 трлн долл. США в национальной экономике[17]. Заявления от различных групп посыпались прямо в Секретариат РКИК ООН. Хотя решения, предваряющие Парижское соглашение, приветствуют действия и инициативы «заинтересованных кругов, не являющихся сторонами соглашения»[18], эти инициативы не создают юридических оснований для присоединения к Парижскому соглашению, сторонами которого могут быть только государства – члены ООН.

Главы стран ЕС, Канады, Индии, Японии, Мексики, Китая выступили если не с явным осуждением, то с сожалением о решении США. Даже глава КНДР не остался в стороне, назвав решение Трампа вершиной эгоизма[19].

Президент России В.В. Путин на Петербургском международном экономическом форуме в июне 2017 г. заметил, что «можно было бы и не выходить из Парижских соглашений, потому что они носят рамочный характер. А по сути, что можно было сделать – можно было бы изменить обязательства Соединенных Штатов в рамках этих Парижских соглашений». Россия подписала Парижское соглашение в 2016 г., а ратификация намечена на 2019 г.

В комментариях в СМИ также появились сравнения США с Никарагуа и Сирией – двумя странами, не подписавшими Парижское соглашение[20]. Сравнение едва ли удачное, так как неучастие Сирии в переговорах объясняется санкциями со стороны ЕС в отношении членов правительства и многолетним вооруженным конфликтом в стране, а Никарагуа еще в процессе переговоров в Париже заявляла, что добровольные обязательства стран по сокращению выбросов не смогут обеспечить необходимого

---

[16] Статья 25 РКИК ООН предполагает выход «в любое время по истечении трех лет с даты вступления Конвенции в силу».

*17 Оригин*ал “We are still in”. Режим обращения: http://www.wearestillin.com/ (дата обращения: 04.10.2017).

[18] UNFCCC. Решение 1/CP.21, разд. V, 2015.

[19] Ryall J. “The height of egotism”: North Korea blasts Donald Trump for pulling out of Paris climate agreement // The Telegraph. 2017. 7 June. Режим доступа: http://www.telegraph.co.uk/news/2017/06/07/height-egotism-north-korea-blasts-donald-trump-pulling-paris/ (дата обращения: 04.10.2017).

[20] Valverde M. Are Nicaragua and Syria the only countries not to sign Paris Agreement? // Politifact. 2017. 1 June. Режим доступа: http://www.politifact.com/truth-o-meter/statements/2017/jun/01/debbie-wasserman-schultz/are-nicaragua-and-syria-only-countries-not-sign-pa/ (дата обращения: 04.10.2017).

снижения выбросов для «спасения Матери Земли», и поэтому подписывать документ не намерена.

Выход США из Парижского соглашения несколько изменил формат иных многосторонних форумов с участием США – общих заявлений по климату от имени всех участников более быть не может. Так, в итоговом документе встречи министров окружающей среды «Группы семи» в Болонье 11–12 июня 2017 г. перечислены страны, подтвердившие свою приверженность Парижскому соглашению (особая позиция США приведена в сноске). При этом посыл ее – весьма положительный: о том, что США добились успехов в сокращении своего углеродного следа по сравнению с 1994 г. и далее будут продолжать сотрудничество с партнерами, преследуя национальные интересы обеспечения экономического роста и здоровой окружающей среды.

Особая позиция США была также выделена в итоговом коммюнике лидеров «Большой двадцатки» по итогам саммита в Гамбурге. В нем впервые отдельным абзацем была выделена особая позиция одной из стран – участниц клуба. Но и в этом случае США подтвердили свою приверженность сокращению выбросов парниковых газов с одновременной поддержкой экономического роста.

Начало новых переговоров, или Что дальше?

В выступлении президента Трампа 1 июня 2017 г.[21] несколько раз прозвучало предложение начать новые переговоры по выработке соглашения, которое было бы приемлемым для США. Тут надо вспомнить, что РКИК ООН объединяет почти 200 стран, и любое предложение должно быть поддержано не просто большинством, а всеми участниками. Надо также вспомнить, что Парижское соглашение было принято после 10 лет переговоров (если отсчитывать от начала переговоров по второму периоду Киотского протокола в 2005 г.). Поэтому вряд ли призыв начать все сначала будет поддержан. Секретариат РКИК ООН в своем официальном заявлении так и высказался: «Парижское соглашение является историческим документом, подписанным 195 сторонами и ратифицированным 146 странами и Евросоюзом. Поэтому не может быть пересмотрено по запросу одной страны». Вместе с тем отмечена готовность к диалогу с США.

Так как решение о выходе из Парижского соглашения вступает в силу только через четыре года, то возникает вопрос: что будет происходить до 2020 г.?

Согласно положениям соглашения и простой логике, до вступления в силу решения о выходе из Парижского соглашения США остаются полноценным участником процесса сторон Парижского соглашения. Имеют право участвовать в переговорах и иных мероприятиях сторон соглашения. Конечно, вряд ли стоит ожидать от страны, объявившей о выходе, активного участия в этой деятельности и выполнения принятых решений, но формального основания для исключения США нет. С другой стороны, нет и механизма принуждения к выполнению решений.

Трамп объявил о прекращении финансирования Зеленого климатического фонда. Таким образом, бюджет Зеленого климатического фонда сокращается почти на треть. Скорее всего, пропорционально сократится и реализация климатических программ в развивающихся странах. Положение может измениться только в том случае, если другие страны возьмут на себя повышенные финансовые обязательства, но пока таких сигналов не поступало.

[21] Statement by President Trump on the Paris Climate Accord. The White House. 2017. 1 June. Режим доступа: https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2017/06/01/statement-president-trump-paris-climate-accord (дата обращения: 04.10.2017).

Некоторыми экспертами высказываются мнения о том, что выход США из Парижского соглашения может иметь «эффект домино», и другие стороны могут выйти из соглашения[22]. Президент Турции на саммите «Большой двадцатки» в Гамбурге заявил, что Парижское соглашение, вероятно, не будет ратифицировано турецким парламентом[23]. Причина – выход США и отказ от выполнения обязательств по Парижскому соглашению, включая предоставление финансовой помощи.

Безусловно, любая страна может воспользоваться ст. 28 Парижского соглашения, но официальное заявление о выходе из Парижского соглашения прозвучало пока только от США[24].

Более важно то, что США остаются стороной РКИК ООН и поэтому сохраняют за собой все связанные с этим обязательства, а именно: по проведению ежегодной инвентаризации антропогенных выбросов парниковых газов и подаче соответствующих национальных докладов, по подготовке национальных сообщений о климатических политике и мерах, по уплате ежегодных взносов в бюджет РКИК ООН и др. Полноценно участвуют в переговорном процессе сторон РКИК ООН, включая работу вспомогательных органов РКИК ООН, которым поручено выработать имплементационные решения по Парижскому соглашению. Могут получить статус наблюдателя по Парижскому соглашению, аналогично своему статусу в Киотском протоколе (т.е. без права обсуждения и голосования).

Выводы

Первое. Заявление США о выходе из Парижского соглашения не повлияет на статус соглашения. Оно остается международным договором, вступившим в силу 4 ноября 2016 г., благодаря ратификации США и Китая. В этом, как минимум, заключается связь США и Парижского соглашения, так же как России и Киотского протокола (протокол вступил в силу благодаря ратификации Россией в 2004 г.).

Второе. Для США выход из Парижского соглашения не грозит никакими санкциями. Репутационные последствия при этом, безусловно, серьезные.

Третье. С прекращением донорского финансирования Зеленого климатического фонда со стороны США текущий бюджет Фонда сокращается на треть. Следовательно, будут сокращены или заморожены климатические проекты в развивающихся странах на средства Фонда. Кроме того, США, возможно, сократят финансирование по линии РКИК ООН. В настоящее время доля США в бюджете РКИК ООН составляет 22%.

Четвертое. США до вступления в силу решения о выходе остаются стороной Парижского соглашения и могут полноценно участвовать в переговорном процессе и всех мероприятиях под эгидой договора.

---

[22] The Global Warming Policy Forum (GWPF) regards the decision by the US administration to withdraw from the Paris climate accord as the inevitable outcome of a fatally flawed process. Режим доступа: http://www.climatedepot.com/2017/06/01/failure-of-paris-climate-deal-was-inevitable/ (дата обращения: 04.10.2017).

[23] Эрдоган заявил о приостановке ратификации Парижского соглашения из-за США // РБК. 2017. 8 июля. Режим доступа: http://www.rbc.ru/rbcfreenews/596127629a794733bd3692fe (дата обращения: 04.10.2017).

[24] 4 августа 2017 г. США официально уведомили Депозитария РКИК ООН (Генсека ООН) о своем решении выйти из Парижского соглашения. В официальном заявлении Белого дома говорится, что США продолжат участие в переговорах по Парижскому соглашению и подтверждают свою готовность к пересмотру соглашения, как это было объявлено президентом Трампом ранее. Режим доступа: https://www.state.gov/r/pa/prs/ps/2017/08/273050.htm (дата обращения: 04.10.2017).

Пятое. Нельзя исключать аналогичные решения от других стран (прецедент уже есть – заявление президента Турции «на полях» саммита «Большой двадцатки» в Гамбурге о приостановке процесса ратификации Парижского соглашения). Впрочем, сейчас следует исходить из заявлений большинства о приверженности Парижскому соглашению.

Шестое. Предложение Трампа о пересмотре достигнутых в Париже договоренностей не имеет юридических оснований для запуска международного переговорного процесса.

Вместе с тем до 2019 г. есть время. США еще могут изменить свое решение по Парижскому соглашению. Теоретически эта возможность остается.

Литература

ООН (1969) Венская конвенция о праве международных договоров. Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/law_treaties.shtml (дата обращения: 04.10.2017).

ООН (2015) Парижское соглашение. Режим доступа: http://www.unfccc.int (дата обращения: 04.10.2017).

Bodansky D. (2016) Legal Note: Could a Future President Reverse U.S. Approval of the Paris Agreement. October. Режим доступа: https://www.c2es.org/docUploads/legal-note-could-future-president-reverse-us-approval-paris-agreement.pdf (дата обращения: 04.10.2017).

IEA (2016) CO2 Emissions from Fuel Combustion Highlights (2016 edition). Режим доступа: http://www.iea.org (дата обращения: 04.10.2017).

Northrop E., Smith C. (2016) Domestic Processes for Joining the Paris Agreement. WRI, September. Режим доступа: http://www.wri.org/sites/default/files/Domestic_Processes_for_Joining_the_Paris_Agreement.pdf (дата обращения 04.10.2017).

UNEP (2007) Multilateral Environmental Agreement Negotiator's Handbook. P. 3–65.

USA Withdrawal from Paris Agreement – What Next?

S. Chestnoy, D. Gershinkova

Sergey Chestnoy – PhD, Advisor to the CEO of UC RUSAL; 1 Vasilisa Kozhina St., Moscow, 121096, Russian Federation; E-mail: sergey.chestnoy@rusal.com

Dinara Gershinkova – Climate Advisor, International Projects, UC RUSAL; 1 Vasilisa Kozhina St., Moscow, 121096, Russian Federation; E-mail: dinara.gershinkova@rusal.com

In June 2017, President Trump announced the USA's withdrawal from the Paris Climate Accord, which had been ratified for less than a year, thanks in large part to the USA. That drastic shift followed the change in residency at the White House. Withdrawing from the Paris Accord presents an interesting topic for analysis. There's the practical side of the withdrawal procedure as set out in Article 28 of the agreement, not to mention the consequences of US non-participation in addressing international climate issues. There are other international forums (Such as G8 and G20), which also have an interest in climate related topics.

The Article analyses the U.S. position in negotiations and its commitments assumed the moment the United Nations Framework Convention on Climate Change (UNFCCC) came into effect until now: the reduction of greenhouse gas emissions, financial aid and reporting. It also provides general analysis of national legal obligations under the Paris Accord, ratification of that agreement in general and in particularly another that took place in the USA, it focuses on the specifics of withdrawal. The specified three-year period from the Agreement becoming active, after which any party may withdraw from it (2019), is a noteworthy detail.

It is well-known that the Paris Agreement provides a framework that does not impose individual national commitments or a commitment to a compliance system. In essence, and from a legal point of view, it is non-binding. This was what allowed the USA to accept the terms of the accord relatively quickly and to use the simplified procedure, which by-passed Congress. In the opinion of the authors, President Trump's resolution to withdraw should, possibly, be considered as a simple continuation of his election discourse and the fulfilment of a campaign promise. Additionally, President Trump's declared intent to review the Paris Accord has legal grounds on which to launch further international negotiations, consequently that will never come to pass.

The Article was been written based on the analysis of resolutions passed at conferences attended by parties to the UNFCCC, other UN documents and international forums, the laws and regulations of the Russian Federation, information published by international legal experts and mass media coverage of the topic.

The Article sums up the consequences of US withdrawal from the Paris Accord, noting that the Agreement's status will not change after the USA withdraws. The Accord will remain in force having become effective in 2016 and the US will remain a party to the fundamental UN Climate Convention. The reduction in contributions to the Green Climate Fund will undoubtedly limit the project's potential in developing economies. A 'domino effect' is not inconceivable – with similar resolutions following the U.S. example, Turkey for example has announced the likelihood that it too will suspend ratification. There is though still time before 2019 for the U.S. to change its position.

Key words: Climate Change; UNFCC; Paris Agreement; US withdrawal

For citation: Chestnoy S., Gershinkova D. (2017) USA Withdrawal from Paris Agreement – What Next? International Organisations Research Journal, vol. 12, no 4, pp. 215–225 (in Russian and English). DOI: 10.17323/1996-7845-2017-04-215

References

Bodansky D. (2016) *Legal Note: Could a Future President Reverse U.S. Approval of the Paris Agreement*. October. Available at: https://www.c2es.org/docUploads/legal-note-could-future-president-reverse-us-approval-paris-agreement.pdf http://unfccc.int/paris_agreement/items/9485.php (accessed 04 October 2017).

IEA (2016) CO2 *Emissions from Fuel Combustion Highlights* (2016 edition). Available at: http://www.iea.org http://unfccc.int/paris_agreement/items/9485.php (accessed 04 October 2017).

Northrop E., Smith C. (2016) *Domestic Processes for Joining the Paris Agreement*. WRI, September. Available at: http://www.wri.org/sites/default/files/Domestic_Processes_for_Joining_the_Paris_Agreement.pdf http://unfccc.int/paris_agreement/items/9485.php (accessed 04 October 2017).

UN (1969) *Vienna Convention on the Law of Treaties*. Available at: https://treaties.un.org/doc/publication/unts/volume%201155/volume-1155-i-18232-english.pdf http://unfccc.int/paris_agreement/items/9485.php (accessed 04 October 2017).

UN (2015) *Paris Agreement*. Available at: http://unfccc.int/paris_agreement/items/9485.php (accessed 04 October 2017).

UNEP (2007) *Multilateral Environmental Agreement Negotiator's Handbook*, pp. 3–65.

Обзоры и рецензии

К.Б. Харпвикен и Ш. Таджбахш. Меж огней. Афганистан – арена региональной небезопасности[1]

Книга “A Rock Between Hard Places. Afghanistan as an Arena of Regional Insecurity”, название которой можно перевести на русский язык как «Меж огней. Афганистан – арена региональной небезопасности», написана известными специалистами Кристианом Берг Харпвикеном (Krisian Berg Harpviken) и Шарбану Таджбахш (Sharbanou Tadjbakhsh). Каждый из них уже более четверти века занимается изучением Афганистана. В основу настоящей книги легли несколько полевых исследований, проведенных авторами в Афганистане и соседних государствах в последние десять лет.

В академическом и экспертном сообществах широкое распространение получил подход, который ставит Афганистан в центр при рассмотрении региональных проблем. Такой афганоцентричный дискурс имеет как минимум три варианта. Во-первых, Афганистан рассматривают как эпицентр нестабильности и конфликтности для более широкого географического пространства[2]. Эта зона нестабильности образовалась в результате деятельности экстремистских и криминальных групп, а также субъектов теневой экономики, которые в конце XX в. получили свободу действий в отсутствие дееспособного правительства на афганской территории и усилились до такой степени, что смогли проецировать свое влияние и экономические интересы на соседние государства. В таком варианте территория Афганистана – это центр, в смысле источник, региональных угроз безопасности, а также теневой экономической деятельности (прежде всего контрабанды наркотиков). Во-вторых, Афганистан рассматривают как объект соперничества региональных и/или глобальных держав. Предполагается, что ради геополитических и экономических интересов такие державы ведут на территории Афганистана борьбу между собой, пытаются распространить на эту страну свое влияние. В этом случае Афганистан – это центр, в смысле важный объект, регионального соперничества. В-третьих, Афганистан воспринимают как некий региональный «перекресток» для меридиональных и широтных транспортно-инфраструктурных коридоров[3]. Предполагается, что афганский транзитный хаб может иметь важное региональное значение и стать важнейшим элементом возрожденного «Шелкового пути».

При всей разнице обозначенных нарративов они имеют важную общую черту, рассматривая Афганистан как региональный центр, который за счет своей позитивной или негативной значимости привлекает внимание внешних игроков. Кульминацией такого афганоцентричного дискурса стало широкое использование, в том

---

[1] Harpviken K.B., Tadjbakhsh S. A Rock Between Hard Places. Afghanistan as an Arena of Regional Insecurity. L.: C. Hurst & Co, 2016.

[2] Rubin B.R., Armstrong A., Nttegeye G. Draft Discussion paper I: Conceptual overview of the origin, structure, and dynamics of regional Conflict Formations. N. Y.: Center on International Cooperation, New York University, 2001.

[3] Starr S., Frederick C., Kuchins A. The Key to Success in Afghanistan. A Modern Silk Road Strategy // Silk Road Paper. May 2010.

числе на официальном политическом уровне правительствами и международными организациями, метафоры «Афганистан – Сердце Азии». Она заимствована из стихотворных строк Мухаммада Икбаля (1877–1938, поэт, философ и общественный деятель Британской Индии, считается духовным отцом Пакистана): когда Сердце болеет, то болеет и вся Азия, когда с Сердцем все в порядке, здорова и вся Азия[4]. Инициированный в 2010 г. «Стамбульский процесс» – механизм регионального сотрудничества по афганской проблематике – получил второе название «Процесс Сердце Азии».

Рецензируемая книга является отличным примером (не единичным, но редким в последние два десятилетия) критики афганоцентричного дискурса, вместо которого К. Харпвикен и Ш. Таджбахш обосновывают другой подход. Их центральный аргумент: Афганистан и соседние страны не формируют самостоятельный комплекс безопасности (авторы используют понятия, разработанные Б. Бузаном), но Афганистан является периферией сразу трех региональных комплексов безопасности – южноазиатского, центральноазиатского и ближневосточного. Основные акторы этих региональных комплексов безопасности рассматривают территорию Афганистана для целей и по причинам, связанным с их регионами, а не с самим Афганистаном. Авторы подробно рассматривают каждый из этих региональных комплексов и его афганское измерение.

Пакистан и Индия – основные субъекты южноазиатского комплекса безопасности. У обеих стран есть история и некоторая самостоятельная динамика взаимоотношений с афганским государством, особенно у Пакистана. Он опасается пуштунского национализма (пуштуны проживают по обе стороны афгано-пакистанской границы), в основе которого лежит идея собственного государства. Создание такого государства нарушит территориальную целостность Пакистана, что для него неприемлемо (с момента своего образования в 1948 г. и недолгого по историческим меркам существования Пакистан потерял в общей сложности около пятой части изначальной территории, поэтому вопрос территориальной целостности, важнейший для любой страны, для него имеет исключительное значение). С «пуштунским вопросом» связана также и проблема «линии Дюранда», которая стала границей Пакистана и Афганистана. Афганистан официально не признал эту линию, но фактически граница существует, что требует от Пакистана постоянных политических усилий для поддержания такого статус-кво. Тем не менее, несмотря на наличие таких важных вопросов, которые создают динамику двусторонних отношений Пакистана с Афганистаном, все-таки главные мотивы политики Пакистана на этом направлении уже несколько десятилетий связаны и являются производными от пакистано-индийских отношений, их противоречий и соперничества.

В 1980-е годы пакистанские военные разработали концепцию «стратегической глубины» (strategicdepth). Она имеет два измерения. С одной стороны, пакистанские

[4] Полный текст этих стихотворных строк в английском переводе (оригинал – на персидском):
Asia is a body of water and clay,
Of which the Afghan nation forms the heart.
The whole of Asia is corrupt,
If the heart is corrupt,
Its decline is the decline of Asia;
Its rise is the rise of Asia,
The body is free only as long as the heart is free,
The heart dies with hatred but lives with faith.

военные заинтересованы в безопасности своих западных районов, примыкающих к Афганистану, и даже в доступе на афганскую территорию в случае крупного конфликта с Индией. Это необходимо, чтобы иметь возможность отводить и перегруппировывать силы на стратегической глубине, недоступной для постоянного поражения со стороны Индии. С другой стороны, Пакистан опасается, что Индия в случае приобретения влияния в Афганистане может не только лишить Пакистан описанной выше возможности, но и создать непосредственную угрозу Пакистану с соседней афганской территории, вынудив его воевать на два фронта. Такие соображения мотивируют Пакистан и Индию не только бороться за политическое влияние в Афганистане открытыми политико-дипломатическими методами, но и вести на афганской территории так называемую *опосредованную войну* (proxy war) с опорой на свои спецслужбы и местных агентов. Авторы отмечают, что «соперничество за влияние опирается на насилие руками местных вооруженных группировок, убийства агентов друга друга и террористические акты»[5]. Причем после того как Индия и Пакистан вступили в отношения ядерного сдерживания, которое повысило «порог войны» между ними, они активизировали опосредованную войну. Такой же феномен наблюдался в отношениях СССР и США, когда, достигнув ядерного паритета, они оказались в «ядерном тупике» и реализовывали свой потенциал соперничества в локальных и региональных конфликтах в третьих странах с минимальным риском эскалации таких конфликтов до прямого столкновения основных противников.

По-другому проявляет себя Афганистан как периферия центральноазиатского комплекса безопасности, который формируют пять республик Центральной Азии (Казахстан, Киргизия, Таджикистан, Узбекистан и Туркменистан), а также их региональные соседи и глобальные игроки. Здесь логика более сложная. Все государства Центральной Азии столкнулись, хотя и в разной степени, с ростом религиозной оппозиции, которая была связана с глобальными радикальными группами, в том числе базирующимися в Афганистане. Это сформировало восприятие Афганистана как территории, откуда исходит угроза. В то же время для всех стран региона, не имеющих легкого выхода к морям, чрезвычайно важно было обеспечить себе доступ к мировой транспортной инфраструктуре. Афганистан мог помочь в решении этой задачи. На первый взгляд ситуация выглядит так: страны Центральной Азии осознавали негативный и позитивный потенциал Афганистана и на этой основе решали дилемму «сотрудничать или отгораживаться», пытаясь найти в ней приемлемый для себя баланс. Все это можно интерпретировать таким образом, что страны Центральной Азии имели общие с Афганистаном вопросы и вместе формировали единый комплекс безопасности. Однако на самом деле более важными для политики стран Центральной Азии были другие соображения. В 1990-е и особенно в 2000-е годы в регионе Центральной Азии имели место сразу несколько линий противоречий между странами региона (например, соперничество за региональное лидерство между Казахстаном и Узбекистаном, а также двусторонние противоречия между всеми парами государств в регионе), а также борьба за геополитическое и экономическое влияние между рядом региональных и глобальных игроков. Особенно напряженная линия соперничества – между Россией и США. Эти региональные сюжеты были для стран Центральной Азии приоритетными. Соответственно, и их взгляд на Афганистан менялся в зависимости от того, какие позиции занимала та или иная страна

[5] Harpviken K.B., Tadjbakhsh S. A Rock Between Hard Places. Afghanistan as an Arena of Regional Insecurity. L.: C. Hurst & Co, 2016. P. 46.

в региональных раскладах. Другим словами, позиция государств Центральной Азии по Афганистану менялась в зависимости от того, на кого они ориентировались во внутрирегиональных центральноазиатских сюжетах. При сближении с Москвой позиция менялась в одну сторону, при сближении с Вашингтоном – в другую. Как правило, Москва в большей степени обращала внимание на угрозы из Афганистана, а Вашингтон – на потенциальные выгоды экономических и инфраструктурных проектов через его территорию. Это опять же позволяет К. Харпвикену и Ш. Таджбахш утверждать, что позиции стран Центральной Азии по Афганистану были и остаются производными от их решений по центральноазиатским вопросам, а значит Афганистан – это именно периферия, а не часть центральноазиатского комплекса безопасности.

Иран и Саудовская Аравия вовлечены в сложное и многоуровневое противостояние в регионе Персидского залива, которое имеет политические, идеологические и экономические измерения. Это противостояние является одним из главных сюжетов в ближневосточном комплексе безопасности. Авторы признают, что Иран, имеющий протяженную границу с Афганистаном и традиционные исторические связи с западными районами афганского государства, отчасти руководствуется связанными с этим соображениям. Однако такие интересы Ирана в Афганистане К. Харпвикен и Ш. Таджбахш считают ограниченными. Также и Саудовская Аравия, как страна, претендующая на моральное лидерство в исламском сообществе, имеет интересы во всех мусульманских странах, в том числе и в Афганистане. Однако более важные мотивы для политики Ирана и Саудовской Аравии связаны именно с их соперничеством. Саудовская Аравия заинтересована в наличии дружественных групп и фракций в Афганистане, а также в росте влияния там внешних игроков, прежде всего США, которые могут с афганской территории создавать угрозу для Ирана. Иран же, опасаясь действий своих противников на афганской территории, старается их сдержать, для чего поддерживает дружественные себе группы в Афганистане. Эта модель переноса соперничества на афганскую территорию похожа на ту, что работает для Индии и Пакистана. Однако конкуренция Ирана и Саудовской Аравии в Афганистане уступает по интенсивности пакистано-индийскому противостоянию. Иран и Саудовская Аравия имеют клиентов среди афганских вооруженных группировок, но пока их противостояние в основном осуществляется средствами «мягкой силы». Они строят мечети и культурные центры, распространяют пропагандистские материалы, оказывают гуманитарную помощь, подкупают чиновников и т.д. Впрочем, К. Харпвикен и Ш. Таджбахш полагают, что есть вероятность интенсификации противостояния Ирана и Саудовской Аравии, в том числе роста его силовой составляющей.

Рассмотрев эти три региональных кейса, авторы приходят к единственно возможному в рамках предложенного ими подхода выводу, а именно: «Афганистан помимо своей воли стал местом конфликтов и соперничества, корни которых находятся в других регионах»[6]. При таком подходе афганский кризис не может быть урегулирован за счет сотрудничества региональных и глобальных игроков на территории Афганистана. Для его урегулирования обязательным является разрешение региональных противоречий в каждом из трех обозначенных комплексов безопасности, по отношению к которым афганский кризис является периферией и производным.

[6] Harpviken K.B., Tadjbakhsh S. A Rock Between Hard Places. Afghanistan as an Arena of Regional Insecurity. L.: C. Hurst & Co, 2016. P. 156.

Изложенный К. Харпвикеном и Ш. Таджбахш подход не является абсолютно новым. Иногда его элементы появлялись в политических дискуссиях. Например, весной 2008 г., в первые месяцы работы администрации Б. Обамы, широко распространенной в экспертной и политической среде была фраза «ключ к афганскому урегулированию находится в Кашмире». Впрочем, афганоцентричный дискурс в каком-то из его описанных выше вариантов неизменно превалировал в последние десятилетия; приняла его в конечном счете и администрация Б. Обамы. Ценность рецензируемой книги не в абсолютной новизне подхода, а в исключительно подробном критическом разборе афганоцентризма и обосновании альтернативного дискурса.

Впрочем, есть у книги недостаток, который, правда, можно считать и достоинством. В аналитическую конструкцию К. Харпвикена и Ш. Таджбахш закрались два логических противоречия, которые не позволяют просто принять авторский подход, а подталкивают к дополнительным размышлениям.

Доказательство того, что Афганистан является периферией других комплексов безопасности и конфликт на его территории – их продолжение, может быть абсорбировано одним из вариантов афганоцентричного дискурса и даже усилить его. Афганистан можно представлять не только как самоценный объект конкуренции, но и как жертву соседних конфликтов. Таким образом, предлагаемая авторами альтернатива афганоцентричности может парадоксальным образом усилить один из ее вариантов.

Но интереснее другое противоречие. В книге справедливо отмечается, что исторически возникновение Афганистана было следствием желания России и Британии избежать непосредственного соприкосновения их зон влияния в районе Памира. Афганистан исправно исполнял роль буфера вплоть до конца 1970-х годов, когда он стал территорией соперничества великих держав. Авторы склоняются к мысли, что Афганистан стал периферией других комплексов безопасности тогда, когда он из буфера превратился в арену противостояния великих держав. СССР и США привлекли своих региональных союзников к соперничеству на афганской территории, и те привнесли свои региональные противоречия в конфликт великих держав. Когда в начале 1990-х годов великие державы «забыли» об Афганистане, региональные державы продолжили там свое соперничество. Причем в отсутствие великих держав повестка дня их региональных комплексов безопасности стала еще сильнее. С последним наблюдением трудно не согласиться. Однако более общий тезис, что повестка дня из соседних регионов стала проникать в Афганистан тогда, когда он из буфера превратился в арену соперничества, не так однозначен, как может показаться на первый взгляд. Понятно, что функция буферной территории состоит в том, чтобы развести зоны влияния сильных игроков и минимизировать тем самым риск их прямого столкновения. Однако представляется, что буфер при этом не является «стерильной зоной», которая изолирована от соседей и не испытывает с их стороны никакого влияния. В буфере соперничающие великие державы заинтересованы в поддержании определенных правил игры, что ограничивает региональных игроков.

В заключение хотелось бы отметить главную дилемму для современного Афганистана, которую очень хорошо описывают авторы. Афганские власти пытаются дать стране импульс социально-экономического развития и справедливо полагают, что это возможно только при поддержке внешних игроков, региональных и глобальных. Особенно транспортно-логистические и инфраструктурные проекты требуют международного сотрудничества и вовлечения различных акторов. Но такая открытость для внешних игроков одновременно открывает Афганистан и для соперничества между

ними. Остается совершенно непонятным, как сделать Афганистан одновременно и «геоэкономическим перекрестком», используемым соседними регионами для связи между собой, и «геополитическим буфером» (или нейтральной зоной), на территорию которого соседи не переносят свои противоречия. Пока ценность Афганистана как «геоэкономического перекрестка» признается только на бумаге – в дипломатических документах и речах. На практике же региональные державы ведут несколько параллельных «опосредованных войн» на афганской территории, а также с использованием местных полевых командиров.

И.А. Сафранчук,
к.полит.н., доцент кафедры мировых политических процессов факультета политологии МГИМО (У) МИД РФ;
доцент факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ;
E-mail: latuk.info@gmail.com

Внешняя политика Европейского союза: трудности становления

Рецензия на монографии «Европейский союз в глобальном экономическом управлении» (отв. ред. М.В. Стрежнева) и «Европейский союз: архитектура внешней политики» (авт. М.В. Стрежнева и Д.Э. Руденкова)[1]

Рецензируемые монографии посвящены комплексному изучению внешних аспектов деятельности Европейского союза (ЕС) – важнейшего партнера Российской Федерации на международной арене. Сегодня отношения России и ЕС переживают глубокий кризис, завершения которого ждать преждевременно. Поэтому изучение процесса формирования приоритетов внешней политики ЕС, в том числе в отношении России, отстаивания собственных позиций в системе глобального управления, а также того, как институты ЕС взаимодействуют друг с другом в мировой политике и экономике, сегодня имеет исключительное значение.

Монографии объединяет стремление расширить круг методов и теоретических школ, которые используются для изучения ЕС. Мои исследования экономической и валютно-финансовой интеграции Европейского союза привели к убеждению, что не оправданы надежды на разработку одного теоретического подхода, в рамках которого может быть представлена интеграция в Западной Европе, распространившаяся сегодня далеко за ее пределы. За прошедшие десятилетия академическое сообщество, изучающее ЕС на всех этапах его истории, пережило периоды увлечения и последующего разочарования федерализмом, функционализмом и неофункционализмом, неореализмом, либеральным межправительственным подходом, конструктивизмом, неоинституционализмом, концепцией многоуровневого управления и политических сетей, а также идеей Европы как нормативной силы. Напрашивающийся вывод состоит в том, чтобы применить эклектичный подход как наиболее эффективный для изучения динамично развивающегося и многопланового процесса евроинтеграции. Помимо научных школ, сформировавшихся в границах политической науки, современные интеграционные исследования активно применяют методы, разработанные в рамках международной политической экономии (МПЭ) и социологии.

Возникшая в 1970-е годы как междисциплинарная отрасль на стыке экономики и политической науки, школа МПЭ обладает искомыми свойствами для изучения межстрановой интеграции, особенно на этапе формирования наднациональных структур управления. Мировоззрение большинства сформировавшихся в рамках современной политэкономии школ (институционализм, феминизм, шумпетерианство, социоэкономика, экологическая политэкономия и девелопментализм) эклектично. Оно базируется на фундаментальном убеждении в том, что политическая экономия должна вернуть себе статус единой науки, под сенью которой развиваются различные направления научных исследований проблем глобального управления и межгосударственного регулирования хозяйственных отношений в меняющейся политической и социально-

[1] Европейский союз в глобальном экономическом управлении / ред. М.В. Стрежнева. М.: ИМЭМО РАН, 2017; Стрежнева М.В., Руденкова Д.Э. Европейский союз: архитектура внешней политики. М.: ИМЭМО РАН, 2016.

культурной среде. По нашему мнению, особенностью МПЭ является изучение и обоснование мер практической политики для их реализации структурами власти отдельных государств и международных интеграционных объединений в динамичной внешней среде, где регулярно возникают новые вызовы международной экономической стабильности. Такой подход допускает эклектику на этапе поиска объяснений тех или иных событий, а также выявления их повторяемости. Толерантное и прагматичное отношение к убеждениям различных школ в интеграционных исследованиях следует приветствовать, поскольку этого требует сложный, многоакторный и многоплановый процесс развития ЕС, особенно на этапе создания наднациональных институтов.

Особенностью монографии «Европейский союз в глобальном экономическом управлении» является интерес к выработке объективных критериев оценки эффективности усилий ЕС по формированию системы глобального управления, а также характеристике функций, которые ЕС стремится выполнять в ней. Концепция глобального управления завоевала популярность в период эйфории от окончания холодной войны и недолгого триумфа неолиберализма. Ее сторонники зачастую искренне, но иногда из прагматических убеждений настаивали: на место суверенным государствам в качестве ключевых акторов мировой политики придут публичные и частные институты, которые смогут управлять мировой политико-экономической системой и принять на себя ответственность за ее будущее. Прошедшая четверть столетия показала как исследовательскую революционность такого подхода, так и его ограниченность в периоды потрясений. Глобальное управление оказалось эффективным при реализации программы ООН «Цели развития тысячелетия». Но оно мало что смогло предложить для противодействия росту международного терроризма, неконтролируемой миграции, тотальному разрушению государственности в отдельных странах. Урок, который сегодня можно извлечь из дискуссии о перспективе становления системы глобального управления, состоит в том, что данная система будет развиваться под пристальным наблюдением со стороны крупнейших государств планеты. Именно они остаются ключевыми игроками глобальной сферы, той «последней инстанцией», к которой обращается международное сообщество в кризисной ситуации, когда другие игроки доказали свою неэффективность.

Авторам рецензируемой монографии удалось осуществить новаторское для отечественной науки исследование, задействовав присущий МПЭ подход для анализа комплекса ресурсов (экономических, связанных с «мягкой силой»), которые ЕС использует при своем позиционировании в формирующейся системе глобального управления. Особенно отметим доказавшую свою эмпирическую полезность интерпретацию глобального управления как организационного поля, на котором ЕС как метаорганизация взаимодействует с другими агентами для формирования благоприятной структуры силовых связей на пространстве, охватывающем всю мировую систему. Работы ведущих зарубежных социологов по этой тематике, особенно труды П. Бурдьё, пока недостаточно известны в отечественной науке. Бурдьё стремился обосновать существование особой политической экономии культуры, которую он понимал не как свод окончательно установленных истин, всеми признанных ценностей, а как сферу конкурентных отношений по поводу того, что именно следует рассматривать и признавать в качестве искомых ценностей. Дискуссия об особенностях современной стратегии Европейского союза и проблем, которые она создает для глобального управления, вполне может использовать этот подход. Российские и зарубежные эксперты сегодня пытаются выявить качественные характеристики политико-экономической среды, которая формирует спрос на наднациональные методы решения международных проблем и предоставля-

ет в распоряжение политической и бизнес-элиты новые возможности для управления внешней политикой, регулирования многочисленных связей в рамках общественных сетевых структур. Именно поэтому концепции, созданные Пьером Бурдьё (символического капитала, индивидуально-групповых траекторий в социальных полях), являются важным инструментом в исследовании становления и развития внешней политики ЕС. Их использование М.В. Стрежневой и ее соавторами для анализа роли ЕС в глобальном экономическом управлении, в частности на примере проблем финансового регулирования, управления климатом, в сферах мировой торговли и рыболовства, дало ценные результаты, заслуживающие самого пристального внимания.

Следует согласиться с главным, пожалуй, убеждением, которое читатель может извлечь из данной монографии: нынешние попытки суверенных государств вернуть всю полноту власти в мировой политэкономической системе иногда оказываются успешными, но будущее за иной, постсуверенной структурой мировой системы. Ее базовые характеристики только определяются, но можно предположить, что традиционные государства в ней будут соседствовать в рамках новой системы глобального управления с наднациональными и субнациональными структурами, организациями бизнеса, транснациональными движениями и диалогом структур гражданского общества поверх государственных границ. Сегодня ЕС ближе других акторов мировой политики к признанию именно такой модели в качестве оптимальной для решения назревших в мире проблем.

Монография М.В. Стрежневой и Д.Э. Руденковой «Европейский союз: архитектура внешней политики» посвящена наступившему после вступления в 2009 г. в силу Лиссабонского договора этапу институционального и политико-правового оформления «внешних действий ЕС». Под этим термином понимается как сотрудничество в области безопасности и обороны, так и различные экономические направления деятельности Евросоюза на международной арене – торговля, помощь развитию, политика соседства. Авторы справедливо отмечают промежуточный характер ключевой структуры ЕС, ответственной за данную сферу, – Европейской службы внешнеполитических действий (ЕСВД), а также основную причину ее слабости: межправительственное сотрудничество во внешнеполитической сфере возглавляется одним из высших руководителей наднациональной Европейской комиссии. Монографию отличает глубокий анализ отечественной и зарубежной литературы по избранной теме, а также внимание к различным концептуальным подходам, рассматривающим межправительственные и наднациональные истоки внешней политики ЕС. Авторы отдают предпочтение выводам организационной теории (Дж. Марч, Й. Олсен), концепции метаорганизаций (Г. Арне и Н. Брунссон), а также используют для анализа понятие организационного поля, введенное в научный оборот Дж. Димаджио и У. Пауэлл.

По нашему мнению, представленный в монографии анализ структуры, полномочий и особенностей функционирования ЕСВД – наиболее качественный и комплексный в отечественной литературе сегодня. Он отражает как сильные стороны деятельности ЕС (значительную экономическую мощь, сохраняющуюся привлекательность европейских ценностей), так и трудности, связанные с отсутствием возможности опереться на совокупные ресурсы государств-членов и необходимость согласовывать с ними наиболее значимые политико-дипломатические шаги. Следует отметить комплексный анализ политики развития ЕС, попытки ее интеграции с политикой безопасности, а также трудностей в реализации амбициозной, но слабо подкрепленной ресурсами европейской политики соседства.

Авторам рецензируемых монографий удалось достичь заявленной цели – использовать возможности МПЭ для анализа нынешнего этапа интеграции ЕС. При этом выскажем два предложения, которые авторы и читатели могли бы учесть при определении будущих направлений исследований глобальной миссии ЕС.

Во-первых, за этапом рассмотрения внутренних характеристик ЕС могло бы последовать изучение его места в мире. В рассматриваемых монографиях Евросоюз предстает как своего рода «черный ящик», *взаимодействие* которого с внешним миром практически не рассматривается. На начальном этапе становления ЕСВД такой подход приемлем. Но будущие исследования модели глобального управления могли бы включить анализ намерений ЕС в отношении внешнего мира и практики реагирования создаваемых Евросоюзом наднациональных структур на вызовы и угрозы извне. Формирование внешней политики ЕС проходит не только в соответствии с решениями саммитов Европейского совета и результатами референдумов в отдельных государствах-членах. Еще один важный рычаг влияния – динамичные процессы в мире (региональные конфликты, волны беженцев, эпидемии, потрясения на товарных рынках и валютные войны), которые развиваются сегодня независимо от ЕС. На них Брюссель вынужден реагировать, меняя практику взаимодействия с национальными дипломатическими службами в государствах ЕС, а также расширяя ресурсную базу своих внешних действий.

Во-вторых, следует обратиться к рассмотрению влияния украинского кризиса (2014–2017 гг.) на дискуссию о возможностях и задачах глобального управления, в том числе в сфере экономики. Пожалуй, время для окончательных суждений по этой тематике пока не настало. Тем не менее динамика вовлечения структур ЕС в данный кризис (от ключевой роли на его начальном этапе до нынешнего старательного дистанцирования от участия в урегулировании) показывает пределы нынешних возможностей ЕС в области «высокой политики» даже по периметру своих границ. Способность же ЕС проецировать свою экономическую мощь на другие регионы планеты, справедливо отмечают авторы, подрывается нынешним внутренним кризисом и активными усилиями других стран, прежде всего Китая, по вытеснению Евросоюза из регионов, где он прежде безусловно доминировал как источник помощи и гарант безопасности (страны АКТ).

С.Л. Ткаченко,
д.э.н., профессор кафедры европейских исследований
Санкт-Петербургского государственного университета;
E-mail: s.tkachenko@spbu.ru

Влияние глобальных производственных цепочек на международное развитие

Обзор доклада ОЭСР «Взаимосвязи между глобальными производственными цепочками и глобальными инновационными сетями» (авт. К. Бейкер, Т. Дестефано и Л. Муссье) и доклада Всемирного банка «Экономическая модернизация через участие в глобальных производственных цепочках: какая политика увеличивает прирост добавленной стоимости?» (авт. В. Кумритц, Д. Таглиони, Д. Винклер)[1]

В последнее время внимание экспертного сообщества все больше привлекает проблематика развития глобальных производственных цепочек и их влияния на международное развитие. Принято считать, что глобальные производственные цепочки способствуют увеличению объемов международной торговли, ускорению темпов экономического роста, созданию добавленной стоимости, повышению уровня производственной специализации и трансферу технологий. И все же выгоды от участия в глобальных производственных цепочках вовсе не очевидны, конечные результаты в значительной степени зависят от ряда конкретных страновых и отраслевых характеристик. Среди исследований на данную тему выделяются доклады Всемирного банка и Организации экономического сотрудничества и развития.

В марте 2017 г. опубликован доклад Всемирного банка «Экономическая модернизация через участие в глобальных производственных цепочках: какая политика увеличивает прирост добавленной стоимости?».

Для оценки эффекта участия в глобальных производственных цепочках на национальную экономику авторы провели эконометрические исследования 61 страны и 34 отраслей промышленности в период 1995–2011 гг. При этом для анализа они использовали модель с фиксированными эффектами, в которой уровень добавленной стоимости, создаваемой на национальном уровне, являлся мерилом экономической модернизации. Ключевыми в данной модели выступали следующие индикаторы: 1) созданная в зарубежных странах добавленная стоимость, впоследствии экспортированная тем или иным государством; 2) созданная тем или иным государством добавленная стоимость, впоследствии реэкспортированная третьими странами.

Проведенные исследования подтверждают, что участие в глобальных производственных цепочках значительно повышает уровень создаваемой в той или иной стране добавленной стоимости, причем это касается стран с различными уровнями доходов. Тем не менее не все страны получают одинаковые выгоды от участия в глобальных производственных цепочках, для успешной политики в этой области важна институциональная и политическая среда.

---

[1] Backer K. De, Destefano T., Moussiegt L. The Links between Global Value Chains and Global Innovation Networks. OECD, 2017. DOI: http://dx.doi.org/10.1787/23074957. Kummritz V., Taglioni D., Winkler D.E. Economic Upgrading through Global Value Chain Participation: Which Policies Increase the Value Added Gains? World Bank, 2017. Режим доступа: http://documents.worldbank.org/curated/en/567861489688859864/Economic-upgrading-through-global-value-chain-participation-which-policies-increase-the-value-added-gains (дата обращения: 24.10.2017).

Авторы доклада констатируют, что на современном этапе развивающиеся страны имеют возможности присоединяться к уже существующим глобальным производственным цепочкам, вместо того чтобы самостоятельно создавать новые производственные цепочки. Возросший уровень производственной специализации освобождает их от необходимости развивать широкий набор собственных компетенций и позволяет сосредоточиться на продвижении своих конкурентных преимуществ. В то же время для развитых стран глобальные производственные цепочки могут быть инструментом экономической политики, придающим импульс их замедляющимся экономикам в условиях дефицита прорывных инновационных решений.

Участие в глобальных производственных цепочках, как правило, стимулирует экономический рост и содействует экономической и социальной модернизации. Акцент делается на трех типах экономической модернизации: модернизации производимого товара; функциональной модернизации (увеличение доли добавленной стоимости в рамках существующих глобальных производственных цепочек); межотраслевой модернизации (переход к новым производственным цепочкам с более высокой долей добавленной стоимости). Осуществить модернизацию по этим трем направлениям возможно путем улучшения качества факторов труда и капитала, которые обеспечивают прирост добавленной стоимости в рамках глобальных производственных цепочек. Улучшение качества фактора труда осуществимо за счет повышения квалификации рабочей силы, а развитие компетенций становится ключевым элементом конкурентоспособности. Улучшение же качества фактора капитала осуществимо за счет инвестиций в развитие технологического потенциала компаний.

Авторы приходят к выводу, что эффективная государственная политика, институты и стандарты являются ключевым условием успешной экономической модернизации через участие в глобальных производственных цепочках, в то время как неэффективная политика может препятствовать повышению добавленной стоимости. Государственная политика должна быть ключевым элементом страновой стратегии по участию в глобальных производственных цепочках. Страновые стратегии должны фокусироваться на мерах в следующих сферах:

1) инфраструктура (интегрированность страны в глобальные производственные цепочки совместно с располагающимися в географической близости странами-партнерами требует развития железно- и автодорожной инфраструктуры, в то время как отношения в рамках цепочек с географически удаленными странами – портовой и авиационной инфраструктуры);

2) структурная связность (высокое покрытие Интернетом и высокие показатели Индекса эффективности логистики Всемирного банка, в частности по таможенным и другим административным процедурам и логистике, оказывают позитивное влияние на уровень добавленной стоимости);

3) инвестиционная и торговая политика (выигрывают страны с высокими показателями Индекса инвестиционной свободы “Heritage Foundation”, Индекса ограничений в торговле услугами ОЭСР, доли прямых иностранных инвестиций в ВВП, открытости торговли);

4) деловой климат и качество институтов (страны с низким уровнем политической стабильности и конкуренции и высоким уровнем коррупции имеют меньше шансов на успех);

5) финансовая политика (ключевыми для оценки являются показатель доли в ВВП кредитов, выданных частному сектору, и Индекс финансовой свободы);

6) политика на рынке труда (высокие трудовые издержки могут снижать конкурентоспособность и сдерживать экономическую модернизацию страны, а менее зарегулированный в области минимальной зарплаты и увольнений рынок труда может способствовать созданию более высокого уровня добавленной стоимости);

7) образование и квалификация (высококвалифицированная рабочая сила более эффективна и производительна, соответственно, она повышает конкурентоспособность страны);

8) инновационные и производственные стандарты (наличие сертификатов ISO, высокая интенсивность НИОКР, эффективное внедрение технологий и развитие инновационной среды повышают уровень конкурентоспособности страны).

На уровень создаваемой добавленной стоимости влияет тип участия в глобальных производственных цепочках. Авторы используют концепцию связи с предыдущим звеном (участие в качестве покупателя) и связи с последующим звеном (участие в качестве продавца) в глобальных производственных цепочках, которая широко используется в литературе по прямым иностранным инвестициям и международной торговле. Развитие связей с предыдущим звеном и последующим звеном имеет различное влияние на экономическую модернизацию. Участие в глобальных производственных цепочках в качестве покупателя требует приоритетного внимания к вопросам строительства инфраструктуры и укрепления сотрудничества с транснациональными компаниями в целях повышения качества потребляемых производственных факторов зарубежного происхождения. В то же время участие в глобальных производственных цепочках в качестве продавца, хотя и базируется на схожих принципах, имеет приоритетом повышение производительности в целях обеспечения собственной конкурентоспособности на международных рынках и создания максимальной добавленной стоимости.

Степень влияния глобальных производственных цепочек на экономическую модернизацию также зависит от уровня развития страны. Многие страны с высоким и выше среднего уровнем доходов активнее участвуют в глобальных производственных цепочках. Они получают выгоды прежде всего от развития связей с последующим звеном в глобальных производственных цепочках и повышения квалификации. Тем не менее страны с низким и ниже среднего уровнем доходов также все в большей степени интегрируются в глобальные производственные цепочки, чему способствует в том числе проводимая на национальном уровне государственная политика. Они получают выгоды прежде всего от развития связей с предыдущим звеном в глобальных производственных цепочках и обмена технологиями.

В апреле 2017 г. опубликован доклад ОЭСР «Взаимосвязи между глобальными производственными цепочками и глобальными инновационными сетями».

Авторы доклада констатируют, что глобализация мировой экономики в последние десятилетия стимулирует экономическую активность как в развитых, так и в развивающихся странах. Товары, услуги, капитал, кадры, технологии и знания интенсивно перемещаются через национальные границы. На первый план выходят два типа сетей. Во-первых, производственная деятельность активно интернационализируется благодаря развитию глобальных производственных цепочек, в рамках которых проводится межгосударственный трансфер материальных активов, а именно товаров и услуг, как конечных, так и промежуточных. Во-вторых, инновационная деятельность также стала активно интернационализироваться благодаря развитию глобальных инновационных систем, в рамках которых осуществляется межгосударственный трансфер нематериальных активов. Глобальные инновационные системы базируются, в частности, на таких активах компаний из того или иного государства, как их исследовательские лаборато-

рии в зарубежных странах и их соглашения о сотрудничестве с внешними партнерами и поставщиками.

Несмотря на то что есть все признаки сильной взаимозависимости между глобальными производственными цепочками и глобальными инновационными системами, связи между этими двумя типами сетей в глобальной экономике исследованы в недостаточной степени. Авторы доклада отмечают обеспокоенность экспертного сообщества по поводу того, что не все страны способны достичь максимального экономического эффекта от своей деятельности в инновационной сфере и, соответственно, создать максимальную добавленную стоимость. В своей работе они анализируют связи между двумя типами сетей и определяют возможные направления государственной политики в данной области, для чего пытаются дать ответы на следующие вопросы: географическое и отраслевое совпадение хабов в рамках глобальных производственных цепочек и глобальных инновационных систем; предрасположенность стран, развивающих производственные и торговые связи в рамках глобальных производственных цепочек, к установлению сотрудничества в рамках глобальных инновационных систем и совместному развитию инноваций; зависимость экономических результатов деятельности в рамках глобальных производственных цепочек от развития инновационного сотрудничества в рамках глобальных инновационных систем. При этом они отмечают, что проведенный анализ должен восприниматься только как первый шаг, и требуется проведение дополнительных исследований для выявления связей между сетями.

Изучая взаимозависимость между глобальными производственными цепочками и глобальными инновационными сетями на страновом уровне, авторы нашли ряд очевидных связей между двумя типами сетей. Доклад свидетельствует о растущей важности развития международных связей для становления и модернизации инновационных систем различных стран. В последние два десятилетия происходит интернационализация инновационной деятельности, в частности устойчиво растет количество международных совместных изобретений. Компании разных стран все в большей степени делятся своими инновационными процессами и сотрудничают с партнерами из других государств. Таким образом, при разработке эффективной инновационной стратегии государственные органы должны будут все в большей степени принимать во внимание данные тенденции. Политика же создания самодостаточной инновационной системы может привести к изолированию национальных компаний от глобальных инновационных процессов.

Предыдущие исследования ОЭСР уже указывали на растущую интернационализацию инновационной деятельности, тем не менее данный доклад выявил важную роль транснациональных компаний в этих процессах. Почти две трети международных совместных изобретений в период 1995–2013 гг. приходятся на деятельность транснациональных компаний. Очевидно, что глобальные инновационные системы в большой степени структурированы в рамках сетей ТНК. Соответственно, при разработке и реализации государственной политики необходимо делать акцент на привлечении зарубежных транснациональных компаний в национальные экономики.

Для анализа взаимосвязей между глобальными производственными цепочками и глобальными инновационными сетями авторы используют гравитационную модель. Зависимой переменной величиной в этой модели выступает количество совместных изобретений, сделанных на двусторонней основе, между всеми парами стран по отраслям и по годам. Модель учитывает различные факторы, в том числе расстояния, культурные и исторические связи, технологический разрыв,торговые отношения между странами-партнерами.

Авторы приходят к выводу, что расстояния по-прежнему имеют значение, хотя их влияние постепенно уменьшается благодаря экстенсивному и интенсивному развитию информационно-коммуникационных технологий. Государственные органы при разработке стратегий интернационализации должны учитывать издержки, связанные с географическими расстояниями и разницами в часовых поясах. При этом на совместные изобретения разница в часовых поясах оказывает даже большее влияние, чем географическое расстояние.

Развитие глобальных производственных цепочек и глобальных инновационных систем все еще имеет ярко выраженную региональную направленность – совместная производственная и инновационная деятельность концентрируется в рамках определенных регионов. В глобальных инновационных системах участвует меньшее количество стран по сравнению с глобальными производственными цепочками. Тем не менее количество стран, развивающих отношения с многочисленными партнерами в рамках глобальных инновационных систем, устойчиво растет. В частности, страны Юго-Восточной Азии все в большей степени вовлекаются в инновационные системы. В то же время не сильно повышается степень вовлеченности стран Африки и Южной Америки (за исключением Бразилии и Чили) в партнерство по совместным изобретениям.

Роль внерегиональных связей все же постепенно возрастает, соответственно, меняется география размещения глобальных производственных цепочек и глобальных инновационных систем. В данные сети вовлекается все большее число стран, в том числе развивающиеся страны. Несмотря на существование очевидных параллелей между развитием данных сетей в последние годы, остается и ряд различий. Прежде всего, это более динамичное и стабильное развитие глобальных производственных цепочек, которому способствует интенсификация мировой торговли в рамках экономической глобализации на протяжении последних десятилетий. В целом инфраструктуры глобальных производственных цепочек и глобальных инновационных систем имеют тенденцию к пересечению в географической плоскости, и производственные хабы в рамках первой сети часто становятся инновационными хабами в рамках второй сети. Ключевые хабы обеих сетей формируются в США, Европе (вокруг Германии и Франции) и Юго-Восточной Азии (вокруг Японии, Китая и Южной Кореи).

Среди других факторов, влияющих на количество совместных изобретений, авторы выделяют наличие культурных и исторических связей между странами-партнерами. В частности, благоприятное воздействие оказывают общий язык и общие границы. Другим важным фактором является уровень технологического разрыва между странами-партнерами. Чем выше уровень разрыва, тем более вероятно создание совместных изобретений – менее развитые в инновационном плане страны целенаправленно устанавливают технологические связи с более сильными партнерами, для того чтобы получить доступ к их знаниям и опыту.

Авторы демонстрируют значительный позитивный эффект внешнеторговых связей, в том числе в рамках глобальных производственных цепочек, на глобальные инновационные системы. Партнеры, которые развивают внешнеторговые связи, имеют склонность к более интенсивному сотрудничеству в рамках глобальных инновационных систем. Развитие внешнеторговых связей дает возможность найти и узнать новых партнеров. Таким образом, не только научно-технологическая, но и торговая политика может играть важную роль в интеграции стран в рамках глобальных инновационных систем.

Использование широкого набора мер научно-технологической политики может стимулировать международное сотрудничество в инновационной области. Научно-

технологическая политика, в том числе направленная на государственную поддержку инновационной деятельности университетов и других научно-исследовательских центров и обеспечение защиты прав интеллектуальной собственности, не может больше разрабатываться исключительно в рамках национального контекста. Она должна учитывать и отражать возрастающую роль такого фактора, как открытый и глобальный характер технологий и знаний.

В то же время авторам не удалось выявить существенное влияние глобальных инновационных систем на глобальные производственные цепочки. Тот факт, что страна сильно вовлечена в глобальные инновационные системы, прямым образом не содействует повышению уровня ее участия в глобальных производственных цепочках. Это свидетельствует о более широком и сложном характере факторов, влияющих на развитие глобальных производственных цепочек.

Проведенные экспертами Всемирного банка и ОЭСР исследования показали, что участие в глобальных производственных цепочках оказывает позитивное влияние на экономическое развитие стран мира, как развитых, так и развивающихся, благодаря увеличению объемов международной торговли и созданию дополнительной добавленной стоимости. Интернационализация производственной деятельности в рамках глобальных производственных цепочек имеет следствием возрастающую интернационализацию инновационной деятельности в рамках глобальных инновационных систем, которая создает новые возможности для технологического развития участвующих стран. Оба доклада акцентируют внимание на необходимости разработки и реализации эффективной государственной политики, направленной на обеспечение максимального экономического эффекта от участия той или иной страны в глобальных производственных цепочках и глобальных инновационных системах.

А.Р. Шакиров,
E-mail: arshakirov@mail.ru

Содержание
журнала «Вестник международных организаций: оразование, наука, новая экономика» за 2017 г.

№ 1

Гуманитарное сотрудничество – основа будущего благополучия

Е.И. Медяник
Совместный университет как инструмент реализации
национальных интересов России и Китая 7

А.К. Морозкина, Е.М. Сабельникова
Вклад многосторонних банков развития в финансирование
систем образования в развивающихся странах 24

Региональные инициативы нового типа

В.А. Мальцева, Д.А. Чупина
Региональные и мегарегиональные торговые соглашения:
торговля сельскохозяйственной продукцией в Транстихоокеанском партнерстве 43

Л.А. Видясова, А.В. Чугунов, Е.Ю. Видясов
Развитие электронного управления в странах
Евразийского экономического союза: прогресс, вызовы и перспективы 66

Многостороннее сотрудничество: успехи, вызовы и возможности

К.Р. Бадрутдинова, Д.А. Дегтерев, А.А. Степанова
Отношения в треугольнике США – РФ – КНР:
соблюдается ли формула лидерства Генри Киссинджера? 81

Т.А. Ланьшина, В.А. Баринова
Глобальное управление в сфере возобновляемой энергетики:
международные тенденции и Россия 110

А.В. Шелепов
Новые и «традиционные» многосторонние банки развития:
результаты и перспективы сотрудничества 127

М.В. Ларионова, М.Р. Рахмангулов, Е.А. Сафонкина, А.Г. Сахаров, А.В. Шелепов
Приоритеты и решения «двадцатки» в рамках турецкого председательства:
имплементация, инклюзивность и инвестиции для уверенного, устойчивого
и сбалансированного роста 148

Г.В. Торопчин
От Гоа до Сямэня. О некоторых аспектах политического сотрудничества
в рамках БРИКС 174

Тенденции развития международного бизнеса

К.П. Курылев, Е.В. Мартыненко, Н.П. Пархитько, Д.В. Станис
Политика Shell в России в условиях санкционных мер стран Запада 189

С.Н. Лавров, А.А. Алексанян
К вопросу о транснационализации российских компаний нефтегазового сектора 209

№ 2

С.В. Лукаш
На шаг впереди. Лидерство «Группы двадцати» в формировании
глобальной экономической повестки 7

От преодоления последствий экономического кризиса к обеспечению экономического роста

Дж. Киртон
Обеспечение стабильности и инклюзивности:
успех «Группы двадцати» в сдерживании финансовых кризисов 10

Т. Фуес
Приоритизация вопросов устойчивого развития в деятельности «Группы двадцати»:
возможности и вызовы для председательства Германии.....34

М.В. Ларионова
«Группа двадцати» и международные организации:
взаимодействие для обеспечения сильного, устойчивого и сбалансированного роста.....54

М. Кэлэген
Влияние «Группы двадцати» на регулирование и особенности ведения бизнеса.
Какие меры оказались эффективными и почему.....87

С.-Ч. Пак
Может ли торговля способствовать преодолению экономического кризиса?
Опыт Республики Корея, Китая и Японии по формированию региональных соглашений
о свободной торговле (ССТ), мегаССТ (Всеобъемлющее региональное экономическое
партнерство (ВРЭП) и Транстихоокеанское партнерство (ТТП)) 104

Сохраняющиеся вызовы: приоритеты для будущей повестки дня «Группы двадцати» и БРИКС?

П. Субаччи
Развитие валюты и трансформация управления: Китай и юань..... 129

Э. Купер
Между статусом хаба и параллельной деятельностью:
исследование роли «Группы двадцати» и БРИКС в глобальном управлении 146

З. Куреши
Глобальный вызов развития инфраструктуры и роль «Группы двадцати» и БРИКС..... 164

Э. Кокотсис
«Группа двадцати» и БРИКС: повышение легитимности решений 195

Экономический анализ

П. Чаттерджи, С. Новак
Ошибки прогнозирования и шоки неопределенности 211

С. Рафик
Когда чихает Китай, АСЕАН получает насморк? 227

№ 3

Сотрудничество для обеспечения экономического роста и безопасности

Я. Ваутерс, С. Ван Керкховен
Позиции «Группы двадцати» и БРИКС по торговле и инвестициям:
тенденции и политика 7

М. Ревизорский
«Группа двадцати» и развитие нового механизма глобального управления.....32

М.В. Ларионова, О.И. Колмар
Ханчжоуский консенсус: наследие для Китая, «Группы двадцати» и мира.....53

А.Э. Абденур
Могут ли страны БРИКС сотрудничать в вопросах международной безопасности? 73

О.В. Бирюкова, Т.В. Воробьева
Влияние либерализации сферы услуг на участие стран БРИКС
в глобальных цепочках добавленной стоимости 94

А.В. Шелепов
Подходы стран БРИКС и Индонезии к реализации положений Плана BEPS 114

Т.А. Ланьшина
Как Россия, другие страны БРИКС и Индонезия реализуют
Принципы корпоративного управления «Группы двадцати»/ОЭСР 137

А.Г. Сахаров
Инвестиционная политика стран БРИКС через призму Рамочной концепции
в области инвестиций ОЭСР 169

М.Р. Фрейре
ЕС и БРИКС: стратегическое партнерство или структурное расхождение? 182

Новые источники экономического роста: инновации и цифровая экономика

К. Хан
Трехстороннее сотрудничество с участием Китая. Распространение опыта Китая
в области международного развития через инновационные партнерства 201

Экспертное мнение

Х. Вурф
Развитие инфраструктурных инвестиций: «Большая двадцатка»
и многосторонние банки развития..... 230

М.А. Конаровский
Афганистан после 2014 года 242

Обзоры и рецензии

А.В. Шелепов
Обзор докладов МВФ «Связь налоговых поступлений и экономического роста:
существует ли переломная точка?» и «Политические институты,
государственное устройство и налоговые поступления: достижение переломной точки»
(авт. В. Гаспар, Л. Ярамилло и Ф. Вингендер) 254

А.Г. Сахаров
Обзор доклада Международного института устойчивого развития «Зомби-энергетика:
экологические выгоды устранения топливных субсидий» (авт. И. Герасимчук,
А. Басси, К. Домингез Ордонез, А. Дукас, Л. Мерилл и Ш. Уитли) 257

№ 4

Обеспечение устойчивости экономического роста: вызовы и возможности

А.В. Шелепов, И.В. Андронова
Национальные банки развития стран БРИКС: возможности сокращения
дефицита инвестиций в инфраструктуру.....7

А.В. Соколов, С.А. Шашнов, М.Н. Коцемир, А.Ю. Гребенюк
Определение приоритетов научно-технологического сотрудничества стран БРИКС.....32

В.Н. Зуев, Е.Я. Островская, Е.С. Фролова
Глобальная долговая проблема и проблема устойчивости мировой экономики.....68

А.А. Баядян, А.М. Багдасарян
Проблемы развития и интеграции рынка ценных бумаг в странах ЕАЭС.....91

Н.Т. Вишневская, А.А. Зудина
Профессиональная структура рабочей силы в странах Европы:
о чем свидетельствуют прогнозы? 109

К.П. Курылев, Е.В. Мартыненко, Н.П. Пархитько, Д.В. Станис
Феномен частных военных компаний в военно-силовой политике государств в XXI в. 130

Цифровая экономика для устойчивого экономического роста

Т.А. Флегонтова
Регулирование электронной коммерции в КНР: риски и возможности
для международного сотрудничества 150

Ш. Го, В. Дин, Т. Ланьшина
Роль «Группы двадцати» в глобальном управлении цифровой экономикой 169

Глобальное управление в сфере изменения климата

Д.А. Вирт
Парижское соглашение: новый компонент климатического режима ООН 185

С.Ю. Честной, Д.А. Гершинкова
Выход США из Парижского соглашения – что дальше?..... 215

Обзоры и рецензии

И.А. Сафранчук
Рецензия на книгу «Меж огней. Афганистан – арена региональной небезопасности» (авт. К.Б. Харпвикен и Ш.Таджбахш) 226

С.Л. Ткаченко
Внешняя политика Европейского союза: трудности становления

Рецензия на монографии «Европейский союз в глобальном экономическом управлении (отв. ред. М.В. Стрежнева) и «Европейский союз: архитектура внешней политики» (авт. М.В. Стрежнева и Д.Э. Руденкова) 232

А.Р. Шакиров
Влияние глобальных производственных цепочек на международное развитие

Обзор доклада ОЭСР «Взаимосвязи между глобальными производственными цепочками и глобальными инновационными сетями» (авт. К. Бейкер, Т. Дестефано и Л. Муссье) и доклада Всемирного банка «Экономическая модернизация через участие в глобальных производственных цепочках: какая политика увеличивает прирост добавленной стоимости?» (авт. В. Кумритц, Д. Таглиони)..... 236

Content
of the International Organisations Research Journal (2017)

No 1

International Cooperation in Culture and Education – the Foundation for Future Wellbeing

E. Medianik
Joint Universities as a Tool for Promoting the National Interests of Russia and China.....7

A. Morozkina, E. Sabelnikova
Education Systems and Multilateral Development Banks:
International Practices and Perspectives.....24

Regional Initiatives of the New Type

V. Maltseva, D. Chupina
Regional and Mega-Regional Trade Agreements:
Agricultural Trade in the Trans-Pacific Partnership.....43

L. Vidiasova, A. Chugunov, E. Vidiasov
Developing E-Governance in the Eurasian Economic Union:
Progress, Challenges and Prospects.....66

Multilateral cooperation: achievements, challenges and opportunities

K. Badrutdinova, D. Degterev, A. Stepanova
Interconnections among the United States, Russia and China: Does Kissinger's American
Leadership Formula Apply?.....81

T. Lanshina, V. Barinova
The Global Governance of Renewable Energy: International Trends and Russia.....110

A. Shelepov
New and Traditional Multilateral Development Banks: Current and Potential Cooperation 127

M. Larionova, M. Rakhmangulov, E. Safonkina, A. Sakharov, A. Shelepov
G20 Priorities and Decisions under Turkey's 2015 Presidency:
Implementation, Inclusiveness and Investment
for Strong, Sustainable and Balanced Growth 148

G. Toropchin
From Goa to Xiamen. On Some Aspects of Political Cooperation within BRICS.....174

Trends in International Business

K. Kurilev, E. Martynenko, N. Parkhitko, D. Stanis
Royal-Dutch Shell in Russia and Western Sanctions..... 189

S. Lavrov, A. Aleksanyan
Case study: The Transnationalization of Russian Oil and Gas Companies.....209

No 2

S. Lukash
One Step Ahead. G20's Leading Role in Developing Global Economic Agenda.....7

From Overcoming Economic Crisis to Boosting Growth

J.J.Kirton
Securing Stability and Inclusiveness: G20 Summit Success in Controlling Financial Crises..... 10

T. Fues
Recalibrating the G20's Mission Towards Sustainable Development:
Opportunities and Challenges for the German Presidency 34

M. Larionova
G20: Engaging with International Organizations to Generate Growth 54

M. Callaghan
G20 Influence on Business Regulation and Business Behaviour.
(What has worked and why has it Worked).....87

S.-C. Park
Can Trade Help Overcome Economic Crisis? Implications for Northeast Asia Creating
Regional FTA between Korea, China, and Japan and Mega FTAs such as RCEP and TPP 104

Persisting Challenges: What G20 and BRICs Actions are Needed?

P. Subacchi
Currency in Progress and Governance in Transition: China and the Renminbi 129

A.F. Cooper
Between Hub Status and Parallelism:
Examining the G20-BRICS Dynamics in Global Governance 146

Z. Qureshi
The Global Infrastructure Challenge and the Role of G20 and BRICS 164

E.Kokotsis
G20 and BRICS: Enhancing Delivery Legitimacy 195

Economic Analysis

P. Chatterjee, S. Nowak
Forecast Errors and Uncertainty Shocks 211

S. Rafiq
When China Sneezes Does ASEAN Catch a Cold?..... 227

No 3

Cooperation to Ensure Economic Growth and International Security

J. Wouters, S. Van Kerckhoven
The G20 and the BRICS on Trade and Investment: Trends and Policies 7

M. Rewizorski
G20 and the Development of a New Global Governance Mechanism 32

M. Larionova, O. Kolmar
The Hangzhou Consensus: Legacy for China, G20 and the World 53

A.E. Abdenur
Can the BRICS Cooperate in International Security? 73

O. Biryukova, T. Vorobjeva
The Impact of Service Liberalization on the Participation
of BRICS Countries in Global Value Chains 94

A. Shelepov
Indonesia and the BRICS: Implementing the BEPS Action Plan 114

T. Lanshina
Implementing the G20/OECD Principles of Corporate Governance:
What is the Progress in BRICS and Indonesia? 137

A. Sakharov
BRICS Investment Policies from PFI Perspective 160

M.R. Freire
EU Relations with the BRICS: Strategic Partnership or Structural Disjunction? 182

New Growth Drivers: Innovations and Digital Economy

C. Han
Trilateral Cooperation with China: Sharing China's Development Experience
through Innovative Partnerships 201

Practitioners' Views

H. Wurf
Promoting Infrastructure Investment: The G20 and the Multilateral Development Banks 230

M. Konarovsky
Afghanistan after 2014 242

Article and Book Reviews

A. Shelepov
The review of the IMF Working Papers "Tax Capacity and Growth: Is there a Tipping Point?" and "Political Institutions, State Building, and Tax Capacity: Crossing the Tipping Point" by V. Gaspar, L. Jaramillo, P. Wingender 254

A. Sakharov
The review of the International Institute for Sustainable Development Working and discussion paper "Zombie energy: climate benefits of ending subsidies to fossil fuel production" by I. Gerasimchuk, A. Bassi, C. Dominguez Ordonez, A. Doukas, L. Merrill and S. Whitley 257

No 4

Sustainable Economic Growth: Challenges and Opportunities

A. Shelepov, I. Andronova
BRICS National Development Banks: Potential for Narrowing the Infrastructure Financing Gap 7

A. Sokolov, S. Shashnov, M. Kotsemir, A. Grebenyuk
Identification of Priorities for S&T Cooperation of BRICS Countries 32

V. Zuev, E. Ostrovskaya, E. Frolova
Sustainable Economy: Do not use the Debt Widely 68

A.Bayadyan, A. Baghdasaryan
Problems of Development and Integration of the Securities Market in the Countries of the EAEU 91

N. Vishnevskaya, A. Zudina
Occupational Structure in European Countries: What do the Forecasts Predict? 109

K. Kurilev, E. Martynenko, N. Parkhitko, D. Stanis
The Phenomenon of Private Military Companies in the Military and Power Policies of States in the 21st Century 130

Digital Economy for Sustainable Economic Growth

T. Flegontova
E-commerce Regulation in China: Risks and Opportunities for International Cooperation 150

S. Guo, W. Ding, T. Lanshina
Global Governance and the Role of the G20 in the Emerging Digital Economy 169

Global Governance of Climate Change

D.A. Wirth
The Paris Agreement as a New Component of the UN Climate Regime 185

S. Chestnoy, D. Gershinkova
USA Withdrawal from Paris Agreement – What Next? 215

Article and Book Reviews

I. Safranchuk
The Review of the Book "A Rock Between Hard Places.
Afghanistan as an Arena of Regional Insecurity" by K.B. Harpviken and S. Tadjbakhsh 226

S. Tkachenko
European Union's Foreign policy: The Teething Troubles
The Review of the Books "European Union in Global Economic Governance"
(ed. M. Strezhneva) and "European Union: The Foreign Policy Architecture"
(by M. Strezhneva and D. Rudenkova) 232

A. Shakirov
The Impact of Global Value Chain on Economic Development
The Review of the OECD Working Paper "The Links between Global Value Chains
and Global Innovation Networks" (by K. De Backer, T. Destefano and L. Moussiegt)
and World Bank Working Paper "Economic Upgrading through Global Value Chain
Participation: Which Policies Increase the Value Added Gains?"
(by V. Kummritz, D. Taglioni, D.E. Winkler) 236

К сведению авторов

Редакция журнала «Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика» НИУ ВШЭ приглашает к сотрудничеству авторов.

Наше издание открыто для экспертных организаций и исследовательских институтов, в том числе вузов, занимающихся изучением вопросов деятельности международных институтов; развития образования, науки и инноваций в национальном и международном контексте. В числе наших авторов мы будем рады видеть ученых и экспертов в сфере международных отношений и глобального управления; содействия развитию; международного сотрудничества по различным сферам социально-экономической политики. Мы приглашаем к сотрудничеству исследователей и экспертов зарубежных университетов, экспертных институтов и международных организаций и рады возможности познакомить российского читателя с результатами оригинальных исследований зарубежных авторов. Журнал принимает для рассмотрения результаты исследований и публикации учащихся аспирантур российских университетов, вузов стран СНГ, университетов дальнего зарубежья. Аудитория журнала в настоящее время представлена руководителями и специалистами научно-исследовательских организаций, федеральных министерств и ведомств, экспертным и академическим сообществом России, стран СНГ, дальнего зарубежья.

Мы будем рады видеть вас среди наших авторов!

Обращаем внимание:

- Все материалы публикуются бесплатно. Основными требованиями к материалу является его соответствие тематике издания, научность и соблюдение требований к оформлению рукописей.
- Требования к оформлению рукописей сформированы на основании текущих российских требований и **требований международной библиометрической базы Scopus** к оформлению научных публикаций.
- Российские требования и требования международной библиометрической базы Scopus к рукописям размещены на странице журнала по адресу http://iorj.hse.ru/authors. **Несоответствие рукописей всем требованиям является одним из оснований для отказа в публикации статьи в журнале.**
- Перед публикацией все присланные материалы проходят процедуру анонимного рецензирования.
- На основании полученного экспертного заключения материалы публикуются, возвращаются авторам на доработку или не допускаются к изданию. Редакция своевременно уведомляет автора в случае отказа в публикации.
- С авторами опубликованных материалов заключается **лицензионный договор**, согласно которому изданию передаются неисключительные права на публикацию материала.
- Все рукописи передаются в редакцию журнала по электронной почте по адресу iorj@hse.ru.

С уважением,
редакция журнала «Вестник международных организаций»

Уважаемые читатели!

Редакция журнала «Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика» Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» информирует о продолжении своей работы по изданию научного периодического журнала в 2017 г.

Доводим до вашего сведения, что в 2017 г. запланирован выпуск четырех номеров журнала.

Обращаем ваше внимание, что «Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика» распространяется по России и другим странам СНГ через каталог Агентства «РОСПЕЧАТЬ». Оформить подписку можно в любом отделении почтовой связи. **Подписной индекс издания 20054**.

По всем вопросам Вы можете обращаться в редакцию журнала «Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика» по телефону +7(495) 772-95-90 доб. 23147 или по адресу iorj@hse.ru

С уважением,
редакция журнала «Вестник международных организаций»

Формат 60×88 1/8. Печать офсетная.
Бумага офсетная № 1. Уч.-изд. 24,4. Тираж 500 экз. Заказ .

Адрес редакции
Россия, 119017, Москва, Малая Ордынка, д. 17, оф. 417
Телефоны: +7 (495) 772-95-90 *23147 и *23149
E-mail: iorj@hse.ru

Отпечатано в ППП «Типография «Наука»
121099, Москва, Шубинский пер., д. 6