

ҚАЗАҚ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ХАБАРШЫСЫ КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК KAZAKH ECONOMIC REVIEW

№3

2014

СОДЕРЖАНИЕ

Главный редактор
Булат ХУСАИНОВ

Редакционный совет
Фарида АЛЬЖАНОВА
(Казахстан, Алматы)
Серик АХАНОВ
(Казахстан, Алматы)
Сайлау БАЙЗАКОВ
(Казахстан, Астана)
Искандер БЕЙСЕМБЕТОВ
(Казахстан, Алматы)
Нурсауле БРИМБЕТОВА
(Казахстан, Алматы)
Чарльз БЕККЕР
(США, Дарэм)
Сергей ГЛАЗЬЕВ
(Россия, Москва)
Вячеслав ДОДОНОВ
(Казахстан, Алматы)
Питер ОППЕНГЕЙМЕР
(Великобритания, Оксфорд)
Ричард ПОМФРЕТ
(Австралия, Аделаида)
Виктор СУСЛОВ
(Россия, Новосибирск),
Теудзи ТАНАКА
(Япония, Токио)
Герхард ХУБЕР
(Германия, Берлин)

Учредитель
Общественный фонд
АССОЦИАЦИЯ ЭКОНОМИСТОВ
КАЗАХСТАНА
www.kea-economics.kz

Ответственный редактор
Нурсулу Пернебекова
Компьютерная верстка
Мирамгул Ибрашева
Дизайн обложки
Зарина Аязбаева

Адрес редакции:
Казахстан, Алматы, 050010
ул. Курмангазы, 29, каб. 217
тел. +7(727) 261-21-77

Подписано в печать
Формат 70x100/16
Печать офсетная
Тираж 300.
Заказ

Отпечатано в типографии
Dominant Print

ЕВРАЗИЙСКИЙ ПРОЕКТ

Таир Мансуров Евразийский проект Нурсултана Назарбаева – научная и практическая основа современной евразийской интеграции.....2

ИССЛЕДОВАНИЯ

Светлана Дорошенко, Андрей Шеломенцев, Наталья Сироткина Парадоксы «сырьевого проклятия» постсоветских экономик.....23

Булат Хусаинов, Руслан Султанов, Кымбат Жангалиева Оценка конкурентоспособности экспортного потенциала стран-членов Таможенного союза на мировых рынках.....39

ДИСКУССИЯ

Леонид Иванов Тренд глобализации: отскок или разворот?.....53

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Амангельды Догалов Социально-хозяйственное обустройство огузских племен (IX–XIII вв.) в древних рассказах «Книги моего деда Коркыта».....78

ТРЕБОВАНИЯ К ПУБЛИКАЦИЯМ.....88

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ.....91

Свидетельство о постановке на учет средства массовой информации №9919-Ж от 20.02.2009 г. выдано Комитетом информации и архивов Министерства культуры и информации РК.

Журнал входит в Перечень изданий, рекомендуемых Комитетом по контролю в сфере образования и науки Министерства образования и науки Республики Казахстан для публикации основных результатов научной деятельности (приказ председателя Комитета по контролю в сфере образования и науки МОН РК от 10.07 2012 г. №1082).

Журнал издается ежеквартально.

Мнение редакции и членов редсовета может не совпадать с точкой зрения авторов публикаций.

Письменное согласие редакции при перепечатке, а также ссылки при цитировании на журнал «Казахский экономический вестник» обязательны.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Редакция сохраняет за собой право использовать опубликованные статьи в других изданиях, в том числе и в электронных базах данных.

Евразийский проект Нурсултана Назарбаева – научная и практическая основа современной евразийской интеграции¹

Таир МАНСУРОВ*

В статье рассматривается Евразийский проект Президента Казахстана Н.А. Назарбаева, ставший научной и практической основой сформированных впоследствии эффективных экономических интеграционных структур: Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), Таможенного союза и Единого экономического пространства (ЕЭП), благодаря которым возможность создания геополитического мегапроекта - Евразийского экономического союза (ЕАЭС) - стала реальностью.

Глобализация и интеграция являются генеральными направлениями развития современной мировой экономики. То есть, с одной стороны, нарастает действие факторов, ведущих к формированию некоей ее целостности, того, что принято называть глобализацией и что вызвано развитием экономических связей между странами, либерализацией торговли, созданием современных систем коммуникации и информации, мировых технических стандартов и норм. А с другой стороны, происходит наиболее интенсивное по историческим меркам экономическое сближение и взаимодействие стран на региональном уровне, образуются крупные региональные интеграционные структуры, стремящиеся воплотиться в относительно самостоятельные центры (полюсы) мировой экономики.

Интеграционные процессы представляют собой качественно новую форму межгосударственного взаимодействия, в основе которой – создание общих условий функционирования факторов производства и единая система управления объединенным пространством, включая надгосударственную компоненту. К настоящему времени в мире построено – и в теории, и на

практике – немало интеграционных моделей (ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН и др.), и накоплен достаточный теоретический и практический опыт в сфере международной интеграции.

Цели интеграции обычно общие для всех региональных интеграционных моделей, однако эти модели различаются по мотивации и принципам организации, что определяется историческими условиями экономического, валютно-финансового, политического, социального развития стран и регионов и особенностями реально сложившейся системы международных отношений в специфических правовых условиях.

Международная практика показала, что ключевой целью подлинной интеграции является создание единого рынка, скрепленного прочными экономическими и социокультурными связями. Сращивание национальных экономик также нивелирует возможность политических конфликтов между странами. К осознанию этого постсоветские республики пришли не сразу, хотя проект современной евразийской интеграции был выдвинут еще 20 лет назад, в период, когда они переживали последствия распада СССР, дезинтеграцию и системный экономический

¹ Статья публикуется в изложении автора.

* Генеральный секретарь ЕврАзЭС, доктор экономических наук, доктор политических наук.

кризис. То есть этот проект появился именно в то время, когда новым независимым государствам нужно было выстраивать совершенно иную стратегию торгово-экономического сотрудничества и создавать принципиально новые механизмы взаимодействия, которые соответствовали бы изменившимся геополитическим реалиям.

Президент Казахстана Н.А. Назарбаев впервые обнародовал «Проект о формировании Евразийского Союза Государств (ЕАС)» и сформулировал основные принципы межгосударственного взаимодействия и экономической интеграции стран Евразии в выступлении в МГУ им. М.В. Ломоносова 29 марта 1994 г. При этом он представил Проект ЕАС и как философскую идею, и как практическое руководство к действию по расширению взаимодействия наших стран с целью сохранения существовавших в течение длительного исторического периода хозяйственных, политических, транспортных и социальных связей между евразийскими народами. В своем выступлении Н.А. Назарбаев подчеркнул: «История дает нам шанс войти в XXI век цивилизованным путем. Одним из способов является, на наш взгляд, реализация интеграционного потенциала инициативы по созданию Евразийского союза, отражающей объективную логику развития постсоветского пространства и волю народов бывшего СССР к интеграции».

Следует отметить, что пока еще не сложились объективные условия для повсеместного применения универсальных, общих форм межгосударственной экономической интеграции. При этом международные и отечественные исследователи в течение длительного периода предпринимают попытки выявления неких общих черт и закономерностей этого процесса. Теоретические концепции, осмысливающие сложные международные интеграционные процессы, за период после Второй мировой войны претерпели существенные изменения. Главной тенденцией разви-

тия теории международной интеграции можно считать медленный, но неуклонный дрейф от упрощенного неолибералистского (точнее — внешнеторгового) восприятия этих процессов к попыткам придать им комплексный характер, раскрыть не только их экономическую, но и социальную, геополитическую, структурную и социокультурную составляющие. Постепенно теоретической доминантой интеграционных процессов становится стремление к управляемой интеграции на региональном уровне (неофункционализм). При этом наиболее существенным отличием от классического функционализма стало то, что на первый план выдвигается стремление к политическому сотрудничеству через сотрудничество экономическое. Результаты именно этих теоретических исследований были использованы Н.А. Назарбаевым при разработке теоретической основы проекта ЕАС.

Для создания практических основ Проекта ЕАС Президентом Казахстана были изучены процессы интеграции на европейском континенте (в частности, опыт ЕС), найдены подходы к построению новой модели международной интеграции на постсоветском пространстве, созданы основы формирования институциональной базы интеграции евразийских стран, предложена правовая основа, необходимая для придания интеграционным процессам устойчивого характера.

Концептуальные положения Проекта ЕАС сформулированы таким образом, чтобы их можно было применить для развития теоретических и эмпирических исследований в области стратегического управления интеграционными процессами на постсоветском пространстве, а также для разработки государственных экономических стратегий евразийских стран.

По убеждению Н.А. Назарбаева, преодоление проблем начала 1990-х годов, эффективное вхождение новых независимых государств в глобальное пространство было возможно лишь со-

вместными усилиями при опоре на созданный за десятилетия единый народнохозяйственный комплекс. Ведь региональная интеграция — это не способ отгородиться от мира, а, наоборот, шанс выйти на мировой рынок наиболее эффективным путем. Однако существовавшие в рамках СНГ экономические взаимоотношения не в полной мере отвечали потребностям развития новых независимых государств. Так, результаты интеграции в рамках СНГ были крайне противоречивыми: с одной стороны, между странами Содружества было достигнуто множество договоренностей в самых различных сферах деятельности, а с другой, — большинство из них не выполнялись. Поэтому основой объединения в ЕАС (в отличие от СНГ) стали, прежде всего, экономические связи, и он должен был быть построен именно как «Евразийский экономический союз».

Представляя Проект перед элитой научной общественности в МГУ им. М.В. Ломоносова, Н.А. Назарбаев подчеркнул: «Учитывая различия между странами в уровнях развития рыночной экономики, демократизации политических процессов, мы предлагаем формирование дополнительной интеграционной структуры — ЕАС. При этом принимаются во внимание поливариантность интеграции, разные темпы, неоднородность и разновекторность в развитии государств СНГ. Наша цель — согласование экономической политики и принятие обязательных для исполнения государствами-участниками совместных программ проведения экономических реформ».

Как известно, чем крупнее общий рынок, тем он выгоднее для производителей и потребителей, тем выше его стабильность и конкурентоспособность на мировом рынке. Поэтому Проектом ЕАС предполагалось создать единое экономическое, таможенное и гуманитарное пространство. При этом евразийское сотрудничество не имело целью воссоздание СССР. Оформ-

ление ЕАС должно было происходить без ущемления суверенитета, при невмешательстве во внутренние дела государств-членов, уважении прав каждого народа, определившего порядок государственного устройства в своей стране. То есть, по замыслу Нурсултана Назарбаева, ЕАС должен был стать союзом равноправных независимых государств, в котором реализовывались бы национально-государственные интересы каждой страны-участницы и использовался весь совокупный потенциал.

Главными целями интеграции в Проекте ЕАС стали: укрепление стабильности и безопасности, социально-экономическая модернизация всего региона, применение странами-членами ЕАС согласованных подходов к проведению рыночных преобразований для совместного включения в мировую экономическую систему. Основными направлениями взаимодействия были определены экономика, торговля, наука, культура, образование, экология.

Приоритетными принципами формирования модели ЕАС стали: прагматичный подход к интеграции, экономическая целесообразность и добровольность объединения государств. При этом Проект ЕАС был ориентирован на межгосударственное взаимодействие и тесную экономическую интеграцию стран, наиболее к ней подготовленных. То есть в его основу была положена концепция «разноскоростной и разноуровневой интеграции», которая предполагает, что формы, темпы и степень взаимного сотрудничества выбираются в зависимости от уровня готовности и заинтересованности стран-участниц.

В Проекте ЕАС также подчеркивалось, что решение вопросов экономической интеграции диктует необходимость создания адекватных политических институтов, обладающих достаточным объемом полномочий, то есть наднациональных органов, аналогичных ЕС. Эти органы должны были взять на себя функции регулирования взаимоотношений государств в эконо-

мической, правовой, экологической, культурной, образовательной сферах. При этом следовало критически переосмыслить опыт работы исполнительной и законодательной ветвей власти в ЕС, используя его лучшие примеры.

Крайне важной является и гуманитарная составляющая евразийской идеи или «человеческое измерение» интеграции, так как практическое воплощение всех элементов евразийской стратегии ставит во главу угла систему духовных и нравственных ценностей, уважение к личности, взаимообогащение культур. Н.А. Назарбаев сделал главным лозунгом евразийства: «К единству через многообразие!».

Проект ЕАС базируется на классической интеграционной модели, признанной мировым сообществом. Она была предложена автором теории интеграционной эволюции — американским экономистом Б. Балаша в его фундаментальном труде «Теория экономической интеграции» (1961 г.). Он выделил пять форм международной экономической интеграции, выступающих в качестве последовательных стадий ее восхождения от низшей к высшей: зона свободной торговли — таможенный союз — общий рынок — экономический союз — полная экономическая интеграция.

Концепция евразийства — одно из наиболее востребованных и перспективных направлений современной общественной мысли. Обратимся к ее истории. Фундамент идеологии евразийской общности был заложен учеными «евразийского течения» в среде русской эмиграции в Европе еще в первой половине XX века. Они считали, что Евразию можно рассматривать, с одной стороны, как континент, состоящий из двух частей света — Европы и Азии, а с другой, — как цивилизацию, обладающую уникальными геополитическими, природными, демографическими и социокультурными характеристиками. Ведь не случайно Евразию называют «уникальным цивилизационным явлением», «срединным материком», «су-

перконтинентом», «мостом между Востоком и Западом». Именно Евразия стала «точкой сборки», где на протяжении столетий в постоянном взаимодействии друг с другом находились представители разных народов, религиозных верований, культурных традиций. Отношения между людьми, населявшими этот геостратегический регион в разные исторические периоды, складывались подчас неоднозначно, однако именно на просторах Евразии сформировались особенности номадизма (кочевничества) как образа жизни и утвердилась толерантность (терпимость к иному мировоззрению, образу жизни, поведению и обычаям).

Основоположники теории евразийства (П.Н. Савицкий, Г.В. Флоровский, Н.С. Трубецкой, Г.В. Вернадский, С.М. Соловьев, Л.Н. Гумилев) полагали, что общность евразийского пространства predetermined самой природой, и его историческое развитие базируется на тесном взаимодействии природно-географического и социально-культурного факторов. По убеждению этих историков и философов, евразийские народы — не конкуренты, а союзники, и на евразийском пространстве неизбежно появление всеевразийского государства, основанного на принципах добровольности и взаимовыгоды.

Содержащиеся в трудах евразийцев идеологические и методологические ориентиры приобрели новое звучание в постсоветскую эпоху. Идеи теоретиков-евразийцев были творчески переосмыслены Нурсултаном Назарбаевым в современной концепции «практического евразийства». Одну из своих статей Л.Н. Гумилев озаглавил «Записки последнего евразийца», однако его пророчество все же не сбылось. Хотя к середине 1930-х годов евразийство как организованное движение фактически перестало существовать, в последнее десятилетие XX века евразийская идея получила в Проекте ЕАС новый импульс, международно-политическое звучание.

Возрождение фундаментальных идей философов-евразийцев и обновление их Н.А. Назарбаевым с учетом радикальных геополитических перемен стало объективным следствием распада СССР и возникновения кризиса самоидентификации среди населения некогда единой страны, в один миг оказавшейся разделенной государственными границами. Ведь еще ученые-евразийцы отмечали, что народы Евразии уже объединялись четыре раза. Самыми первыми объединителями евразийских народов были гунны. Затем континент был объединен в рамках Тюркского каганата. В XIII веке территорию Евразии объединили монголы под предводительством Чингисхана. Четвертая попытка — образование Российской Империи и СССР. В этом контексте идею Н.А. Назарбаева о создании ЕАС можно считать началом нового этапа объединения Евразии. Переосмысление философии евразийства Н.А. Назарбаевым свидетельствует, с одной стороны, о стремлении к построению и укреплению национальной государственности, а с другой, — о поиске оптимальных механизмов сохранения связей, существовавших между евразийскими странами на протяжении веков. При этом заслуга Президента Казахстана заключается в том, что ему удалось усилить евразийскую теорию политической практикой, сделав тем самым евразийскую концепцию более жизнеспособной и эффективной.

Идея «практического евразийства» Н.А. Назарбаева стала основой многих политических и экономических практик. В своем выступлении перед студентами Евразийского национального университета в мае 2006 г. он отметил: «Три кита евразийской идеи, практически реализованные по инициативе

Казахстана, — это Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), Совецание по взаимодействию и мерам доверия в Азии (СВМДА)¹ и Шанхайская организация сотрудничества (ШОС)². И это — три разных практических выражения одного невыразимого центра, единой евразийской идеи».

Двадцать лет спустя после обнародования Проекта ЕАС Президент Казахстана выступил 28 апреля 2014 г. в МГУ им. М.В. Ломоносова с лекцией «От идеи Евразийского союза — к новым перспективам евразийской интеграции», в которой отметил, что: «Проект ЕАС стал отправной точкой для нового исторического процесса, который сейчас называют евразийской интеграцией. Евразийская идея, недооцененная большинством политиков того времени в СНГ, сегодня стала широко востребованной в деловых кругах и на общественно-гуманитарном уровне. Возникли и успешно работают множество совместных площадок, подпитывающих евразийскую интеграцию. Региональная интеграция — это способ борьбы с глобальными угрозами, и Евразийский союз может стать конкурентом для других объединений на глобальном уровне. Также евразийская интеграция обеспечивает ее государствам-участникам общее стратегическое преимущество накануне грядущей третьей глобальной индустриальной революции. Глубоко убежден, что XXI век будет столетием великой процветающей Евразии, где наши государства станут центром этих событий».

Продвижение идеи евразийской интеграции стало, по сути, делом жизни Президента Казахстана. При поддержке лидеров России — В.В. Путина, Беларуси — А.Г. Лукашенко и других постсоветских стран от евразийской идеи

¹ Идея о союзе СВМДА была впервые предложена Президентом Казахстана Н.А. Назарбаевым на 47-ой сессии Генеральной Ассамблеи ООН 5 октября 1992 г.; 14 сентября 1999 г. была принята Декларация принципов, регулирующих отношения между государствами-членами СВМДА; 4 июня 2002 г. на Первом саммите СВМДА принят Алматинский акт (устав СВМДА).

² ШОС основана в 2001 г. лидерами Китая, России, Казахстана, Таджикистана, Кыргызстана и Узбекистана.

к ее воплощению наши страны идут эволюционным путем, последовательно реализуя ее в современных экономических интеграционных структурах – ЕврАзЭС, Таможенном союзе, Едином экономическом пространстве. Мы поступательно движемся к созданию Евразийского экономического союза, который сможет на равных конкурировать и сотрудничать с остальными по-

люсами современного многополярного мира (рис. 1).

Необходимо подчеркнуть две основные особенности интеграции стран постсоветского пространства:

1) у нее ярко выражен асимметричный характер из-за преобладания одного участника – России, что нетипично для большинства региональных союзов. Это потребовало особого учета при по-

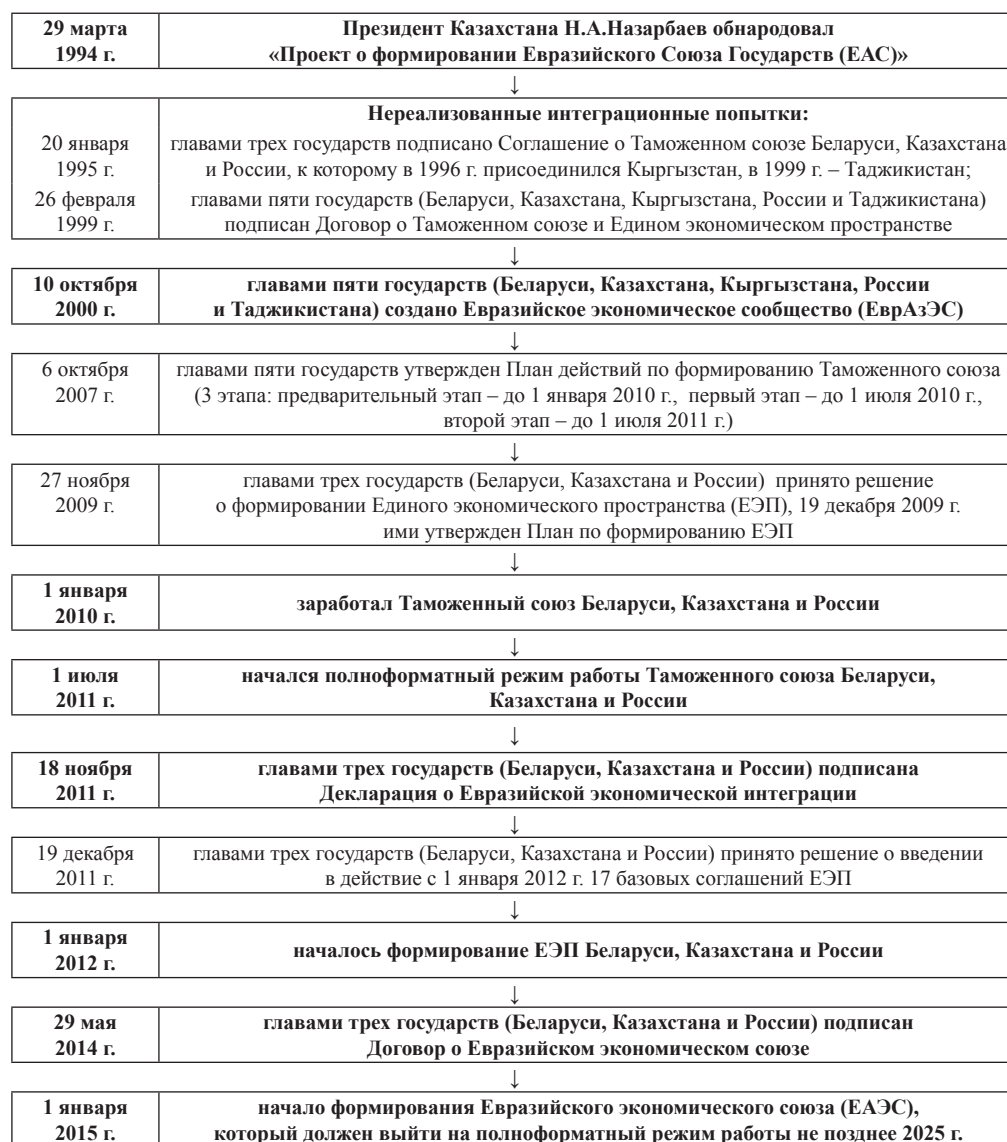


Рисунок 1. Хронологические этапы современной Евразийской интеграции

строении интеграционной модели и выборе форм и методов ее осуществления, особенно при формировании институциональной и правовой базы ЕврАзЭС, Таможенного союза и ЕЭП;

2) ее реинтеграционный характер, что создает предпосылки и условия для решения многих проблем интеграции комплексно и в более короткие сроки. Между постсоветскими странами издавна сложились устойчивые макро- и микроэкономические связи и существуют общие культурно-исторические традиции. Основные цели развития, многие экономические интересы и даже проблемы у них совпадают.

Подчеркну, что при формировании интеграционных союзов всегда возникает множество методологических проблем. При этом ответственность за ошибки или просчеты при их решении огромна, а значение правильно выбранной методологии очень велико. При построении интеграционной модели необходимо:

- правильный выбор позиционирования той или иной страны при определении меры участия в формировании международного интеграционного объединения;

- согласование различающихся интересов стран-участниц;

- координация функционирования национальных хозяйственных систем;

- создание единой системы специфических международных механизмов согласования принимаемых решений, определение алгоритмов их сопряжения и реализации;

- разработка механизмов контроля за выполнением принятых решений, которые служат своего рода базой для дальнейшего совершенствования и развития интеграционного объединения.

Эти требования были учтены при создании Проекта ЕАС. Кроме того, в нем было особо отмечено, что для стран постсоветского пространства первостепенное значение имеет консолидация, так как для них характерны: технологическая общность производства, сохра-

няющаяся возможность выстраивания общих технико-технологических стандартов; единые транспортная инфраструктура, сети коммуникаций, энергетических систем; сопредельность границ; знание населением русского языка как языка межнационального общения; многочисленные родственные связи и многое другое, что создает благоприятные условия для более тесной консолидации.

Отмечу, что в 1990-е годы, несмотря на множество сторонников, Проект ЕАС не был реализован как по объективным, так и по субъективным причинам. Так и не заработало Соглашение о Таможенном союзе Беларуси, Казахстана и России от 20 января 1995 г., к которому в 1996 г. присоединился Кыргызстан и в 1999 г. — Таджикистан. Не заработал и Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве от 26 февраля 1999 г., подписанный этими пятью странами. Между странами оставался неполный режим свободной торговли, не была согласована внешнеэкономическая политика в части таможенного регулирования, для защиты собственных рынков страны продолжали вводить тарифные и нетарифные ограничения во взаимной торговле, особенно после кризиса 1998 г.

Таким образом, 1990-е годы прошлого века в контексте развития евразийских интеграционных процессов можно охарактеризовать как время поиска и практической проверки методом проб и ошибок наиболее эффективной интеграционной модели. Но это время не было потеряно зря: в результате страны осознали необходимость выработки стратегии поэтапного сближения наиболее подготовленных к интеграции государств.

Судьбоносным этапом для современной интеграции стало создание главами пяти государств 10 октября 2000 г. в Астане Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) — международной организации, имеющей четкую функциональную структуру, эффек-

тивные механизмы работы, ясные и понятные цели:

- содействие продвижению государств ЕврАзЭС к образованию Таможенного союза, создание которого, в свою очередь, открывает путь для формирования Единого экономического пространства, в котором обеспечивается свободное движение товаров, услуг, капитала, трудовых ресурсов, а также создаются условия для эффективной координации макроэкономической политики стран-участниц;

- координация подходов государств ЕврАзЭС при их интеграции в мировую экономику и международную торговую систему.

ЕврАзЭС работает в соответствии с принципами ООН и нормами международного права и обладает международной правосубъектностью. Сейчас между государствами Сообщества действуют 135 договоров (без договоров Таможенного союза и ЕЭП) по различным экономическим и социальным вопросам.

ЕврАзЭС подписано 35 меморандумов о взаимодействии с международными организациями. Его главные международные партнеры — ООН и ее организации: ЕЭК ООН, ЭСКАТО, ЮНИДО, ЮНЕСКО, ПРООН; а также Евросоюз, Всемирная таможенная организация, ОБСЕ; среди региональных объединений — СНГ, ОДКБ, ШОС.

Тесное сотрудничество ЕврАзЭС с организациями системы ООН отмечено в четырех резолюциях Генеральной Ассамблеи ООН. Успешное выполнение резолюций о сотрудничестве ООН и ЕврАзЭС, принятых в 2007 г. и 2008 г., было отмечено 15 декабря 2010 г. в ходе моей встречи с Генеральным секретарем ООН Пан Ги Мун, который приветствовал успешное развитие экономической интеграции на евразийском пространстве. В последней резолюции, принятой в ноябре 2012 г., обозначен прогресс в сотрудничестве между Сообществом и специализированными учреждениями, программами и фунда-

ми ООН в следующих сферах деятельности: рациональное использование водных и энергетических ресурсов; рекультивация территорий, подвергшихся воздействию уранодобывающих производств; энергоэффективность; разработка, распространение и передача технологий; торговля; транспорт; окружающая среда; образование; наука и новаторство, био- и нанотехнологии; поощрение инвестиций.

Сотрудничество между государствами Сообщества в основном проявляется во взаимной торговле товарами и услугами, на транспорте и в связи, в топливно-энергетическом и агропромышленном комплексах. Усиление интеграции между государствами ЕврАзЭС обеспечивает повышение экономической безопасности как каждого из них, так и Сообщества в целом. При этом интеграция дает странам ЕврАзЭС возможность совместно отстаивать свои интересы в отношениях с другими государствами и на уровне международных организаций. Вместе мы можем взаимодействовать с различными странами и региональными союзами на условиях равноправного, взаимодополняющего и взаимовыгодного сотрудничества.

ЕврАзЭС — это крупный региональный рынок, располагающийся на самой большой в мире территории, обладающий мощной минерально-сырьевой базой и значительным экономическим и внешнеторговым потенциалом (рис. 2). Государства, входящие в ЕврАзЭС, неоднородны по размерам территории, наличию полезных ископаемых, численности населения и уровню экономического развития. При этом богатство и разнообразие природных ресурсов России и Казахстана, выгодное (с точки зрения транзита товаров) географическое положение Беларуси, существенные водные ресурсы Таджикистана и Кыргызстана дают заметный выигрыш при объединении их потенциалов.

Вопросы стратегического развития, направления и перспективы евразийской интеграции определяет Межгоссо-

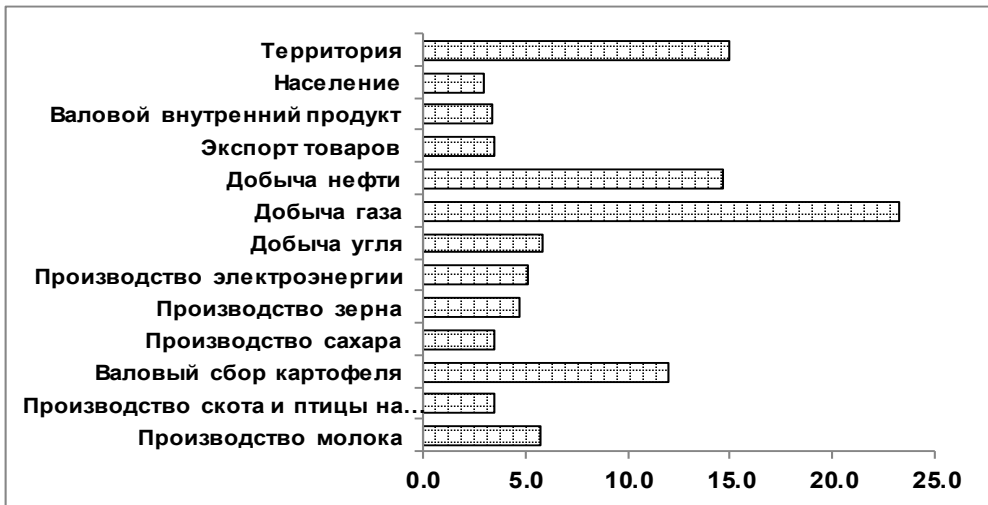


Рисунок 2. Доля ЕвразЭС в мире, 2013 г. (в процентах)

Источник: составлено автором по данным /14, 15, 16/ и Межгосударственно Статистического комитета СНГ.

вет ЕвразЭС на уровне глав государств и глав правительств. Интеграционный Комитет ЕвразЭС, в состав которого входят заместители глав правительств, обеспечивает взаимодействие органов ЕвразЭС и контроль за реализацией решений, принятых Межгоссоветом. Секретариат Интеграционного Комитета ЕвразЭС осуществляет организационное и информационно-техническое обеспечение деятельности всех органов Сообщества.

В Сообществе выработаны эффективные механизмы взаимодействия при решении наиболее острых проблем. Реализованы совместные меры для противодействия мировому финансово-экономическому кризису, в рамках которых в 2009 г. созданы Антикризисный фонд и Центр высоких технологий ЕвразЭС. С января 2012 г. заработал новый Суд ЕвразЭС для разрешения экономических споров в Сообществе и Таможенном союзе. Странами ЕвразЭС разрабатываются и реализуются совместные межгосударственные целевые программы, концепции и проекты. Активно работают Европарламентская Ассамблея ЕвразЭС, Евразийский банк развития, Евразийский Деловой Совет.

В Сообществе создаются предпосылки для образования единого социального пространства, которое предполагает функционирование общего рынка труда, гармонизацию систем социального страхования и пенсионного обеспечения, создание общего образовательного пространства, общедоступность ряда медицинских услуг, усиление социокультурных связей. В связи с этим помимо торгово-экономических эффективно решаются вопросы совместной социальной, трудовой и миграционной политики, образования, здравоохранения, культуры, спорта и экологии.

Важнейшие интеграционные шаги в социально-экономической сфере, предпринятые странами за годы работы Сообщества, привели к росту его основных макроэкономических показателей (рис. 3).

В рамках ЕвразЭС почти ежегодно растут объемы валовой взаимной торговли, и даже существенное ухудшение внешнеторговой конъюнктуры под воздействием мирового финансового кризиса 2008 г. смогло повлиять на эту тенденцию только кратковременно, а в дальнейшем взаимная торговля заметно превысила докризисные объемы (рис. 4).

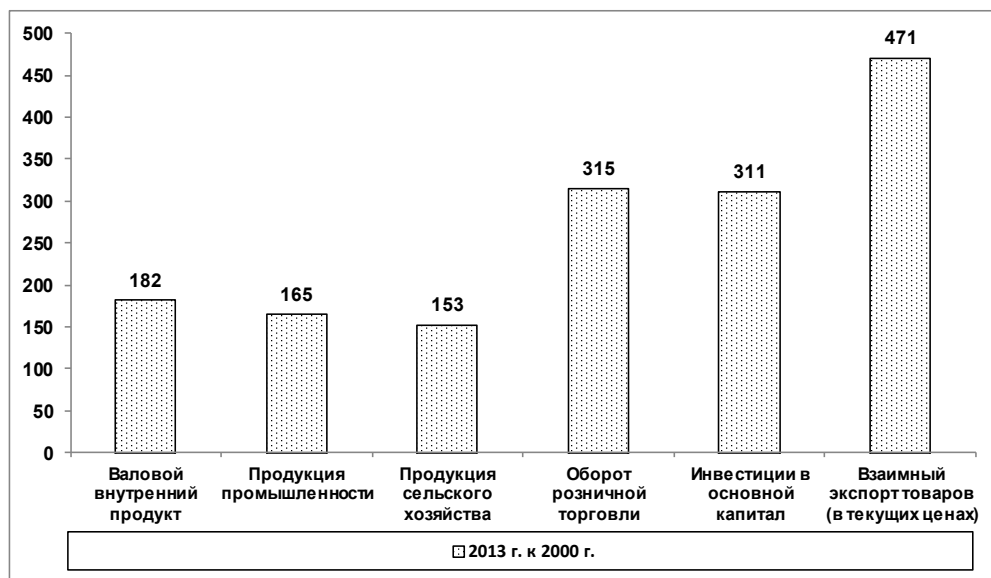


Рисунок 3. Динамика изменения макроэкономических показателей в среднем ЕвразЭС (в 2013 г. к 2000 г., в постоянных ценах)

Источник: составлено автором по данным Межгосударственного Статистического комитета СНГ.

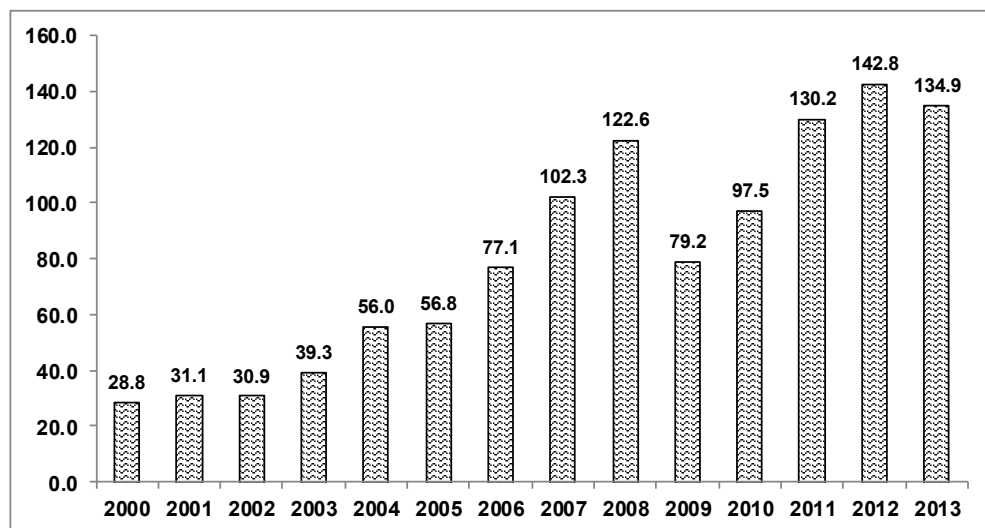


Рисунок 4. Валовой (экспорт + импорт) взаимный товарооборот государств ЕвразЭС, 2000-2013 гг. (млрд. долл.)

Источник: составлено автором по данным Межгосударственного Статистического комитета СНГ, 200-2013 гг. (млрд. долл.)

Примечание: в 2006-2008 гг. включая Узбекистан.

Особо подчеркну, что заинтересованность в развитии интеграционных процессов изначально исходит как от

правительственных органов государств ЕвразЭС, так и от наших граждан, которые хотят развивать бизнес в госу-

Таблица 1. Основные показатели уровня жизни населения государств ЕврАзЭС в 2000 г. и 2013 г. (оценка по курсам национальных валют к доллару США)

	Беларусь	Казах-стан	Кыргыз-стан	Россия	Таджи-кистан
Валовой внутренний продукт на душу населения					
в текущих ценах, тыс.долл.					
2000 г.	1,1	1,2	0,3	1,8	0,16
2013 г.	7,5	12,9	1,3	14,6	1,05
в постоянных ценах, 2013 г. в разгах к 2000 г.	2,3	2,3	1,6	1,8	2,1
Среднемесячная заработная плата номинальная в среднем за год, долл.					
2000 г.	74	101	26	79	8,5
2013 г.	573	714	236	942	147
в реальном выражении (с учетом индекса потребительских цен), 2013 г. в разгах к 2000 г.	4,8	2,8	3,5	3,4	9,6
Средний размер пенсии (за декабрь), долл.					
2000 г.	31	28	10	29	1,8
2013 г.	220	204	132	302	38
Доля населения, имеющего доходы (расходы) ниже величины прожиточного минимума (черты бедности), в % к общей численности населения					
2000 г.	29	47	56	28	...
2013 г.	5,5	2,9	38	11	47

Источник: данные Статкомитета СНГ.

дарствах Сообщества и имеют в них родственные связи. Политическая воля высших органов власти в данном вопросе совпадает с желаниями граждан государств ЕврАзЭС. Ведь суть экономической политики Сообщества — забота об интересах его граждан, а основная задача — повышение благосостояния населения. В результате успешной работы ЕврАзЭС население входящих в него стран на деле ощущает результаты экономической интеграции (табл. 1).

Во всех государствах ЕврАзЭС реализуются социальные программы и национальные проекты, целью которых является повышение уровня и качества жизни населения и снижение социальной напряженности, возникающей из-за значительной поляризации общества

по уровню доходов. Повсеместно постоянно действует и совершенствуется комплекс мер по созданию условий, благоприятствующих росту рождаемости, сокращению смертности, улучшению воспитания детей, повышению престижа материнства и отцовства, поддержке инвалидов, пожилых граждан, ветеранов войны. Причем масштабы адресной государственной поддержки наиболее социально незащищенных групп населения постоянно растут.

В рамках ЕврАзЭС приняты и реализуются межгосударственные и межправительственные акты, направленные на взаимное признание документов о получении образования, создание льготных условий для занятия малым и средним бизнесом, создание равных

условий для получения основных видов медицинской помощи, беспрепятственное перемещение согласованных объемов валюты и багажа, облегчение процедуры денежных переводов и почтовых отправок, обеспечение свободной подписки и доставки прессы через границы, создание благоприятных условий для взаимного распространения программ радио и телевидения.

Подчеркну, что достойный уровень жизни связан не только с увеличением материальных ресурсов. Истинное благосостояние населения оценивается не по уровню ВВП на душу населения, а по наличию возможностей вести такую жизнь, которую каждый человек сам считает достойной. То есть высокий доход — это не конечная цель, а средство, предоставляющее бóльшую свободу выбора и больше вариантов для выбора человеком тех целей и того образа жизни, которые он сам считает для себя предпочтительными. Ведь каждый человек хочет жить долгой, здоровой и творческой жизнью, иметь территориальную и социальную мобильность, активно участвовать в обмене информацией и во всей жизни общества, то есть иметь условия для всестороннего развития. Достижение истинного благосостояния — это обеспеченность каждого человека необходимыми для жизни материальными, социальными и духовными благами.

Наше главное богатство — это люди, вследствие чего наши интеграционные усилия направлены на выравнивание степени экономического развития стран ЕвразЭС, что, несомненно, приведет к повышению не только уровня, но и качества жизни населения. Поэтому в Сообществе были заданы высокие темпы интеграции, благодаря которым в краткие по историческим меркам сроки был создан Таможенный союз и обеспечены условия для формирования Единого экономического пространства.

Так, значительный рывок в евразийской интеграции был сделан в 2010 г.

Во-первых, с 1-го января 2010 г. стал функционировать Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России, а с 1 июля 2011 г. он действует в полном режиме по всем международным стандартам.

Концептуальная конструкция Таможенного союза была выстроена как продолжение институциональной структуры ЕвразЭС — с передачей национальной комиссии — Комиссии Таможенного союза (преобразованной в 2012 г. в Евразийскую экономическую комиссию (ЕЭК)) полномочий таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, введения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер, мер ветеринарного и фитосанитарного контроля, технического регулирования и проведения гармонизации торговой политики. Нормативы распределения сумм ввозных таможенных пошлин: Беларусь — 4,70%, Казахстан — 7,33%, Россия — 87,97%.

Полноформатная работа Таможенного союза с единой таможенной территорией, единым таможенным тарифом и единым режимом торговли товарами в отношении третьих стран привела к расширению кооперационных связей, росту объемов взаимной торговли и поступлений в бюджет импортных пошлин, сокращению затрат времени и средств на оформление товаров у предприятий и населения.

По данным Евразийской экономической комиссии, объемы взаимной торговли товарами государств-членов Таможенного союза возросли в 2010 г. на 29%, в 2011 г. — на 34%, в 2012 г. — на 7,5%, а в 2013 г. отмечалось их снижение на 5,5% (в основном, в связи с сокращением стоимостных объемов поставок нефтепродуктов из России в Беларусь после того как в 2012 г. они выросли в 1,5 раза). При этом государства «тройки» стремятся к расширению взаимовыгодного и равноправного торгового сотрудничества, прежде всего, с соседями по евразийскому региону, что идет на пользу региону в целом. Однако

«тройка» не отгораживается от других рынков, а, наоборот, стремится к развитию многопланового сотрудничества как с отдельными государствами, так и с интеграционными объединениями, в том числе с ЕС. Европейская и евразийская интеграции способны эффективно дополнять друг друга.

Наглядным и убедительным примером пользы для населения от переноса таможенных процедур на внешний контур границ Таможенного союза является то, что для граждан существенно облегчились трансграничные связи. Так, с 1991 по 2010 г. между Казахстаном и Россией действовала таможенная граница со всеми вытекающими последствиями. Миллионы семей из сопредельных областей (со стороны России — из 12 регионов с населением 26 млн человек, со стороны Казахстана — из 7 регионов с населением около 6 млн человек) для пересечения таможни были вынуждены оформлять множество документов, терять время и деньги, а сейчас в условиях единой таможенной территории люди свободно пересекают границу.

Во-вторых, в течение 2010 г. в рекордно короткие сроки был разработан и подписан главами государств пакет из 17-ти основных соглашений, формирующих Единое экономическое пространство. Этот пакет соглашений был ратифицирован в 2011 г., и с 1 января 2012 г. начался практический этап создания ЕЭП, которое выйдет на полноформатный режим работы в 2015 г.

18 ноября 2011 г. главы государств Беларуси, Казахстана и России приняли Декларацию о евразийской экономической интеграции, согласно которой ближайшая задача — полная реализация потенциала Таможенного союза и ЕЭП, а в дальнейшем — создание на этой основе Евразийского экономического союза.

С 2012 г. высшим органом в Таможенном союзе и ЕЭП стал Высший Евразийский экономический совет на уровне глав государств и глав правительств, определяющий стратегию, на-

правления и перспективы интеграционного развития. Тогда же заработала новая интеграционная структура в рамках трех государств — Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК). ЕЭК — единый постоянно действующий регулирующий орган Таможенного союза и ЕЭП со статусом наднационального органа управления.

На едином экономическом пространстве функционируют близкие или однотипные механизмы регулирования экономики, основанные на рыночных принципах и применении гармонизированных правовых норм.

Основными слагаемыми согласованной экономической политики в ЕЭП являются: макроэкономическая политика, определяющая направления проведения такой политики и формирование принципов, порядка и механизмов ее согласования; выработка единых принципов и правил регулирования деятельности субъектов естественных монополий; выработка единых принципов и правил конкуренции; выработка единых правил предоставления промышленных субсидий и государственной поддержки сельского хозяйства; установление единых норм и правил, действующих при государственных (муниципальных) закупках; выработка единых принципов и правил регулирования в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности.

Другим важнейшим сегментом ЕЭП является общий рынок услуг. Государства-участники должны предоставлять друг другу на взаимной основе национальный режим доступа на рынок услуг для юридических и физических лиц, обеспечивать взаимное признание лицензий в лицензируемых видах деятельности и гармонизацию национальных законодательств, а в отношении третьих стран будут проводить согласованную политику торговли услугами.

В ЕЭП предусматривается создание благоприятной среды для свободного движения капитала на территории стран-членов, формирование гармонизи-

зированной правового поля, обеспечивающего развитие и прозрачное функционирование национальных финансовых рынков и создание условий для интеграции инфраструктуры финансовых рынков стран-участниц в соответствии с международными стандартами.

Свободное передвижение граждан внутри ЕЭП предполагает отмену любой дискриминации в отношении граждан стран-участниц и создание унифицированного правового режима в части трудоустройства, вознаграждения и других условий труда и занятости. Для граждан создается общий рынок труда, причем трудовые мигранты защищены законодательно и для них и членов их семей доступны обязательные медицинские и образовательные услуги.

Одной из приоритетных задач ЕЭП является формирование общего энергетического рынка, позволяющего эффективно использовать топливно-энергетические ресурсы и решать проблемы энергообеспечения национальных экономик, которое предполагает сближение уровней реформ в сфере энергетики, обеспечение свободного перемещения энергоресурсов по территории ЕЭП, равного доступа к услугам естественных монополий в области транспортировки и транзита энергоносителей, совместного развития инфраструктуры энергетического рынка и проведения согласованной тарифной политики.

Также важным направлением формирования ЕЭП является выработка единых принципов и правил технического регулирования в странах-участницах и проведение согласованной политики в этой области.

В целом создание ЕЭП — это, прежде всего, возможность развития свободной конкуренции и усиления инновационной активности. Именно конкуренция является тем двигателем для повышения качества поставляемых на рынок товаров и услуг, который закаляет бизнес, заставляет улучшать производство, снижать расходы, увеличивать производительность труда. На общей

территории, куда завозятся и поступают в свободное обращение также товары из третьих стран, они неизбежно вступают в конкуренцию с товарами Таможенного союза, которые в новых условиях вынуждены уже соревноваться по качеству не только между собой, но и с импортируемой продукцией и услугами.

Деятельность Таможенного союза и ЕЭП способствует стабильному развитию деловых связей и взаимовыгодному партнерству между бизнес-структурами государств-членов Сообщества, основанному на принципах и нормах международного права. При этом для бизнеса и населения основную роль играют не сами по себе Таможенный союз и ЕЭП, как организационные структуры, а те изменения законодательства и торгово-промышленных процессов, которые связаны с созданием единого рынка.

Уже запущены реальные правовые механизмы, позволяющие хозяйствующим субъектам осуществлять эффективную коммерческую деятельность не только на территориях своих государств, но и во всем Таможенном союзе. Усиливается деловая активность предприятий крупного, среднего и малого бизнеса. Создаются межгосударственные производственные и торговые объединения, совместные предприятия, которые становятся локомотивом интеграционных процессов.

В этих условиях каждое государство заинтересовано в формировании наиболее благоприятного инвестиционного климата, создании стабильных и выгодных условий для предпринимательства именно на его территории, снижении налоговых, административных и других барьеров. И уже сейчас известно множество случаев, когда российские предприятия регистрируются в Казахстане, где выработана лучшая практика поддержки предпринимательства и установлены более низкие ставки основных налогов.

Выступая на заседании Высшего евразийского экономического совета

24 декабря 2013 г., Президент России В.В. Путин заявил, что «уже не столько внешний спрос, сколько спрос внутри Таможенного союза обеспечивает загрузку предприятий трех стран в различных отраслях промышленности, сельском хозяйстве, сфере услуг. Увеличивается удельный вес Беларуси и Казахстана в торговле в рамках «тройки». Доля сырьевых ресурсов во взаимной торговле за время функционирования Таможенного союза снизилась с 40 до 33%, то есть улучшилась структура товарооборота, произошло замещение сырьевых товаров технологичной продукцией, товарами с высокой добавленной стоимостью».

При этом главный смысл Таможенного союза и ЕЭП — получение синергетического эффекта от объединения потенциалов трех стран, то есть работая вместе, каждый получает больше, чем он получил бы в отдельности. Совокупный интеграционный эффект за 10 лет их работы оценивается российскими учеными в 17–20% дополнительного прироста ВВП для каждой из стран-членов Таможенного союза. В сумме — это почти 700 млрд долл.

Необходимо еще раз подчеркнуть, что Проектом ЕАС предусматривалось использование опыта ЕС при создании нашего нового экономического союза. В результате при формировании ЕвразЭС, Таможенного союза, ЕЭП и ЕАЭС были сформулированы и применены новые методологические решения, основные среди которых:

- новая модель институтов регулирования экономики в интеграционных структурах, эффективно сочетающая межгосударственное целеполагание, наднациональные формы принятия решений и межправительственные процедуры их подготовки;

- одновременное формирование Таможенного союза и ЕЭП с присоединением их государств-членов к другим многосторонним торговым системам, включая зоны свободной торговли и ВТО;

- последовательно-параллельное создание регионального экономического объединения, то есть прохождение каждого очередного этапа интеграции совмещается с разработкой и принятием нормативно-правового обеспечения последующего и институционализацией предыдущего;

- использование переходных институтов региональной экономической интеграции (таких как Комиссия Таможенного союза, которая впоследствии была преобразована в Евразийскую экономическую комиссию), что обеспечивает последовательное углубление интеграции и адаптацию национальных законодательств;

- применение механизма разноскоростной и разноуровневой интеграции, что позволяет каждому государству-участнику по согласованию с партнерами формировать свою «дорожную карту» участия в интеграционных процессах.

Общеизвестно, что в ЕС в последние годы обострились проблемы, связанные с деятельностью наднациональных органов, институциональные и функциональные проблемы, а также проблемы, связанные с расширением Евросоюза (политическое решение о принятии в ЕС в 2004 г. и 2007 г. 12-ти стран Центральной и Восточной Европы) привело к конфликтам с трудовыми мигрантами и многим другим проблемам. Мировой финансовый кризис поставил Грецию, Кипр, Португалию на грань банкротства, что вынуждает крупнейшие страны ЕС поддерживать их экономику. Подчеркну, что долговой кризис Кипра (страны с населением около 0,1% от общего по ЕС) создает уязвимую ситуацию для экономики еврозоны и всего ЕС. Отмечу и отличие нашей институциональной системы от европейской. В ЕС наднациональный орган — Европейский совет — много лет был, по существу, консультативным, собираясь 1 раз в несколько лет. У нас Межгоссовет на уровне глав государств и глав правительств — это

рабочий орган, собирающийся несколько раз в год и оперативно решающий вопросы. Отдельные страны ЕС проводят свою собственную политику – внешнюю, экономическую, энергетическую, которая зачастую не отвечает интересам других стран-членов ЕС и идет вразрез с некоторыми общими интересами. Например, Великобритания по всем вопросам имеет свою позицию; Франция не признает временные шенгенские визы, выданные мигрантам Италией, и мигрантов, которые не могут финансово обеспечить себя, Франция не впускает. Кроме того, планы с опережением принять Конституцию ЕС, над которой работали несколько лет, не увенчались успехом. ЕС вынужден был принять не Конституцию, а соответствующий Договор. Все это было учтено в практической работе при создании Таможенного союза, ЕЭП и ЕАЭС, причем опыт ЕС был адаптирован к условиям, сложившимся в нашей «тройке».

Подчеркну, что европейским странам для создания Таможенного союза понадобилось около 11 лет, единого внутреннего рынка – более 30 лет, экономического и валютного союза – почти 43 года. ЕАЭС проходит этот путь в более ускоренном темпе: ЕврАзЭС был образован в октябре 2000 г., Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России заработал с 1 января 2010 г., ЕЭП начало функционировать с 1 января 2012 г., начало построения ЕАЭС – 1 января 2015 г. (рис. 5).

Безусловно, на пути, который прошла современная евразийская интеграция, не все было гладко. Определенные сложности и трудности всегда были, есть и будут. Но, как показал наш опыт, при эффективном взаимодействии государств-участников интеграционных процессов проблемы вполне преодолимы.

При этом необходимо учитывать, что евразийская интеграция уже общепризнана как эффективная форма экономического взаимодействия на-

ших государств, и она, прежде всего, базируется на успехах экономических преобразований в каждой стране. А ее дальнейшее расширение и углубление это уже не только новые возможности, а наш общий долг перед нынешним и будущими поколениями.

Договор о Евразийском экономическом союзе был подписан главами государств Беларуси, Казахстана и России 29 мая 2014 г. в Астане. До конца текущего года он передан на ратификацию в парламенты трех стран, с тем, чтобы ЕАЭС начал формироваться с 2015 г. Предстоит многолетняя серьезная и трудная работа по его претворению в жизнь.

Согласно Договору в рамках Союза обеспечивается:

- свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы;
- проведение скоординированной (то есть осуществление сотрудничества на основе общих подходов), согласованной (что предполагает гармонизацию правового регулирования) или единой (применение унифицированного правового регулирования) политики в отраслях экономики.

ЕАЭС – международная организация региональной экономической интеграции, обладающая международной правосубъектностью. ЕАЭС создается в соответствии с целями и принципами Устава ООН, а также других общепризнанных принципов и норм международного права, в том числе Всемирной торговой организации.

В Договоре о ЕАЭС зафиксированы принципы суверенного равенства государств, территориальной целостности, а также уважение особенностей политического устройства государств-членов Союза. На всех уровнях принятия решений в ЕАЭС вводится принцип консенсуса.

Цели ЕАЭС:

- создание условий для стабильного развития экономик государств-членов в интересах повышения уровня жизни населения,

- формирование единого рынка товаров, услуг, капитала и рабочей силы,
- всесторонняя модернизация, кооперация и повышение конкурентоспособности национальных экономик в условиях глобальной экономики.

ЕАЭС необходим для укрепления экономик государств-членов, обеспечения их гармоничного развития и сближения, устойчивого роста деловой активности, сбалансированной торговли и добросовестной конкуренции. Страны-члены ЕАЭС будут обеспечивать экономический прогресс путем совместных действий, направленных на решение стоящих перед ними общих задач по устойчивому экономическому развитию, всесторонней модернизации и усилению конкурентоспособности национальных экономик в рамках глобальной экономики. Особенно актуальным становится сближение экономик стран Союза в настоящее время, когда возникает необходимость совместного противостояния внешним угрозам.

Органы ЕАЭС: Высший Евразийский экономический совет, Евразийский Межправительственный совет, ЕЭК, Суд, Решением Высшего Евразийского экономического совета могут создаваться вспомогательные органы (советы руководителей государственных органов Сторон, рабочие группы, специальные комиссии) по соответствующим направлениям. В Договоре прописаны их полномочия и порядок работы.

В основе Договора о ЕАЭС – договорно-правовая база Таможенного союза и ЕЭП, нормы которых были оптимизированы, усовершенствованы и приведены в соответствие с правилами ВТО и других международных организаций. Это предопределило структуру Договора, который состоит из четырех частей:

- в первой части рассматривается учреждение ЕАЭС, основные принципы, цели, компетенция, право и бюджет Союза;

- вторая часть посвящена деятельности Таможенного союза (информа-

ционное взаимодействие и ведение статистики, основные принципы функционирования Таможенного союза, регулирование обращения лекарственных средств и медицинских изделий, таможенное регулирование, внешнеторговая политика, техническое регулирование, санитарные, ветеринарно-санитарные и карантинные фитосанитарные меры, защита прав потребителей);

- в третьей части описывается функционирование ЕЭП (макроэкономическая политика, валютная политика, торговля услугами и инвестиции, регулирование финансовых рынков, налоги и налогообложение, общие принципы и правила конкуренции, естественные монополии, энергетика, транспорт, государственные закупки, интеллектуальная собственность, промышленность, АПК, трудовая миграция);

- в четвертой части содержатся переходные и заключительные правовые положения.

Для функционирования Союза необходимо завершить кодификацию всей договорно-правовой базы Таможенного союза и ЕЭП, устранить остающиеся изъятия из общего торгового и инвестиционного режима, обеспечить свободу передвижения товаров, услуг, капиталов и трудовых ресурсов, гармонизировать законодательство в сфере антимонопольной и налогово-бюджетной политики.

В Договоре о ЕАЭС по ряду позиций приведены конкретные сроки исполнения, которых необходимо придерживаться, чтобы выдержать общий темп создания Единого экономического пространства. Так, общий рынок лекарственных средств и общий рынок медицинских изделий должен быть создан с 1 января 2016 г. Вступление в силу международного договора в рамках Союза о единых правилах предоставления промышленных субсидий намечено на 1 января 2017 г. Общий рынок электроэнергии заработает к 1 июля 2019 г. К 1 января 2020 г. должен быть утвержден единый подход к установлению госу-

дарствами ЕАЭС ценообразования на услуги по пропуску телефонного трафика. Выход общих рынков нефти, нефтепродуктов и газа на полноформатную работу предполагается к 1 января 2025 г. Также к началу 2025 г. государства ЕАЭС должны провести гармонизацию своего законодательства в сфере финансового рынка и создать наднациональный орган по регулированию финансового рынка в г. Алматы.

Союз открыт для вступления любого государства, разделяющего его цели и принципы, на условиях, согласованных государствами-членами. Решение о предоставлении кандидату статуса государства-кандидата на вступление в Союз принимается Высшим советом консенсусом. Также любое государство может обратиться с просьбой о предоставлении ему статуса государства-наблюдателя при Союзе.

Следует отметить, что достигнутый уровень развития и перспективы дальнейшей интеграции евразийских стран создают надежные предпосылки для устойчивого социально-экономического роста в каждой стране и Союзе в целом. Вместе с тем, им предстоит преодолеть ряд проблем в экономике, взаимной торговле, социальной сфере и еще больше ускорить интеграционные процессы. Это связано с тем, что наши страны достигли разной степени развития хозяйственных и особенно финансовых систем, а также государственного участия в экономике, они неодинаково вовлечены в мировые экономические процессы и глобальные потоки товаров, услуг, кредитов и инвестиций.

В России и Казахстане, богатых топливно-энергетическими и другими минеральными ресурсами, экономический рост в течение многих лет стимулировался увеличением объемов их добычи и экспорта. Однако, в долгосрочной перспективе потенциал экономического роста, основанного на высоких мировых ценах на экспортируемое сырье, представляется ненадежным, конъюнктура рынков сырья и энерго-

носителей весьма неопределенна, в связи с чем дальнейший экономический рост требует серьезных структурных изменений.

Доминантой современного периода становится переход к инновационному развитию, к экономике, основанной на широкой информационной базе, что требует глубоких изменений самих основ экономической интеграции. Имеется в виду наряду с традиционным расширением взаимной торговли придание приоритетного значения развитию финансового и инвестиционного сотрудничества, научно-производственной кооперации, углубленному развитию человеческого потенциала. Для наших стран все это создает принципиально новые возможности диверсификации экономики. Ориентация на экспорт сырьевых ресурсов меняется на совместную разработку и выпуск наукоемкой и высокотехнологичной конечной продукции.

В ближайшее время в рамках формирования ЕЭП должно усилиться взаимодействие стран в реальном секторе экономики, формировании и совместном развитии энергетического рынка, образовании общего рынка транспортных услуг, единой транспортной системы и реализации транзитного потенциала Союза, проведении согласованной промышленной и аграрной политики и формировании общего рынка услуг. Повсеместно (хотя и в различной степени) будет проведен ряд институциональных и структурных реформ в области бюджетной и налоговой политики, антимонопольного регулирования. Все это требует от стран формирования новой модели экономического роста.

Изменение географии внешнеторговых связей в пользу их интенсификации внутри Союза способно существенно повысить качество экономического роста его государств-членов. Положительные результаты в виде снижения конъюнктурной зависимости от колебаний мировых цен и других внешних «шоков» (например, санкций со

стороны США и стран ЕС) могут быть достигнуты уже в среднесрочной перспективе. Также необходимо проводить политику, обеспечивающую рост объемов взаимных инвестиций (особенно прямых) государств-членов ЕАЭС, что позволит снизить зависимость от внешних (часто спекулятивных) инвестиций.

Имеющиеся проблемы в социально-трудовой сфере тормозят как экономические преобразования, так и рост национального благосостояния. Наиболее острые из них: существенная дифференциация населения по уровню доходов, проблемы с трудовой миграцией, недостаточные эффективные системы социальной защиты населения. При этом проблемы с трудовой миграцией могут быть решены путем создания общего рынка труда со свободным перемещением граждан государств-участников Союза.

Углубление социальной интеграции в рамках Сообщества должно осуществляться путем перехода к более высоким социальным стандартам, сопоставимым со стандартами экономически развитых стран, использования социальных институтов, функционирующих в мировом сообществе, и применения положительного опыта государственной социальной политики, прежде всего, в социально-ориентированных государствах мира.

Н.А. Назарбаев при подписании Договора о ЕАЭС 29 мая 2014 г. отметил: «Хотел бы еще раз подчеркнуть, что Договор направлен на решение задач по повышению благосостояния, качества жизни граждан наших государств. Уверен, что создание ЕАЭС станет мощным стимулом для развития всесторонней модернизации наших экономик, выве-

дения наших стран на ведущие позиции в мире».

В заключение необходимо подчеркнуть, что, будучи натурой творческой, лидер Казахстана постоянно находится в поиске лучших вариантов сотрудничества между постсоветскими странами. В результате в течение всех двадцати лет евразийская идея Н.А. Назарбаева теоретически и практически развивалась в соответствии с требованиями времени, и была им не только расширена, но и интеллектуально обогащена. Это заложило стратегические основы евразийской интеграции на многие десятилетия вперед. Ведь в будущем Евразийскому экономическому союзу присоединятся и другие постсоветские страны, что даст им шанс совершить рывок в своем развитии и повысить уровень жизни населения. Армения и Кыргызстан активно работают над этим, уже разработаны «дорожные карты» по их присоединению к Таможенному союзу и ЕЭП и ведется работа по адаптации законодательства этих стран к нормативно-правовой базе Таможенного союза и ЕЭП.

Лидеры наших государств — Н.А. Назарбаев, В.В. Путин, А.Г. Лукашенко — при поддержке наших граждан осуществляют высокие интеграционные замыслы. Мы уверенно движемся по пути к созданию геополитического мегапроекта — Евразийского экономического союза, что находит поддержку широких слоев населения, и в том числе тех, кто родился уже после обретения постсоветскими странами независимости. Это — несомненный успех евразийской идеи, так как именно молодежи предстоит строить наше общее будущее и жить в новой Евразии.

Литература

1. Богомолов О. Т. Мировая экономика в век глобализации. — М.: Экономика, 2007.
2. Глазьев С.Ю., Мансуров Т.А. и др. Регулирование внешней торговли Таможенного союза ЕврАзЭС / Под общей ред. С.Ю. Глазьева и Т.А. Мансурова. — М.: Митель Пресс, 2011.
3. Договор о Евразийском экономическом союзе. Астана, 29 мая 2014 г. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/
4. Евразийское экономическое сообщество. Сборник базовых документов. — М., 2010.
5. Евразийское экономическое сообщество. 2000—2013 (краткий стат. сб.). — М.: Статкомитет СНГ, 2014.
6. Заявления для прессы президентов России, Казахстана и Беларуси по итогам заседания Высшего Евразийского экономического совета 29 мая 2014 г. <http://www.kremlin.ru/transcripts/45790>
7. Мансуров Т.А. ЕврАзЭС — от экономического сотрудничества к Единому экономическому пространству. — М.: ИПЦ «Русский раритет», 2011.
8. Мансуров Т.А. Евразийский проект Нурсултана Назарбаева, воплощенный в жизнь. К 20-летию Евразийского проекта. — М.: Реал-Пресс, 2014.
9. Мансуров Т.А. Евразийская экономическая интеграция: опыт и перспективы. — М.: ИПЦ «Русский раритет», 2014.
10. Материалы VII Астанинского экономического форума, панельная сессия 23 мая 2014 г. «Евразийской экономической интеграции — 20 лет. Итоги и перспективы».
11. Назарбаев Н.А. Проект «О формировании Евразийского союза государств». Независимая газета № 106 (782) от 8.06.1994.
12. Назарбаев Н.А. Евразийский союз: идеи, практика, перспективы. 1994—1997. — М., 1997.
13. Balassa B. The Theory of Economic Integration. Homewood. IL: Richard D. Irwin. 1961.
14. BP Statistical Review of World Energy 2014. BP, 2014.
15. Food Outlook - June 2014. — FAO UN, 2014.
16. World Economic Outlook Databases — April 2014. IMF, 2014.

Андатпа

Мақалада Қазақстан Республикасының Президенті Н.А. Назарбаевтың Еуразиялық жобасы қарастырылды, соңында ғылыми және тәжірибелік негізде ұйымдастырылған тиімді экономикалық интеграциялық құрылымдар: Еуразиялық экономикалық қауымдастық (ЕурАзЭҚ), Кеген одағы және Біртұтас экономикалық кеңістік (БЭК), осылар арқасында геосаяси мегажоба — Еуразиялық экономикалық одақ құру мүмкіндігі жүзеге асты.

Resume

The article discusses the Eurasian project of the President of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev, became the scientific and practical basis formed subsequently effective economic integration structures: the Eurasian Economic Community (EurAsEC), the Customs Union and the Common Economic Space (CES), through which the possibility of creating a geopolitical megaproject - Eurasian economic Union (EEU) - became a reality.

Парадоксы «сырьевого проклятия» постсоветских экономик¹

Светлана ДОРОШЕНКО*
Андрей ШЕЛОМЕНЦЕВ**
Наталья СИРОТКИНА***

В статье представлены результаты исследования, целью которого являлась проверка гипотез, отражающих взаимосвязи развития сырьевого сектора с социально-экономической динамикой. Теоретико-методологической основой исследования явились региональная и межстрановая компаративистика, а также концепции, отражающие различные воззрения на взаимосвязь сырьевого сектора и национального развития. Объектом выступили 15 постсоветских экономик, объединенных между собой в четыре региона: страны с богатыми природными ресурсами; страны, не обладающие богатыми природными ресурсами; новые страны ЕС и Россия. Особенностью данного исследования является то, что объектом были выбраны государства, в целом отличающиеся ранней стадией формирования публичных институтов, в том числе характеризующейся поиском модели эффективного вовлечения природных ресурсов в экономическую деятельность.

Актуальность и методологические особенности региональных компаративных исследований постсоветских экономик. Значимость и актуальность сравнительных исследований не снижается с течением времени. Именно компаративный метод признается одной из наиболее эффективных исследовательских технологий, которые дают возможность не только анализировать более широкий и разнообразный круг данных, но и позволяют изучать явления системного характера, к каковым относится, к примеру, оценка встроенности сырьевого сектора в национальные экономические системы. В последние годы все острее ощущается тот факт, что обе-

спеченность стран и регионов природными ресурсами становится, с одной стороны, важнейшим геополитическим фактором их социально-экономического развития и позиционирования в глобальной конкурентной среде; с другой — источником военно-политических рисков и угроз.

Однако необходимо понимать, что помимо предоставления дополнительных возможностей, компаративный анализ накладывает и существенные ограничения на выводы, поскольку корректность результатов сравнений различных объектов определяется не столько их размерной схожестью, но прежде всего, институциональными

¹ Исследование проведено в рамках гранта РГНФ 13-02-00120 «Оценка государственной политики инновационного развития минерально-сырьевого комплекса».

* ведущий научный сотрудник Отдела исследований региональных социально-экономических систем Института экономики Уральского отделения Российской академии наук, Екатеринбург, доктор экономических наук, доцент.

** заведующий Отделом исследований региональных социально-экономических систем Института экономики Уральского отделения Российской академии наук, профессор Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, Екатеринбург, доктор экономических наук, профессор.

*** профессор кафедры экономики и управления организациями, Воронежский государственный университет, Россия, г. Воронеж, доктор экономических наук, профессор.

императивами развития, что далеко не всегда учитывается.

Так, распад СССР в конце 1991 г. и образование 15-ти независимых государств в большинстве случаев привел к тому, что они автоматически дополнили общий список государств, и при межстрановых сравнениях сегодня они выступают равнозначными объектами наряду с другими национальными экономиками. Такой количественный подход провоцирует и дальнейшее механическое проецирование на страны бывшего Союза ССР концепций «сырьевого проклятия», а также деление их на сырьевые и несырьевые.

При этом часто не учитывается следующее обстоятельство. Во-первых, большинство из этих стран никогда не имели самостоятельного опыта в государственном строительстве и управлении. По сути большинство из них является новыми государственными образованиями на мировой карте. Известные закономерности институционального развития не могут формально проецироваться на социально-политические и экономические процессы, происходящие во вновь образованных постсоветских экономиках в силу того, что базовые институты еще находятся на стадии своего формирования. По нашему мнению, некорректно формальное сравнение стран, находящихся на разных стадиях своего национального развития, например, стран, имеющих столетние истории, со странами, в течение последних 20-ти лет только осуществляющих государственное строительство. Поэтому тенденции и результаты развития «молодых» постсоветских экономик вполне сопоставимы между собой. При этом их сравнение с другими странами Европы, Америки, Юго-Восточной Азии на наш взгляд, требует введения «поправочных коэффициентов», отражающих национально-культурные особенности, состояние развития публичных институтов и действие разнонаправленных факторов.

Во-вторых, получение бывшими республиками СССР формального ста-

туса независимых государств за 20-летний период не предопределило выбор их институционального развития. Так «выбор», сделанный этими странами в начале 90-х годов прошлого столетия, по существу сводился к категоричному отказу от ранее заданной траектории, а в части перспективы — к своего рода навязанному образу будущего. В результате большинство этих стран до сих пор находятся на стадии перманентного поиска своего места, который часто подменяется мифом «национальной идеи». В таких условиях роль развитого сырьевого сектора экономики не может быть однозначно определена в категориях «проклятия» или «блага», даже если факты в какие-то периоды провоцируют однозначные оценки. И наконец, СССР в историческом аспекте никогда не относился к сырьевым странам, поскольку традиционно имел развитую обрабатывающую промышленность.

В силу этих обстоятельств, с нашей точки зрения, по уровню развития постсоветские экономики методологически корректно сравнивать между собой, прибегая к методу региональных группировок по определенным признакам, в том числе и по степени обеспеченности природными ресурсами. И только полученные на этой основе результаты следует соотносить с представлениями о влиянии природного фактора, которые, в свою очередь, за последние десятилетия претерпели заметные изменения. А это при проведении компаративного исследования также необходимо учитывать.

Эволюция представлений о влиянии природных ресурсов. Взаимосвязь устойчивого социально-экономического развития национальной экономики с наличием в стране природных ресурсов на протяжении последних десятилетий остается предметом острейших дискуссий. В историческом плане представления о природе «сырьевого роста» с начала XX столетия претерпели существенные изменения.

Условно в эволюции представлений о роли природных ресурсов в мировом развитии можно выделить три этапа:

– до 70-х годов – этап, характеризующийся доминирующими представлениями о природных ресурсах как источнике национального экономического роста;

– 1970–2000-е годы – этап, на котором главенствующую роль играло мнение о ресурсах как «национальном проклятии»;

– с 2000-х годов по настоящее время – этап, который можно назвать как «время неоднозначных оценок» роли природных ресурсов в экономике различных стран и регионов.

Кратко рассмотрим эволюцию взглядов о роли природного фактора в рамках выделенных этапов. До середины XX столетия доминировало мнение о позитивной роли природных ресурсов как источнике экономического роста национальной экономики. В качестве подтверждения этого тезиса чаще других приводится монография Г.А. Инниса /1/. По мнению некоторых современных исследователей, именно сырьевые ресурсы, в первую очередь, уголь как источник энергии, стали одной из основных движущих сил промышленной революции /2, 3/. В целом, представители сырьевой теории роста, опираясь на анализ различных стран, утверждали, что в отсталых регионах экономический рост, как правило, начинается с повышения предпринимательской активности в сфере освоения природных ресурсов, а затем капитал сырьевого сектора реинвестируется в развитие местной инфраструктуры, сервис и обрабатывающие отрасли /4–6/.

Нефтяной бум в начале 70-х годов XX столетия привел к появлению многочисленных исследований и публикаций, в которых следствием ресурсного изобилия были названы хищническое освоение природных ресурсов, расслоение общества и громадные долги. В итоге происходит смена доминирующей

парадигмы. Начало этому процессу было положено исследованиями, выполненными по заказу Римского клуба в период 1971–1990 гг. /7–11/.

В 1982 г. исследователями В.М. Корденом и П. Нири предложена модель «голландской болезни» /12/, согласно которой при росте сырьевого сектора постепенно происходит деградация обрабатывающих отраслей экономики, т.е. происходит «прямая деиндустриализация». При этом высокие доходы работающих в сырьевом секторе людей повышают потребление, а значит, и спрос на неторгуемые товары и услуги, что вызывает рост цен на них и перетекание трудовых ресурсов из промышленности в сферу услуг. В промышленности при этом возникает эффект «косвенной деиндустриализации», который усиливается ростом реального курса национальной валюты и повышением цен на импортируемые товары, поступающие в результате сворачивания собственного производства.

В целом, в 80-е годы прошлого века появляется большое число публикаций, в которых анализируется взаимосвязь между наличием природных ресурсов и экономическим развитием страны. Именно в этот период начали зарождаться представления о том, что природные ресурсы могут быть скорее негативным фактором для национальной экономики, нежели ее преимуществом. В итоге, в 90-е годы большинство исследователей пришли к практически единому мнению о существовании явления, получившего впоследствии название «сырьевого проклятия». Последнее понятие было введено в оборот О. Ричардом в 1993 г. для описания расслоения уровня жизни населения, проживающего в богатых странах-экспортерах нефти /13/. Впоследствии на протяжении ряда лет различные научные исследования велись именно в этом направлении. Одной из первых наиболее значительных экономических работ по проблемам природных ресурсов считается публикация Дж. Сакса и А. Уор-

нера «Изобилие природных ресурсов и экономический рост» /14/.

С течением времени для обоснования негативной связи между наличием полезных ископаемых и темпами экономического роста появилось несколько концепций. П. Казначеев разделил их на две группы, акцентируя внимание на различных каналах, через которые ресурсная зависимость препятствует экономическому росту /15/. В первой группе концепций внимание сосредотачивалось на экономических каналах. Сюда, в частности, относятся работы экономистов, изучающих эффект «голландской болезни» /16–18/. Появление второй группы относится к 2000-м годам, когда ряд авторов, оставаясь в рамках концепции экономических каналов, начинают исследования по оценке негативного влияния нестабильности сырьевых цен на рост и развитие /19–21/. Но в целом в этот период сохраняется единство мнений по поводу существования «сырьевого проклятия».

Однако с начала 2000-х годов гипотеза о существовании «сырьевого проклятия» стала подвергаться сомнениям. Прежде всего, критическое отношение вызвал взятый Дж. Саксом и А. Уорнером для исследований временной период, на который пришлось значительное падение цен на сырье, начавшееся в 1980 году и продлившееся 20 лет. Одновременно бум нефтяных цен 70-х годов повлек за собой непродуманное кредитование со стороны правительств стран-экспортёров полезных ископаемых, что вызвало чрезмерную задолженность, способствовавшую замедлению роста. Если учитывать эти факторы, то влияние «сырьевого проклятия» не наблюдается /22/.

Кроме того, ряд экономистов в принципе подвергнули сомнению саму попытку оценки влияния природных богатств на экономическое развитие. Некоторыми из них была выдвинута идея о существовании влияния не самого фактора природных ресурсов, а его связи с определенными параметрами

национального развития /23/. Другие на основе исследований информации за более длительные временные периоды либо не обнаруживали такой связи /24/, либо считали ее крайне слабой, либо обнаруживали положительную связь /25/.

В итоге такие исследования привели к появлению подхода, в рамках которого главным фактором, препятствующим росту в странах, богатых полезными ископаемыми, считаются институциональные изъяны. При этом внутри институционального подхода также выделяются два направления. Первое направление корнями уходит в гипотезу о «сырьевом проклятии», превращаясь в «институциональное проклятие». По мнению его представителей, изобилие природных ресурсов становится причиной деградации институтов и коррупции в рядах правящей элиты, что в свою очередь оборачивается негативными последствиями для роста и развития. В рамках второго направления также делается акцент на институтах, но причинно-следственная связь формулируется противоположным образом: страны, богатые природными ресурсами, не обречены на институциональные изъяны, а наоборот, сама слабость институтов становится причиной замедления роста /15/.

Однако следует заметить, что гипотеза о влиянии ресурсного богатства на рост через качество институтов подвергается той же критике, что и гипотеза о «ресурсном проклятии». Дело в том, что любые доводы, будь они в пользу опровержений, или наоборот, доказательств, основаны на сочетании двух элементов: показатели измерения (чаще других используются доля экспорта в валовом внутреннем продукте (ВВП), выпуск или запас ресурсов) и временные периоды данных по определенным показателям (другими словами выбор контрольных точек для замеров). Различные варианты сочетаний могут привести к принципиально различающимся результатам исследований.

При этом, по мнению В. Полтеровича, В. Попова и А. Тониса, «отсутствие значимой зависимости между ресурсным богатством и качеством институтов в линейных регрессиях еще не означает, что такой зависимости вообще нет. Примеры многих стран дают повод предположить, что имеет место нелинейная зависимость, т.е. существует порог уровня институционального развития, ниже которого ресурсное богатство ухудшает качество институтов, а выше — не оказывает на него существенного влияния» /26/. Свои выводы авторы подкрепляют результатами, полученными различными исследователями при проведении расчетов в рамках той или иной эконометрической модели.

В целом, анализ взаимосвязи между изобилием природных ресурсов и слабым экономическим развитием страны нашел отражение в многочисленных работах в России /27–31/, а также в дальнем зарубежье /32, 33/.

Кроме того, необходимо отметить существенное влияние на мнение относительно роли минеральных ресурсов в национальной экономике стран геополитических и геоэкономических воззрений. К примеру, в начале 90-х годов в странах СНГ получили распространение идеи геоэкономики об интернационализации всех видов природных ресурсов, что должно обеспечить доступ России к формированию мирового дохода на выгодных условиях /34/. Основными представителями данного направления в России являются: Э.Г. Кочетов, В.Н. Княгинин, Ю.Г. Липец, И.И. Лукашук, М.А. Пивоварова, Е.В. Сапир, В.В. Соколов, Ю.С. Хромов, Ю.В. Шишков, П.Г. Щедровицкий и др.

Таким образом, как показывает практика, влияние минерально-сырьевого сектора на развитие национальной экономики носит сложный и многогранный характер, а потому очень условно описывается формальными зависимостями, или поддается однозначным оценкам в контексте концепций «ресурсного проклятия» /35,

36/, «голландской болезни» /37/ и т.п. Именно поэтому, несмотря на большое количество публикаций, отражающих различные особенности моделей сырьевых экономик, таких как: колебание доходов, обусловленное изменениями конъюнктуры сырья на мировых рынках, низкий уровень отраслевой диверсификации, расслоение общества по уровню жизни /38/, избыточное заимствование, наличие коррупции /39/ и др., до сих пор нет единства мнений на природу влияния сырьевого сектора на экономическое развитие государства. При этом по-прежнему тиражируется расхожее утверждение, что добыча минерального сырья — это удел развивающихся стран. Однако на шесть стран: Австралию, Китай, США, Россию, Канаду, Южно-Африканскую Республику — приходится более половины (по стоимости) добываемого в мире минерального сырья. Высокий уровень развития в большинстве таких стран достигнут именно за счет интенсификации добычи и переработки собственных природных ресурсов /40/.

В данной статье авторы пытаются проверить положение о том, что характер влияния сырьевого сектора определяется механизмами встраивания его в национальную экономику. В целях проверки заявленного положения объектами исследования выбраны вновь созданные государства на постсоветском пространстве.

Методические положения оценки качества встроенности сырьевого сектора в национальную экономику. Целью исследования является оценка качества встроенности сырьевого сектора в национальную экономику и его вклад в общественное развитие. Для этого авторами предложены следующие три критерия: степень влияния сырьевого сектора на макроэкономические показатели; степень социальной ориентированности развития сырьевого сектора (вклад в обеспечение качества жизни населения); степень влияния на индекс развития публичных институтов.

Влияние сырьевого сектора оценивается по абсолютным, относительным и динамическим показателям, а также через сравнение по рейтингам. Для обеспечения сравнимости и объективности результатов большинство анализируемых показателей взяты из одного источника – Мирового Атласа Данных (<http://knoema.ru/atlas>), в котором содержится информация из докладов Всемирного банка (ВБ), а также других международных организаций и рейтинговых агентств.

Экономический анализ производился за период с 2000 года, который характеризуется рядом исследователей как период «завершения посткоммунистического построения» /41/. Кроме того, этот период представляет особый интерес, обусловленный процессами стабилизации социально-экономического положения в бывших республиках Союза ССР в 2000–2014 гг. Его можно охарактеризовать как «проверка на прочность» созданных в 90-е годы XX столетия институтов, поскольку во многих из них произошла определенная смена ранее выбранного курса.

Исследование опирается на три гипотезы, отражающие взаимосвязи развития сырьевого сектора с социально-экономической динамикой страны: позитивная социально-экономическая динамика, характеризующаяся макроэкономическими показателями стран, обуславливается значимостью сырьевого сектора экономики; сырьевой сектор стран постсоветского пространства создает условия для поддержания качества жизни населения; доминирующий сырьевой сектор экономики сдерживает развитие публичных институтов.

Для проведения анализа применяется метод региональных группировок, в основе которого учтены следующие моменты.

Согласно исследованиям ВБ, бывшие республики СССР по обеспеченности природными ресурсами и принадлежности к Евросоюзу подразделяются на три группы /42/: страны Евразии с богатыми природными ресурсами (Азербайджан, Казахстан, Россия, Туркменистан, Узбекистан, Украина); страны Евразии, не обладающие богатыми природными ресурсами (Армения, Бе-

Таблица 1. Показатели обеспеченности постсоветских стран природными ресурсами и места сырьевого сектора в национальных экономиках

	Экспорт сырьевых товаров, доля в общем объеме экспорта товаров, %	Валовая добавленная стоимость в разрезе отраслей		Природные ресурсы на душу населения, долл. США (в постоянных ценах 2005 г.)
		сельское хозяйство, охотничье и лесное хозяйство, %	добыча полезных ископаемых и карьерная добыча, %	
Страны Евразии с богатыми природными ресурсами				
Россия	75,2	4,0	9,9	31 317
Казахстан	83,1	62,2	18,1	23 916
Туркменистан	81,6	-	-	37 866
Азербайджан	96,6	5,9	48,9	11 684
Узбекистан	33,4	-	-	7 652
Украина	21,5	8,3	6,6	6 899
Страны Евразии, не обладающие богатыми природными ресурсами				
Армения	33,0	18,8	2,8	3 139
Белоруссия	22,8	10,2	0,4	5 972
Грузия	57,4	8,3	1,0	3 334
Кыргызстан	10,2	18,8	0,7	2 992
Молдавия	3,8	14,1	0,4	4 148
Таджикистан	59,2	21,8	0,0	1 762
Новые страны-члены ЕС				
Латвия	20,8	4,1	0,5	7 346
Литва	32,1	4,2	0,4	6 014
Эстония	12,9	3,3	1,4	16 221

Источник: подсчитано и составлено авторами по данным /42/.

лоруссия, Грузия, Кыргызстан, Молдавия, Таджикистан); новые страны-члены ЕС (Литва, Латвия, Эстония).

Данные, характеризующие обеспеченность этих стран природными ресурсами и роль сырьевого сектора в национальных экономиках, представлены в таблице 1.

Известно, что Латвия, Литва и Эстония относятся к странам, не обладающим богатыми природными ресурсами. А Россия, по нашему мнению, может быть выделена из общего списка стран, обладающих богатыми природными ресурсами, в целях последующего сравнения тенденций ее развития с другими группами стран. Поэтому дальнейший анализ проводился в разрезе четырех групп постсоветских экономик: страны с богатыми природными ресурсами («сырьевые страны»); страны, не обладающие богатыми природными ресурсами (несырьевые страны); новые страны ЕС и Россия.

Анализ ключевых макроэкономических показателей развития. Выявление взаимосвязей между общими тенденциями развития постсоветских стран в разрезе выделенных групп и масштабами их сырьевого сектора ос-

новано на результатах анализа пяти макроэкономических показателей: ВВП, объем государственного долга, прямые иностранные инвестиции (ПИИ), уровень безработицы, валовая добавленная стоимость (ВДС).

В 2012 г. средний уровень ВВП на душу населения (в постоянных ценах 2005 г., долл.) в сырьевых странах был почти более чем в 2,3 раза выше, чем в несырьевых, но при этом в 2,4 раза ниже, чем в России, в 2,9 раза ниже, чем в новых странах ЕС (рис. 1).

При этом за период 2000–2012 гг. имел место значительный рост этого показателя во всех странах. Однако наибольший рост – в 2,3 раза – продемонстрировала группа сырьевых стран, в сравнении с 2,1 раза – по группе несырьевых стран, с 1,8 раза – новых стран ЕС и 1,76 раза – России.

Мировой финансовый кризис 2008 г. по-разному повлиял на динамику этого показателя. В наименьшей степени он затронул сырьевые страны, средний ВВП которых по группе в 2009 г. практически не изменился по сравнению с 2008 г. Одновременно наибольшее падение произошло в новых странах ЕС – на 15% и России – 8%.

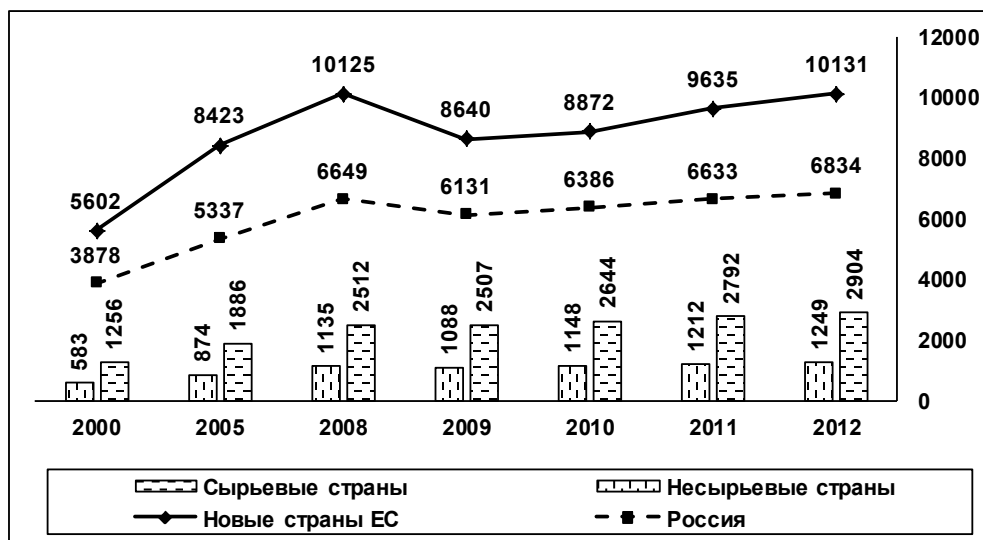


Рисунок 1. Динамика среднего уровня ВВП на душу населения (в постоянных ценах 2005 г., долл.) в постсоветских экономиках, 2000–2012 гг.

В целом общий разрыв в среднем уровне ВВП на душу населения за период 2000–2012 гг. между сырьевыми странами СНГ и новыми странами ЕС имел устойчивую тенденцию постепенного сокращения с 4,5 до 3,5 раза, в то время как разрыв с несырьевыми странами постепенно увеличивается с 2,1 до 2,3 раза. Эта тенденция отражается и в среднегодовых темпах прироста ВВП на душу населения. За рассматриваемый период по группе сырьевых стран этот показатель составляет 5,8% по сравнению с новыми странами ЕС – 2,6%, России – 3,7 и несырьевыми странами – 4,0%.

В 2013 г. средний размер государственного долга в сырьевых странах составил 19,5% к ВВП, что в 1,8 раза ниже, чем в несырьевых, и в 1,4 раза ниже, чем в новых странах ЕС. При этом самый низкий уровень этого показателя имела Россия – 13,4% (рис. 2).

За период 2000–2013 гг. имело место существенное снижение размера государственного долга к ВВП в среднем по группам стран – от 37% в сырьевых

странах до 78% в России. Исключение составили новые страны ЕС, где в два раза произошел его рост. Мировой финансовый кризис 2008 г. во всех группах стран привел к увеличению данного показателя, значение которого в 2009 г. по сравнению с 2008 г. выросло в 1,4–1,8 раза. Максимальный рост продемонстрировали новые страны ЕС.

В течение анализируемого периода можно наблюдать разнонаправленные тенденции изменения этого показателя. С одной стороны, новых стран ЕС, с другой – остальных групп. При этом посткризисная динамика по России и сырьевым странам характеризуется небольшим, но устойчивым ростом данного показателя. В то же время новые страны ЕС и несырьевые страны демонстрируют общую тенденцию к снижению с небольшими ежегодными колебаниями.

В 2012 г. средний показатель чистого притока ПИИ к ВВП сырьевых стран составил 6,2%, что в 1,5 раза выше, чем в новых странах ЕС, и в 1,6 раза выше, чем в несырьевых странах. При этом са-

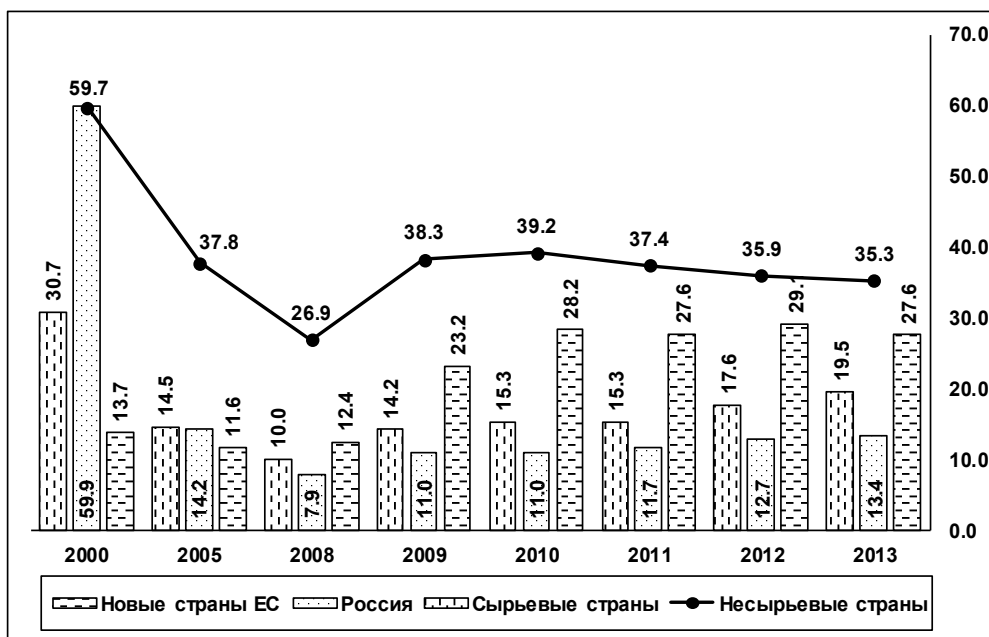


Рисунок 2. Динамика показателя государственного долга к ВВП в постсоветских странах, 2000–2013 гг., в %

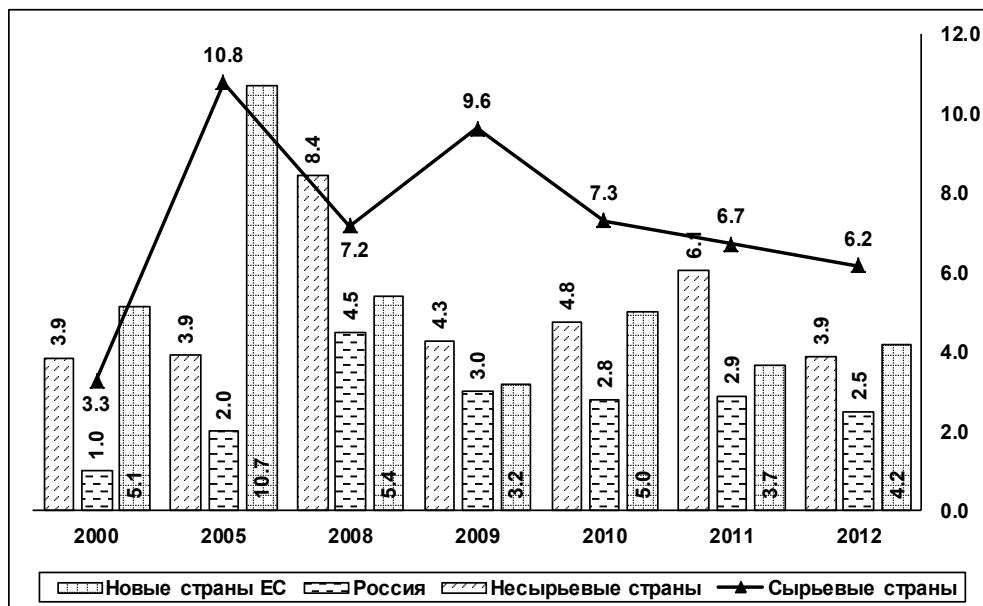


Рисунок 3. Динамика чистого притока ПИИ в постсоветских экономиках, 2000–2012 гг., % от ВВП

мое низкое значение этого показателя имела Россия – 2,5% (рис. 3).

В 2012 г. в сравнении с 2000 г. в России и сырьевых странах произошел рост чистого притока ПИИ к ВВП в 1,9–2,5 раза, в то время как в новых странах ЕС имело место снижение почти на 20%, а в несырьевых странах этот показатель остался на том же уровне. Мировой финансовый кризис в большей степени отразился на притоке ПИИ в новых странах ЕС и несырьевых странах, где произошло падение в 1,8–1,9 раза. В то же время этот показатель в сырьевых странах снизился не так сильно, остался на том же уровне или значительно вырос (например, в Туркменистане).

Следует отметить высокую амплитуду колебаний этого показателя в течение рассматриваемого периода в 2,5–3 раза по всем группам стран, что свидетельствует об отсутствии их прямой связи с масштабами сырьевого сектора экономики. По нашему мнению, на волатильность данного показателя большее влияние оказывают политические факторы.

В 2013 г. самый высокий уровень безработицы наблюдался в группе новых стран ЕС – 10,8% и группе несырьевых стран – 9,4%, в то время как в России и сырьевых странах он находился примерно на одном уровне – 5,5–6,2% (рис. 4).

За период 2000–2013 гг. можно отметить общую тенденцию к снижению среднего значения уровня безработицы во всех группах стран – от 10% в несырьевых странах до 50% в России и группе сырьевых стран. Следует отметить, что в течение рассматриваемого периода для новых стран ЕС и несырьевых стран характерен повышенный фон безработицы, почти в 2 раза превышающий уровень несырьевых стран. Мировой финансовый кризис во всех группах стран привел к увеличению данного показателя, значение которого в 2009 г. по сравнению с 2008 г. больше всего выросло в новых странах ЕС – в 2,3 раза, в то время как в других группах стран рост составил 10–30%.

В работе также проведен анализ между масштабами сырьевого сектора,

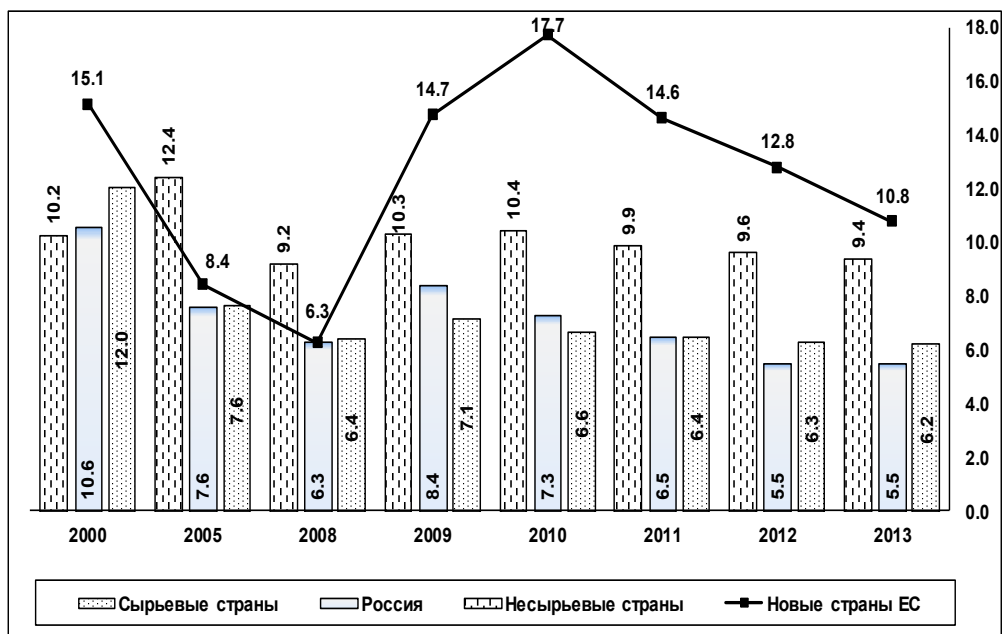


Рисунок 4. Динамика уровня безработицы в постсоветских экономиках, 2000–2013 гг., %

с одной стороны, и отраслевой структурой национальных экономик и их динамикой, с другой. С этой целью были выбраны показатели структуры и темпов прироста ВДС обрабатывающей промышленности.

В 2012 г. средний удельный вес обрабатывающей промышленности в структуре экономик выявлен в группе сырьевых стран (18,4%). Новые страны ЕС и несырьевые страны имели практически одинаковые показатели – 16,4–16,9%. За рассматриваемый период удельный вес обрабатывающей промышленности в новых странах ЕС и сырьевых странах остался прежним, а в несырьевых странах и России произошло существенное сокращение соответственно на 25 и 32% (рис. 5).

Финансовый кризис в наибольшей степени повлиял на российский показатель (снижение на 3%). В остальных группах стран среднее падение составило от 0,5 до 0,8%. К 2012 г. несырьевые страны и новые страны ЕС достигли и превысили докризисный уровень показателей, а в России и группе сырье-

вых стран пока этого не наблюдается. Анализ показывает, что во всех группах стран имеет место снижение среднегодовых темпов прироста обрабатывающей промышленности, однако в России и сырьевых странах это происходит существенно медленнее.

В связи с тем, что инновационное качество развития национальной промышленности может характеризоваться таким показателем, как экспорт высокотехнологичных товаров, для анализа был взят удельный вес высокотехнологичных товаров в общем объеме экспорта промышленных товаров. В группу сырьевых стран из-за отсутствия данных вошли Казахстан, Украина и Азербайджан, которые показали максимальный рост этого показателя за период 2000–2012 гг. с 4,5 до 14,5%. В то же время в несырьевых странах произошло сокращение этого показателя более чем в 2 раза. В Латвии и Литве имел место двукратный рост, а в Эстонии – трехкратное падение этого показателя.

Анализ показателей развития человеческого потенциала. Для анализа



Рисунок 5. Динамика изменения удельного веса обрабатывающей промышленности в ВДС постсоветских экономик, 2000–2012 гг., в %

взаимосвязи между развитием сырьевого сектора стран постсоветского пространства и качеством жизни населения были выбраны следующие показатели, представляемые ВБ и в докладах ООН: индекс развития человеческого потенциала, индекс образования, общие расходы на здравоохранение, с разных сторон характеризующие уровень развития человеческого потенциала.

В 2012 г. наибольшие значения индекса развития человеческого потенциала имели группа новых стран ЕС – 0,83 и Россия – 0,79. При этом группы несырьевых и сырьевых стран имели близкие значения 0,70–0,71. За период 2000–2012 гг. можно наблюдать устойчивый рост по всем группам стран, наибольшие значения которого демонстрировали группа несырьевых стран и Россия. Кроме того, можно отметить общую тенденцию сокращения разрыва между средними значениями по группам стран.

В 2012 г. наивысший индекс образования традиционно отмечался в странах Балтии – 8,32, не являющихся лидерами ни в одной из отраслей экономики в

мире, а самый низкий уровень – страны несырьевой группы – 5,79. Эта ситуация сохраняется на протяжении последнего десятилетия.

В период 2006–2010 гг. уровень расходов на образование (по отношению к ВВП) отчасти противоречит средним значениям индекса образования групп стран: самый высокий в новых странах ЕС – 5,7%, а самый низкий – в сырьевых странах и России – 3,9–4,1%. Аналогичная ситуация и в сфере здравоохранения (рис. 6).

Однако с учетом существенных различий в объемах ВВП на душу населения по группам исследуемых стран сравнительные оценки стран приобретают иной характер. Лидерство сохраняют новые страны ЕС, Россия перемещается с третьего на второе место, а несырьевые страны оказываются на последнем месте.

Анализ институционального развития. Уровень институционального развития авторами оценивался по индексам ВБ в контексте восприятия коррупции, условий ведения бизнеса, уровня инновационного развития и степени экономической свободы (табл. 2).

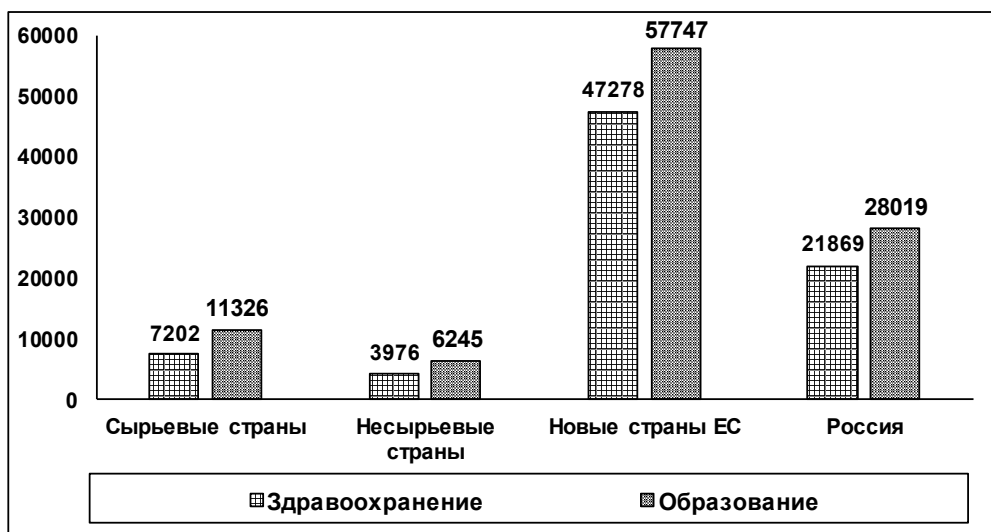


Рисунок 6. Затраты на здравоохранение и образование на душу населения в 2012 г., в % к ВВП

Таблица 2. Рейтинги, характеризующие институциональное развитие постсоветских экономик*

Страна	Рейтинг восприятие уровня коррупции, 2013 г.	Рейтинг легкость ведения бизнеса, 2014 г.	Индекс инноваций, 2012 г.	Индекс экономической свободы, 2014 г.
Сырьевые страны				
Туркменистан	168	н/д	н/д	42,2
Узбекистан	168	146	3,13	46,5
Казахстан	140	50	3,97	63,7
Азербайджан	127	70	4,01	61,3
Украина	144	112	5,76	49,3
Российская Федерация	127	92	6,93	51,9
Несырьевые страны				
Армения	94	37	4,21	68,9
Грузия	55	8	5,15	72,6
Таджикистан	154	143	2,18	52,0
Беларусь	123	63	5,70	50,1
Молдавия	102	78	4,16	57,3
Кыргызстан	150	68	3,12	61,1
Новые страны ЕС				
Литва	43	17	6,82	73,0
Эстония	28	22	7,75	75,9
Латвия	49	24	6,56	68,7

Примечание: н/д – нет данных.

По нашему мнению, восприятие коррупции в той или иной стране в большей степени связано с национально-культурными особенностями, чем с масштабами сырьевого сектора. В 2013 г. наихудшие показатели имели четыре страны среднеазиатского региона (Таджикистан, Туркменистан, Кыргызстан,

Узбекистан), а наилучшие показатели были характерны для семи европейских стран (Литва, Эстония, Латвия, Грузия, Армения, Беларусь, Молдавия). Россия, Украина, Казахстан, Азербайджан находились в середине списка.

Анализ условий ведения бизнеса за 2014 г. показал, что в интервале с 1-е по 50-е место присутствуют три новых страны ЕС, Казахстан и несырьевые страны — Грузия и Армения. В интервале с 51-го по 100-е место располагаются Азербайджан, Россия и три страны из группы несырьевых — Беларусь, Молдавия и Кыргызстан. Наиболее сложными условия для ведения бизнеса считаются в Таджикистане и двух сырьевых странах (Узбекистан, Украина).

По уровню инновационного развития прослеживается скорее географическая, чем сырьевая дифференциация стран. В 2012 г. наиболее высокий индекс (первые шесть мест) имели европейские страны, затем следовали страны Кавказа и Закавказья, замыкали список страны Центральной Азии.

В рейтинге экономической свободы за 2014 г. традиционно наиболее высокие места занимают новые страны ЕС, а также Грузия, Армения, замыкают список страны сырьевой группы — Украина, Узбекистан Туркменистан.

Таким образом, анализ показывает, что нельзя однозначно утверждать о наличии прямой связи между масштабами сырьевого сектора и уровнем институционального развития страны. Более того, думается, что доминирующим фактором здесь являются национально-культурные особенности и общий уровень социально-экономического развития страны.

Выводы

Как показало выполненное исследование, традиционные (институциональные) подходы, описывающие взаимосвязи между наличием и масштабами сырьевого сектора и уровнем экономического развития, в отношении стран, публичные институты которых нахо-

дятся еще в стадии формирования, едва ли могут быть применимы без соответствующих ограничений. Так, отсутствуют явные связи между уровнем развития институтов и динамикой изменений макроэкономических показателей. Кроме того, развитый сырьевой сектор не является сдерживающим фактором для внедрения инноваций и развития обрабатывающей промышленности. Более того, наличие сырьевых отраслей позволяет государству финансировать здравоохранение и образование на достаточно высоком уровне.

Анализ позволил установить следующие взаимосвязи сырьевого сектора с экономическим развитием рассматриваемых постсоветских экономик, которое оценивается с точки зрения уровня, темпов и качества происходящих изменений.

Уровень и темпы развития экономики во многом определяются, с одной стороны, промышленным потенциалом, который сформировался на момент образования этих стран, и скоростью его деградации, с другой — темпами компенсирующего развития сырьевого сектора (при его наличии). При этом качество изменений, заключающееся в росте обрабатывающей промышленности, во внедрении инноваций, в объемах финансирования здравоохранения и образования, определяется источниками, основными из которых в рассматриваемых странах являются либо природные ресурсы — для сырьевой группы, либо государственные заимствования — для новых стран ЕС.

Для стран, имеющих недостаточно высокий уровень развития публичных институтов, характерны повышенные риски, и как следствие, они существенно ограничены в доступе к финансовым ресурсам через заимствования, что становится сдерживающим фактором их дальнейшего роста. Исходные условия стран, такие как национально-культурные особенности, их геополитическое положение и уровень экономического развития, определяют темпы и характер

институциональных изменений в большей степени, чем наличие природных ресурсов.

Темпы экономического развития во многом определяются финансовыми источниками, связанными либо с освоением природных ресурсов, что мы наблюдаем в сырьевых странах, либо с заимствованиями, что имеет место в новых странах ЕС. Дефицит в целом таких источников приводит к «торможению» социально-экономического развития. Отсутствие же собственных источников развития, и как следствие, высокий уровень заимствования повышают волатильность показателей социально-экономического развития.

Интересно, что сравнение динамики (темпов) развития несырьевых стран и новых стран ЕС позволяет наблюдать эффект конвергенции. Различия между этими группами стран в большей степени обуславливаются их доступом к заемным средствам, что отражается в величинах их государственного долга, высокий уровень которого характерен для новых стран ЕС. Но образовавшийся в 90-е годы XX века разрыв постепенно сокращается. Причем по мере развития публичных институтов и повышения инвестиционной привлекательности несырьевых стран процесс конвергенции может ускориться.

Глобальный финансово-экономический кризис 2008 г. по-разному отразился на макроэкономической динамике исследуемых стран. В этом контексте природно-ресурсный потенциал выполняет одновременно двоякую роль — стабилизирующую и сдерживающую: с одной стороны, страны, обладающие более развитым сырьевым сектором, имели меньшую глубину падения; с другой — темпы восстановления их экономик были сравнительно ниже относительно несырьевых стран, особенно новых стран ЕС.

В заключение отметим, что особенностью данного исследования является то, что объектом выступают страны, в целом отличающиеся ранней стадией формирования публичных институтов, в том числе, характеризующейся поиском модели эффективного вовлечения природных ресурсов в экономическую деятельность. Сегодня перед странами, в первую очередь, обладающими богатым природно-ресурсным потенциалом, стоит проблема выбора модели рационального использования природных ресурсов. Решение этой задачи находится в диапазоне от полного заимствования такой модели из других стран, имеющих высокий уровень развития, до построения собственной модели, опирающейся на учет экономических, национально-культурных и иных особенностей страны. До тех пор, пока страна находится в состоянии поиска, однозначно утверждать о характере влияния сырьевого сектора на экономическое развитие очень сложно.

Кроме того, следует заметить, что эволюция представлений о роли природных ресурсов в экономике государств также не завершилась. Как показывает опыт, в конкретной стране роль освоения природных ресурсов определяется широким кругом факторов, включая: этап ее экономического развития; развитие института права на добычу и ее продукт; принципы распределения финансовых результатов от эксплуатации природных ресурсов; соотношение внутреннего потребления и поставляемого на экспорт добываемого сырья, а также глубину его переработки; степень вовлеченности минерально-сырьевого сектора и национальной экономики в целом в мировые интеграционные процессы и многие другие факторы.

Литература

1. Innis H. A. The Fur trade in Canada: An introduction to Canadian Economic History. Toronto; Buffalo : University of Toronto Press, 1999. — pp. 386-392.
2. Kronenberg, T. The curse of natural resources in the transition economies. *Economics of Transition*. 2004. Vol. 12 (3). pp. 399—426.
3. Mikesell, R.F. Explaining the resource curse, with special reference to mineral exporting countries. *Resources Policy*. 1997, Vol. 23, No. 4/ PP. 191-199.
4. Holden S. Avoiding the Resource Curse. The Case Norway // Department of Economics University of Oslo. August 2013 // <http://folk.uio.no/sholden/wp/resource-curse-norway-13.pdf> (Date of access: 21.07.2014)
5. The Natural Resource Curse: A Survey of Diagnoses and Some Prescriptions , " in *Commodity Price Volatility and Inclusive Growth in Low - Income Countries* , edited by Rabah Arezki , Catherine Pattillo, Marc Quintyn and Min Zhu (International Monetary Fund) , 2012. pp. 233.
6. Watkins M.H. A Staple Theory of Economic Growth. *Canadian Journal of Economics and Political Science*. 1963. Vol. 29 May Canadian Journal of Economics and Political Science 29(2). — pp. 141-158.
7. Пестель Э. За пределами роста: Пер. с англ./Общ. ред. и вступ. ст. Д.М. Гвишиани. — М.: Прогресс, 1988. — 272 с.
8. Печчи А. Человеческие качества. — М.: «Прогресс», 1980. — 302 с.
9. Римский клуб. История создания, избранные доклады и выступления, официальные материалы / Под ред. Д.М. Гвишиани. — М.: УРСС, 1997. — 384 с.
10. Meadows D. L. et al. The Limits to Growth: A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind. New York: Universe Books. 1972. — 211 pp.
11. Mesarovic M. and Pestel E. Mankind at the Turning Point: The Second Report to the Club of Rome. New-York: E. P. Dutton and Co. Inc., 1974. — 224 pp.
12. Corden, W. M., Neary J. P. Booming Sector and De-Industrialisation in a Small Open Economy // *The Economic Journal*. — 1982. — Vol. 92 (December). — pp. 825—848.
13. Auty Richard M. Sustaining Development in Mineral Economies: The Resource Curse Thesis. — London: Routledge, 1993. — 288 pp.
14. Sachs, J. D., Warner, A.M. "The Big Rush, Natural Resource Booms And Growth," *Journal of Development Economics*, 1999, v59 (1,Jun), pp. 43-76.
15. Казначеев П. Природная рента и экономический рост. — М. Российская академия народного хозяйства и государственной службы, 2013. — 101 с.
16. Gylfason T. Natural Resources, Education, and Economic Development // *European Economic Review*. 2001[a]. Vol. 45. P. 847—859.
17. McKinnon, R. International Transfers and Non-traded Commodities: The Adjustment Problem, Leipziger, D.M. (ed.), *The International Monetary System and the Developing Nations*, Washington, D.C.: Agency for International Development, 1976. — 98 pp.
18. Van Wijnbergen S. The 'Dutch Disease': A Disease After All? *Economic Journal*, 94 (373), 1984, pp. 41-55.
19. Cavalcanti, T.V.d.V., Mohaddes, K., Raissi, M. Commodity Price Volatility and the Sources of Growth. Faculty of Economics, University of Cambridge, 2011. — 45 pp.
20. Leong, W., Mohaddes, K. Institutions and the Volatility Curse. *CWPE 1145*, 2011. — 18 pp.
21. Van der Ploeg, F., Venables, T. Symposium on Resource Rich Economies Introduction. *Oxford Economic Papers* 61(4), 2009. pp. 625—627.
22. Manzano O., Rigobon R. Resource Curse or Debt Overhang? NBER Working. 2001. Paper No. w8390. — 37 pp.
23. Lederman D., Maloney W.F. In Search of the Missing Resource Curse. World Bank, 2008. Policy Research Working Paper 4766. — 41 pp.
24. Stijns, J.-P. C. Natural resource abundance and economic growth revisited. *Resources Policy* 30, 2005. pp. 107—130.
25. Nunn N. The Long-Term Effects of Africa's Slave Trades, *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, 2008. vol. 123(1), pages 139-176.
26. Полтерович В., Попов В., Тонис А. Экономическая политика, качество институтов и механизмы «ресурсного проклятия». — М. Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007. 101 с.
27. Гуриев С., Плеханов А., Сонин К. Экономический механизм сырьевой модели развития // *Вопросы экономики*. — 2010. — № 3. — С. 4—23.

28. Забелина О. «Российская специфика «голландской болезни» // Вопросы экономики. 2004. № 11. — С. 37 — 54.
29. Илларионов А. «Реальный валютный курс и экономический рост» // Вопросы Экономики, 2002. №2. — С 19 — 48.
30. Кузнецов А.В. Темпы экономического роста — "Голландская болезнь". Электронный ресурс: ИФС. Режим доступа: <http://www.finansy.ru/publ/pmastro/004.htm> (Дата обращения: 21.07.2014).
31. Пешков А.А. Системный анализ проблемы экономического роста на основе развития минерально-сырьевого сектора (Часть 1) / А.А. Пешков, Н.А. Мацко // Региональная экономика и управление: электр. науч. журн., 2008. - №3 (15). - № рег. статьи 0049/1. - Режим доступа к журн.: <http://region.mcnip.ru>.
32. Стиглиц Дж. «Проклятие ресурсов». «День» №143, 13.08.2004. Режим доступа: <http://www.day.kiev.ua/78284> (Дата обращения: 21.07.2014).
33. Collier P. Natural Resources, Development and Conflict: Channels of causation and Policy Interventions // World Bank, April 28, 2003. Веб-сайт: www.worldbank.org
34. Кочетов Э.Г. Космологизация: Новый этап мирового развития в контексте гуманитарной космологии. Научная монография / Э.Г. Кочетов; Обществ. акад. наук геоэкономики и глобалистики. — М.: Междунар. отношения, 2014. — 912 с.
35. Кожумов К. Проклятие ресурсов. Электронный ресурс: articlekz.com — Научные статьи Казахстана. Режим доступа: <http://articlekz.com/node/3791> (Дата обращения: 21.07.2014).
36. Полтерович В.М., Попов В.В., Тонис А.С. Механизмы «ресурсного проклятия» и экономическая политика // Вопросы экономики — 2007. — №6. — С. 4 — 27.
37. Фетисов Г. «Голландская болезнь» в России: макроэкономические и структурные аспекты. Вопросы экономики, 2006 №12. — С. 38 — 53.
38. Эткинд А. Петромачо, или Механизмы демодернизации в ресурсном государстве // Неприкосновенный запас. № 88 (2/2013). Режим доступа: <http://magazines.russ.ru/nz/2013/2/> (Дата обращения: 21.07.2014).
39. Damania, R., Bulte, E. Resources for Sale: Corruption, Democracy and the Natural Resource Curse / Univ. of Adelaide — 2003. — 45 pp.
40. Петров О. В. Об эффективном использовании минерально-сырьевого потенциала недр России // Вестник Челябинского государственного университета. 2010. № 2 (183). Экономика. Вып. 23. С. 20 — 28.
41. Гаврилишин О. Пятнадцать лет преобразований в посткоммунистических странах. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://r-e-e-d.com/15-years-of-reforms/> (Дата обращения: 21.07.2014).
42. Report of «Diversified development: Optimal use of natural resources in the Eurasia region». — Wash. D.C., World Bank, 2014. Web-site: www.worldbank.org.

Аңдатпа

Әлеуметтік-экономикалық динамика мен шикізат секторының дамуы арасындағы өзара байланысты көрсететін болжамды тексеру мақсаты болған зерттеу нәтижелері мақалаға көрсетілді. Зерттеу объектісі ретінде экономикалық қызметке табиғи ресурстарды тиімді тарту модельдері әр түрлі мемлекеттер таңдалды.

Resume

The article presents the results of the study, the purpose of which was to test the hypotheses reflecting the interaction of the development of the commodity sector with the socio-economic dynamics. The regional comparative studies and concepts reflecting different views on the relationship of the commodity sector and national development, were the methodological basis. The 15 former Soviet republics, united among themselves in four regions: countries with rich natural resources; the country is not rich with-natural resources; new EU countries and Russia — were the object of the study. In the context of the selected groups the key macro-economic indicators, human and institutional development were analyzed in comparison. In the conclusion, the authors believe that today the countries, first of all, having a rich natural-resource potential, have the problem of the choice of the natural resources rational using model. While the country is in a state of search, it is very difficult to clearly say about the influence of the raw materials sector on economic development.

Оценка конкурентоспособности экспортного потенциала стран-членов таможенного союза на мировых рынках¹

Булат ХУСАИНОВ*
Руслан СУЛТАНОВ**
Кымбат ЖАНГАЛИЕВА***

В статье представлены результаты исследования по оценке конкурентоспособности экспортного потенциала стран-членов Таможенного союза и Единого экономического пространства. На основе содержательного анализа полученных оценок выявлены конкурентные преимущества экспортных позиций Казахстана, России и Беларуси на мировых рынках. Результаты проведенного исследования позволяют утверждать, что существующие в мировой науке и практике критерии оценки конкурентоспособности экспортного сектора национальных экономик не всегда объективно отражают реальные сравнительные преимущества. По мнению авторов, это обуславливает необходимость актуализации методологического инструментария для оценки конкурентоспособности экспортного потенциала национальных экономик и интеграционных объединений.

Современный этап развития международных экономических связей характеризуется усилением конкуренции в глобальном масштабе, в том числе между традиционными центрами мирового хозяйства. В мировой экономике наблюдается усиление процессов регионального интеграционного взаимодействия /1/. В этом контексте создание Таможенного союза (ТС) и Единого экономического пространства (ЕЭП), в который вошли Казахстан, Россия и Беларусь, является своевременным ответом на усиливающиеся процессы глобализации и вызовы мировой экономики в целом и международной торговли в частности. Основная цель создания ТС/

ЕЭП – укрепление интеграционных отношений между тремя государствами. Считается, что создание ТС/ЕЭП способствует углублению интеграционных отношений. Однако действительность оказывается иной. В этом контексте целесообразно провести анализ развития торговых отношений трех стран, а также выявить уровень конкурентоспособности экспортного сектора их национальных экономик.

В мировой экономической литературе тема конкурентоспособности последние три десятилетия остается одной из центральных. Обзор литературы по этой проблематике достаточно подробно представлен в наших ранних

¹ Статья подготовлена по результатам исследований по проекту «Единая торговая политика региональных экономических объединений и повышение конкурентоспособности их экспортного потенциала в условиях глобализации», выполненного в рамках грантового финансирования научно-технических программ и проектов на 2012-2014 гг. (Грант МОН РК № 0093/ГФ).

* главный научный сотрудник Центра исследований глобализации и интеграции Института экономики КН МОН РК, доктор экономических наук;

** генеральный директор АО «Центр развития торговой политики» Министерства национальной экономики РК, магистр экономики;

*** ведущий экономист Центра исследований глобализации и интеграции Института экономики КН МОН РК, магистрант.

исследованиях /1; 2, с. 255 – 261/. Отметим, что в исследованиях, проводимых в различных странах, для оценки конкурентоспособности товара наиболее широко применяются два коэффициента: Балассы и Лафея. Учитывая, что главный недостаток концепции Б. Балассы – использование в расчетах только данных по экспорту, тогда как показатели импорта совершенно не учитываются, в данном исследовании компаративный анализ оценки конкурентоспособности экспортного потенциала стран ТС/ЕЭП осуществлен по индексу Лафея (LFI), который определяется следующим образом:

$$LFI_j^i = 100 \frac{\left(\frac{x_j^i - m_j^i}{\sum_{j=1}^N (x_j^i - m_j^i)} \right) \frac{x_j^i + m_j^i}{\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i)}}{\left(\frac{x_j^i + m_j^i}{\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i)} \right) \frac{x_j^i - m_j^i}{\sum_{j=1}^N (x_j^i - m_j^i)}}, \quad (1)$$

где x_j^i и m_j^i – экспорт и импорт продукции j в страну i ;

N – число видов продукции.

В сущности, формула представляет нормированное произведение 100 на разность между отношением чистого экспорта продукции j к внешнеторговому обороту товара j в определенном году и отношением совокупного чистого экспорта к внешнеторговому обороту, а также доли последнего по j -ой продукции в совокупном внешнеторговом обороте определенной страны. Положительные значения индекса Лафея указывают на существование конкурентных преимуществ. Чем больше значение коэффициента, тем выше уровень конкурентоспособности. Напротив, отрицательные значения свидетельствуют о неконкурентоспособности продукции. Другие важные свойства индекса – его ограничения по минимальному и максимальному значению: от -50 (полная деспециализация) до $+50$ (полная конкурентоспособность).

На основе базы данных TRADEMAP Международного центра торговли Всемирной торговой организации (ВТО) были определены коэффициенты LFI по четырем знакам товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) для стран-членов ТС/ЕЭП. В ходе содержательного анализа выявлены товарные позиции, для которых индекс Лафея имеет положительное значение. Для анализа выбирали только продукцию, у которой значение данного индекса превышает или равно 1.

В экспортных поставках Республики Казахстан 16 товарных позиций по 4-м знакам ТН ВЭД, пользующихся конкурентоспособным спросом на внешних рынках, за период 2001 – 2013 гг. Это подтверждается значениями индекса LFI, которые превышают или равны 1. Однако в 2013 г. число товарных групп, свидетельствующих о конкурентоспособности по индексу Лафея, заметно сократилось до 7-ми товарных позиций (табл. 1). Содержательный анализ динамики ключевых параметров развития внешней торговли Казахстана показал, что основной причиной уменьшения числа конкурентоспособных товарных позиций является снижение доли их поставок на мировой рынок.

Самые высокие значения характерны для экспортных поставок «топлива минерального, нефти и продуктов их переработки», на долю которых в 2013 г. пришлось 2,07% мирового рынка (в 2009 – 1,77%). При этом Казахстан поставляет на внешние рынки 26 видов продукции данной товарной группы, но только 3 вида («сырая нефть», «каменный уголь» и «газ природный в газообразном состоянии») являются ключевыми и составляют 96% от общего объема поставок продукции этой группы. Понятно, что основным конкурентным экспортным товаром «нефть сырая», являясь нетто-экспортером сырой неф-

³ Примечание: здесь и далее все расчеты осуществлены автором на основе данных TRADEMAP database.

Таблица 1. Ключевые конкурентоспособные товарные позиции экспорта Республики Казахстан, 2005–2013 гг.

Товарная группа		Годы						
		2005	2007	2009	2010	2011	2012	2013
Код	Наименование	LFI	LFI	LFI	LFI	LFI	LFI	LFI
2700	Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки, в т. ч.:	28	26	28	26	25	26	30
2709	Нефть сырая и нефтепродукты сырые, полученные из битуминозных минералов	27	26	27	25	24	25	29
2711	Газы нефтяные и углеводороды газообразные прочие	0	1	2	1	1	1	
2701	Уголь каменный; брикеты, окатыши и аналогичные виды твердого топлива, полученные из каменного угля	1	0	1	0	1	0	0
2600	Руды, шлаки и зола, в т. ч.:	1	1	2	1	2	1	1
2601	Руды и концентраты железные, включая обожженный пирит	1	1	1	1	1	1	1
2603	Руды и концентраты медные	0	0	1	0	0	0	0
2800	Продукты неорганической химии, в т. ч.:	1	1	2	1	1	1	1
2818	Искусственный корунд определенного или неопределенного химического состава; оксид алюминия; гидроксид алюминия	1	1	0	0	0	0	0
2844	Элементы химические радиоактивные и изотопы радиоактивные	0	1	2	1	1	1	1
7200	Черные металлы, в т. ч.:	2	2	2	2	2	2	1
7202	Ферросплавы	2	1	1	1	2	2	1
7210	Прокат плоский из железа или нелегированной стали шириной 600 мм или более, лакированный, с гальваническим или другим покрытием	1	0	0	0	0	0	0
7400	Медь и изделия из нее, в т. ч.:	3	3	2	2	2	2	2
7403	Медь рафинированная и сплавы медные необработанные	2	3	2	1	1	2	2
7900	Цинк и изделия из него, в т. ч.:	1	1	0	0	0	0	0
7901	Цинк необработанный	1	1	0	0	0	0	0
1000	Злаки, в т. ч.:	0	1	1	1	0	1	1
1001	Пшеница и меслин	0	1	1	1	0	1	1
1100	Продукция мукомольно-крупяной промышленности, в т. ч.:	0	0	1	0	0	0	0
1101	Мука пшеничная или пшенично-ржаная	0	0	1	0	0	0	0
7100	Жемчуг природный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни и др., в т. ч.:	1	1	1	1	1	1	1
7108	Золото необработанное или полуобработанное, или в виде порошка	0	0	1	1	0	0	0

Источник: составлено авторами по данным www.trademap.org (последнее обращение 07.11.2014 г.)

ти, Казахстан среди всех поставщиков углеводородного сырья занимает 19-е место в мире. За последние пять лет наша страна в мировом рейтинге поднялась на одну позицию вверх³. В 2013 г. основной объем экспорта нефти приходится на рынки дальнего зарубежья –

Италию, Голландию, Китай, Францию, Австрию и Швейцарию, что составляет 73% всего стоимостного объема экспорта углеводородного сырья. (Среди всех потребителей казахстанской сырой нефти Россия занимает 14-е место). В 2005 г. в первую пятерку стран, куда

экспортировалась казахстанская нефть, входили Швейцария, Италия, Франция, Россия и Иран (69,7% всего физического объема поставок). Следует отметить, что казахстанская сырая нефть не поставляется в Беларусь.

Доля экспорта нефтяных газов из Казахстана на рынки стран СНГ в период 2001–2013 гг. заметно сократилась – с 73 до 52%. Основным потребителем данного вида продукции среди стран СНГ в последние три года стала Украина, на долю которой в 2013 г. пришлось порядка 40% всего стоимостного объема казахстанского экспорта нефтяных газов. На втором месте Россия, за ней следуют Таджикистан и Кыргызстан. В 2013 г. Казахстан экспортировал в страны дальнего зарубежья 48% от всего стоимостного объема поставок нефтяных газов. Основными потребителями этой продукции в странах вне СНГ в прошлом году являлись: Польша (15,4%), Турция (13,4%) и Швейцария (6,8%).

Еще одной конкурентной (в терминах Лафеля) товарной позицией из группы минерального топлива являлся «уголь каменный, брикеты, окатыши...». Однако в последние два года его индекс на мировых рынках показывает практически нулевое значение, тогда как в 2005, 2009 и 2011 годах его значение было равно 1.

В товарной группе «руды, шлаки и зола» Казахстан в настоящее время экспортирует 19 видов продукции. Доля нашей страны на мировом рынке экспорта этой товарной группы варьируется в пределах 1,1–1,7%. Основным экспортным товаром, на который имеется конкурентоспособный спрос на рынках Китая, России, Узбекистана и Кыргызстана, являются «руды и концентраты железные, включая обожженный пирит», о чем свидетельствует стабильное значение коэффициента Лафеля, равное 1. При этом Казахстан в 2013 г. занимал 16-ю позицию в мире (Россия – 12-е, Беларусь – 127-е) среди 165 стран мира. В остальные страны мира товарная группа 2600 практически не экспорти-

руется, либо объемы их поставок незначительны и носят дискретный характер.

В течение анализируемого периода «руды и концентраты медные» были конкурентоспособными на мировом рынке по индексу Лафеля только в 2009 г. Тогда основным импортером казахстанских руд и концентратов медных были Россия (53,3%) и Китай (44,9%). Анализ показал, что среди стран-членов ТС/ЕЭП основным конкурентом Казахстана является Россия, поскольку Беларусь товарную группу 2600 не экспортирует.

Среди «продуктов неорганической химии» конкурентоспособным спросом на внешних рынках пользуются «элементы химических радиоактивных и изотопов радиоактивных». Основными потребителями этой казахстанской экспортной продукции являются Китай, Россия, Франция, Канада и США. Отметим, что за период 2002–2013 гг. Китай опередил США по импорту казахстанской продукции, доведя свою долю к концу периода до 56,8% (в 2002 г. – 11,5%). В целом казахстанская продукция группы 2800 покрывает чуть менее 2,8% мирового рынка (в 2013 г. – 10-е место в мире, в 2009-м – 11-е). Для справки: в 2013 г. ведущим мировым экспортером данной группы продукции стал Китай, сместив США на 2-е место в мире. На третьем месте в мире находится Германия. Россия в прошлом году в данном рейтинге поднялась на 6-е место по сравнению с 10-м в 2009 г. Всего же в мире экспортерами продуктов неорганической химии является порядка двухсот стран.

Добавим, что среди продуктов неорганической химии индекс Лафеля, равный единице, в 2005–2007 гг. имела товарная группа 2818 (табл. 1). Но, начиная с 2008 г. по настоящее время его значение приблизилось к нулю, т.е. данный вид продукции потерял свои конкурентные позиции. Анализ показал, произошло это главным образом потому, что доля казахстанской продукции группы 2818 на мировых рынках заметно снизилась – с 3,17% в 2009 г. до 2,11%

в 2013 г. Примечательно, что единственным потребителем данной продукции была Россия. В последние пять лет на российский рынок экспортировалось 100% от всего объема вывозимой продукции. Анализ динамики стоимостных и физических объемов экспорта товарной группы 2818 свидетельствует об их неустойчивости.

Общеизвестно, что повышенным спросом на внешних рынках пользуется казахстанская продукция черной и цветной металлургии. Всего поставляется 72 вида черных и цветных металлов (по 6-ти знакам ТН ВЭД). В 2013 г. казахстанская продукция занимала 0,83% мирового рынка черной металлургии (в 2009 г. — 1,1%). В частности, ведущими потребителями казахстанского чугуна и стали являются Россия (23,9%), Китай (16,9%) и Япония (14,8%). В совокупности объем поставок в эти страны составил 55,6% всего казахстанского экспорта чугуна и стали. До 2010 г. лидирующие позиции принадлежали России. На рынок Беларуси поставляются незначительные объемы продукции. Причем доля белорусского рынка в общем стоимостном объеме поставок с момента образования ТС/ЕЭП даже сократилась, составляя в последние три года всего 0,6% от всего казахстанского экспорта чугуна и стали (максимальная доля в 1,7% была в 2007 г.). Добавим, что в настоящее время Россия занимает 5-ю позицию среди мировых экспортеров чугуна и стали (в 2013 г. 5,1% мирового рынка), опережая США. В 2013 г. Казахстан занимал 27-е место в мире (в 2009 г. — 23-е) среди 215 стран-экспортеров данного вида продукции. Беларусь в мировом рейтинге экспортеров чугуна и стали занимает 45-е место (четверть процента глобального рынка).

Казахстанские ферросплавы пользуются конкурентоспособным спросом (индекс Лафея варьируется в диапазоне 1-2) на рынках многих стран мира. В 2013 г. Казахстан занимал 6,39% мирового рынка ферросплавов (в 2012 г. — 12,44%). В прошлом году лидирующими

потребителями отечественных ферросплавов были Япония, Китай, Германия, Россия и США (в порядке убывания их доли). Суммарная доля лидирующей пятерки составила 83% всего казахстанского экспорта продукции группы 7202, в том числе 55,7% пришлось на Японию и Китай.

Основными потребителями цветных металлов, в первую очередь «меди и изделий из нее» в 2013 г. стали Китай, Турция, Великобритания и Россия, совокупная доля которых составила 97,4% от общего объема казахстанского экспорта медной продукции. Особым спросом пользуется «медь рафинированная и сплавы медные необработанные». Ее экспорт имеет конкурентные позиции (в терминах Лафея) на рынках четырех вышеуказанных стран. Ныне Казахстан занимает пятую позицию среди стран-экспортеров продукции группы 7403, занимая около 4% мирового рынка и уступая Чили, Замбии, Японии и Австралии. Россия занимает 14-е место в мире, ее доля на мировом рынке рафинированной меди в 2013 г. составила 2,3% (в 2009 г. — 5,2%). Беларусь практически не экспортирует данный вид цветных металлов и является потребителем казахстанской медной продукции. Если же рассматривать в целом «медь и изделия из нее», то Россия занимает 7-ю строчку в мировом рейтинге, Казахстан — 21-ю среди двух сотен экспортеров данного вида продукции. Добавим, что до 2009 г. конкурентными позициями по индексу Лафея обладали экспортные поставки «цинка и изделий из него», но в последние пять лет они потеряли это качество. Львиная доля экспорта цинка приходится всего на две страны — Китай и Турцию, куда в последние годы в совокупности поставляется 91—97% всей экспортируемой продукции группы 7900. Снижение конкурентных позиций отечественной продукции объясняется сокращением ее доли на мировых рынках: с 4,09 до 3,42% за последние пять лет.

Конкурентными позициями на мировых рынках обладает экспорт «зла-

ков». На мировых рынках стабильные конкурентные позиции принадлежат казахстанским экспортным поставкам «пшеницы и меслин». Причем за последние пять лет наша страна в мировом рейтинге поднялась с 19-го на 17-е место, занимая 1,1% мирового рынка «пшеницы и меслин». Россия занимает 9-ю позицию в этом рейтинге, покрывая своими экспортными поставками 3,97% мирового рынка данной продукции. Беларусь практически не экспортирует на мировые рынки этот вид продукции.

Свыше 75% казахстанской «пшеницы и меслин» экспортируется в страны СНГ. В первую очередь продукция поставляется на рынки России, Азербайджана и Таджикистана (в совокупности свыше 55%). Далее следуют Узбекистан, Кыргызстан и Грузия. На белорусский рынок поступает незначительный объем проданной продукции, причем с момента образования ТС/ЕЭП доля экспортных поставок даже сократилась.

Из стран дальнего зарубежья лидирующие позиции принадлежат Ирану, куда в 2013 г. поставлено 13,4% от всего объема экспорта отечественной «пшеницы и меслин». На втором месте Турция (4,4% от всего объема экспорта), на третьем — Китай (2,8%).

На протяжении 2000-х годов казахстанская продукция мукомольной и крупяной промышленности покрывала от 1 до 5,3% мирового рынка, в том числе «мука пшеничная или пшенично-ржаная» — от 2 до 16%. В 2013 г. Казахстан обеспечивал 3,1% мирового рынка продукции мукомольной промышленности, а по муке — 11%. По экспорту продукции группы 1100 Казахстан занимает 11-е место в мире, а по экспорту муки — второе, уступая Турции. Тем не менее, значение индекса Лафея в последние годы не дотягивает до единицы. Продукция отечественной мукомольной промышленности пользуется спросом на рынках стран СНГ, куда ежегодно поставляется 11–12% продукции группы 1100. Главным потребителем

казахстанской муки является Узбекистан (в 2013 г. — 47,2% от всего объема экспорта данной продукции). На втором месте — Афганистан (24,8%), на третьем — Таджикистан (13,6%), на четвертом — Кыргызстан (6,7%), на пятом — Туркменистан (4,1%). Поставки муки на российский рынок в отдельные годы на протяжении последнего десятилетия достигали 13% (2004 г.). В 2013 г. этот показатель составил 2,8%. Беларусь не импортирует казахстанскую муку.

В экспорте «жемчуга природного или культивированного, драгоценных или полудрагоценных камней и др.» Казахстан в 2013 г. занимал 43-е место в мире (0,18% мирового рынка). Несмотря на это, в терминах Лафея казахстанская продукция обладает определенной конкурентоспособностью на мировом рынке. В основном экспортируется «золото необработанное или полуобработанное, или в виде порошка». В 2013 г. оно экспортировано в Швейцарию (75% всего экспорта этого вида продукции), Великобританию (19,3%), Гонконг, Китай (2,7%), что в совокупности составляет 97% от всего стоимостного объема поставок. Остальная доля продукции группы 7108 в 2013 г. была также востребована в Германии и Кыргызстане.

Проведенный анализ свидетельствует, что основным конкурентоспособным казахстанским товаром на мировых рынках является экспорт «нефти сырой» и «нефтепродуктов сырых, полученных из битуминозных минералов». Второй значимой конкурентоспособной экспортной позицией являются черные и цветные металлы. Остальная продукция, для которой значение индекса Лафея равно 1, является менее конкурентоспособной, но также пользуется определенным спросом на рынках стран СНГ и дальнего зарубежья.

Перейдем к анализу конкурентоспособности экспортных позиций Российской Федерации (табл. 2).

Максимальное значение индекса LFI имеет экспорт «топлива минерального, нефти и продуктов их перегонки»,

Таблица 2. Ключевые конкурентоспособные товарные позиции экспорта Российской Федерации, 2005–2013 гг.

Товарная группа		Годы						
		2005	2007	2009	2010	2011	2012	2013
Код	Наименование	LFI	LFI	LFI	LFI	LFI	LFI	LFI
2700	Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки, в т. ч.:	25	28	28	30	31	32	27
2709	Нефть сырая и нефтепродукты сырые, полученные из битуминозных минералов	13	15	14	15	16	16	15
2710	Нефть и нефтепродукты, полученные из битуминозных пород	6	7	7	8	8	9	9
2711	Газы нефтяные и углеводороды газообразные прочие	5	6	6	6	6	6	1
2701	Уголь каменный; брикеты, окатыши и аналогичные виды твердого топлива, полученные из каменного угля	0	1	1	1	1	1	1
3100	Удобрения	1	1	1	1	1	1	1
4400	Древесина, изделия из нее; древесный уголь, в т. ч.:	1	1	1	1	0	0	0
4403	Лесоматериалы необработанные	0	1	0	0	0	0	0
7200	Черные металлы, в т. ч.:	2	1	1	1	1	1	1
7207	Полуфабрикаты из железа или нелегированной стали	1	1	1	1	1	1	1
7400	Медь и изделия из нее	0	1	0	0	0	0	0
7500	Никель и изделия из него, в т.ч.:	1	1	1	1	0	0	0
7502	Никель необработанный	1	1	1	1	0	0	0
7600	Алюминий и изделия из него, в т. ч.:	1	1	1	1	1	0	0
7601	Алюминий необработанный	1	1	1	1	1	1	1
7100	Жемчуг природный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни	0	0	0	0	0	1	1
9900	Прочие товары	1	1	1	1	1	1	6

Источник: составлено авторами по данным www.trademap.org (последнее обращение 07.11.2014 г.)

в первую очередь поставки «нефти сырой и нефтепродуктов сырых, полученных из битуминозных минералов». По экспорту сырой нефти Россия в 2013 г. заняла второе место в мире, а ее доля составила 10,7% на глобальном рынке (на первом месте — Саудовская Аравия, на третьем — Объединенные Арабские Эмираты, на четвертом — Ирак, на пятом — Нигерия). В 2013 г. Россия экспортировала на мировые рынки 32 вида различной топливной продукции. В 2013 г. в пятерку лидеров по потреблению российской сырой нефти входили ее традиционные потребители: Голландия (19,9%), Китай (8,3%), Италия (8,2%), Польша (5,8%) и Германия (5,7%). В со-

вокупности в эти пять стран экспортировано 47,8% от всего стоимостного объема поставляемой на внешние рынки сырой нефти (в 2009 г. — 59%). В последние два года российская продукция группы 2709 стала активно поступать на белорусский рынок (4,6% от всего российского экспорта этой продукции), тогда как на протяжении предыдущего десятилетия поставок не было. Что касается рынка Казахстана, то долевые показатели российского экспорта по этой продукции вернулись к уровню середины 2000-х годов (в 2013 г. — 1,6%).

Второй ключевой конкурентной экспортной позицией является экспорт «нефти и нефтепродуктов, полученных

из битуминозных пород». В 2013 г. данный продукт был экспортирован в Голландию (23,9%), Латвию (7,4%), Италию (7,2%), Великобританию (5,5%), Турцию (4,7%) и Швейцарию (3,9%). В суммарном выражении это составляет 52,6% от всей стоимости экспортируемой продукции группы 2710. По данной продукции Россия в 2013 г. также занимала первое место в мире (11,1% глобального рынка). Третьей значимой (по уровню конкурентоспособности) позицией являются поставки «газов нефтяных и углеводородов газообразных». По экспорту нефтяных газов Россия традиционно занимала лидирующие позиции. Однако в 2013 г. объемы поставок данного вида сырья на мировые рынки резко сократились (в 8,1 раза), в результате чего Россия откатилась на 15-е место в мире.

Еще одной конкурентоспособной продукцией из группы «топливо минеральное» является «уголь каменный, брикеты, окатыши и другие виды твердого топлива». По этой позиции Россия стабильно занимает третье место в мире (в 2013 г. 10,2% мирового рынка), уступая Австралии (33,3%) и Индонезии (19,7%). В первую десятку потребителей этой российской продукции входят Китай, Великобритания, Южная Корея, Япония, Украина, Турция, Польша, Латвия, Голландия и Германия. В 2013 г. совокупный объем на рынки этих стран составил 85% от всего экспортируемого из России стоимостного объема угля и брикетов, что является максимальным показателем за последние двенадцать лет. Добавим, что Казахстан и Беларусь не являются потребителями российской угля и других видов твердого топлива.

Российские удобрения, поставляемые во многие страны мира, стабильно покрывают от 10 до 16% мирового рынка (в 2013 г. 14%). Практически половина российских удобрений поступает на рынки пяти стран — Бразилии (в 2013 г. — 17%), Китая (10,6%), США (9,3%), Украины (6,2%) и Швейцарии (3,6%). Примечательно, что в последние два года российские удобрения стали

поставляться на белорусский рынок, тогда как в новом тысячелетии их экспорт полностью отсутствовал.

Основной продукцией данной группы являются следующие.

Во-первых, «удобрения минеральные или химические, азотные», доля которых в мировом экспорте в 2013 г. составила 13,1%. Более трети этой продукции экспортируется на рынки Бразилии и США. Казахстан также является потребителем российских удобрений этого вида, импорт которых после двухлетнего перерыва (2010—2011 гг.) в 2012—2013 гг. вновь восстановился и вернулся к уровню, имевшемуся на протяжении 2000-х годов. В 2012—2013 гг. Беларусь стала новым потребителем данного вида российских удобрений: 2,3 и 1,6% соответственно.

Во-вторых, «удобрения минеральные или химические, содержащие два или три питательных элемента: азот, фосфор и калий», по которым Россия занимает 17,7% мирового рынка. В первую пятерку потребителей этого вида российских удобрений входят следующие страны: Бразилия (12,7%), Украина (10,6%), Таиланд (8,4%), Швейцария (8,3%) и Китай (86,5%). При этом в начале 2000-х годов последние две страны были основными потребителями (порядка 50%) этой продукции. В последние два года начались поставки на белорусский рынок. На казахстанский рынок эта продукция поставляется в очень маленьком количестве — на уровне 0,1% от всего российского экспорта.

В-третьих, «удобрения минеральные или химические, калийные». По этим видам удобрений российская продукция покрывает 14,7% мирового рынка. Большая часть этих удобрений потребляется на рынках Китая (в 2013 г. — 33,4%), Бразилии (14,9%), Индии (10,4%) и США (10,2%), что в совокупности составляет 68,9%. Казахстан потребляет десятые доли российских удобрений этого вида, а Беларусь их не импортирует.

Товарная группа «древесина, изделия из нее; древесный уголь» по индексу

Лафeya потеряла свою конкурентоспособность. Наибольший удельный вес в экспорте приходится на две позиции. 1) «Лесоматериалы необработанные...», поставки которого на мировой рынок с 2009 г. значительно сократились и в настоящее время покрывают 9,7% мирового рынка. В 2013 г. две трети всего экспорта этой продукции пришлось на Китай (66,7%). Вторым крупным потребителем в том же году выступила Финляндия (19,5%). Казахстан потребляет мизерную долю российского экспорта этой продукции (в 2013 г. — 0,7% от всего объема российских поставок), а Беларусь не импортирует эти лесоматериалы. 2) «Лесоматериалы, распиленные или расколотые...», занимающие 10,4% мирового рынка этой продукции. Крупными потребителями этой продукции являются Китай (в 2013 г. — 30,1% от всего российского экспорта этой продукции), Узбекистан (11,8%), Япония (9,3%), Египет (6,7%), Азербайджан (5,1%). После двухгодичного перерыва доля экспорта этой продукции на рынок Казахстана в 2012–2013 гг. составила 1,7 и 1,5% соответственно. В эти же годы впервые стали осуществляться мизерные поставки на белорусский рынок — по 0,1% соответственно.

Конкурентоспособной российской продукцией являются «черные металлы», в том числе «полуфабрикаты из железа или нелегированной стали». По их экспорту Россия стабильно занимает 1-е место в мире, покрывая своими поставками почти четверть мирового рынка этой продукции (в 2013 г. — 24,4%). Крупнейшими потребителями этой продукции являются следующие страны — Италия и Иран (по 19% всего российского экспорта), Турция (15,1%), Дания (7,0%), Мексика (5,5%), США (5,2%), что составляет 70,5% всего российского экспорта. В последние четыре года в Казахстан российская продукция этого вида не поставляется, а в Беларусь в последние два года стали поставляться незначительные объемы полуфабрикатов из железа и нелегированной стали.

Продукция российской цветной металлургии в последние три-четыре года по индексу Лафeya перестала обладать конкурентными преимуществами на мировых рынках (табл. 2). Исключение составляет «алюминий и изделия из него», в частности «алюминий необработанный», который на протяжении анализируемого периода стабильно имеет значение «1». При этом на долю российских поставок приходится 12,5% всего мирового экспорта этой продукцией (1-е место в мире). 82% всего необработанного алюминия Россия экспортирует в США (25,2%), Голландию (25,2%), Турцию (14,1%), Японию (11%) и Республику Корея (6,5%).

В экспортных поставках группы товаров «жемчуг природный..., драгоценные и полудрагоценные камни...» конкурентные преимущества проявились в последние два года. В остальные годы анализируемого периода значение индекса Лафeya равно нулю. В 2013 г. российский экспорт этих товаров занимал 2,4% мирового рынка. В этой товарной группе ключевую роль играет экспорт «алмазов обработанных или необработанных...», которые поставляются в 12 стран мира. Среди них ведущими потребителями являются Бельгия (59,7% от всего экспорта), Израиль и Индия (по 14,5%). Суммарное потребление этих трех стран в 2013 г. составило 88,7% от всего российского экспорта алмазов. Примечательно, что в последние два года незначительные поставки стали осуществляться в Беларусь (0,8% от всего стоимостного объема российского экспорта этой продукции). Казахстан не является потребителем российских алмазов.

В настоящее время Россия по экспорту алмазов занимает 9-е место в мире (3,5% всей мировой торговли). Начиная с 2010 г., мировым лидером по экспортеру алмазов стала Индия (в 2013 г. — 20,6% от всей мировой торговли этой продукцией), опередив Бельгию. Ее доля на мировом рынке в прошлом году составила 14,8%.

Таблица 3. Ключевые конкурентоспособные товарные позиции экспорта Республики Беларусь, 2005–2013 гг.

Товарная группа		Годы						
		2005	2007	2009	2010	2011	2012	2013
Код	Наименование	LFI	LFI	LFI	LFI	LFI	LFI	
2700	Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки	1	0	-1	-3	-3	-1	2
2710	Нефтепродукты	15	15	14	12	12	10	14
3100	Удобрения, в т. ч.:	3	3	3	4	4	3	3
3104	Удобрения минеральные или химические, калийные	3	3	3	4	4	3	3
8700	Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного, их части и оборудование, в т. ч.:	4	4	2	3	3	3	2
8701	Тракторы, включая седельные тягачи	2	2	1	1	1	1	1
8704	Автомобили грузовые, не включая седельные тягачи	2	2	1	1	2	1	1
0200	Мясо и пищевые субпродукты	0	0	1	1	1	1	1
0400	Молочная продукция, яйца, мед, в т. ч.:	2	2	2	3	2	2	3
0402	Молоко и сливки сгущенные	1	1	1	1	1	1	1
0405	Масло сливочное	0	0	1	1	0	0	0
0406	Сыры и творог	0	1	1	1	1	1	1
3800	Прочие химические продукты, в т. ч.:	0	0	1	0	2	3	0
3814	Растворители и разбавители сложные органические	0	0	1	0	2	3	0
9400	Мебель, постельные принадлежности, матрацы, осветительные приборы	1	1	1	1	0	0	0
9403	Мебель прочая и ее части	1	1	0	0	0	0	0
4400	Древесина и изделия из древесины	1	1	0	1	0	0	1
6200	Одежда и принадлежности одежды, текстильные	1	1	0	0	0	0	0

Источник: составлено авторами по данным www.trademap.org (последнее обращение 07.11.2014 г.)

Таким образом, основным конкурентоспособным российским товаром на мировых рынках является экспорт минерального топлива, в частности, нефти и нефтепродуктов. Причем индекс Лафея по пяти конкурентным позициям данной товарной группы имеет возрастающую тенденцию. Кроме того, российские черные металлы, в частности полуфабрикаты из железа и/или не легированной стали, необработанный алюминий, удобрения, алмазы, и ряд товаров, относимых к группе «прочие товары» также обладают конкурентными преимуществами на внешних рынках.

Перейдем к анализу конкурентных на мировых рынках экспортных позиций Республики Беларусь (табл. 3). Отметим, что товарная группа «то-

пливо минеральное, нефть и продукты их перегонки», за исключением 2005 и 2013 годов, имела нулевые и даже отрицательные значения индекса Лафея. (Индекс Лафея имеет отрицательное значение для тех товаров, по которым наблюдается отрицательное внешне-торговое сальдо). По этой группе товаров доля Беларуси на мировых рынках незначительна (в 2013 г. — 0,41%, в 2009 г. — 0,47%). По группе 2700 экспортируется 18 видов продукции. При этом наиболее конкурентным является экспорт нефтепродуктов, индекс Лафея для которых имеет наибольшее значение среди всех видов продукции, поставляемой на мировые рынки.

В последние годы крупнейшими потребителями белорусского мине-

рального топлива, нефти и продуктов их перегонки являются Голландия (в 2013 г. — 28,0%), Украина (25,0%), Германия (10,1%), Великобритания (7,9%) и Россия (7,6%). На их долю приходится без малого 79% всего белорусского экспорта этой продукции. Самым конкурентоспособным (в терминах Лафея) товаром на мировых рынках являются нефтепродукты, доля которых в мировом экспорте составляет 1,1%. Нефтепродукты поставляются в основном в Голландию, Украину, Великобританию, Россию и Италию. В совокупности эти пять стран потребляют 86% всех белорусских нефтепродуктов.

Анализ экспортных позиций по 6-ти знакам ТН ВЭД показал, что среди нефтепродуктов наибольший удельный вес занимают поставки дистиллятов, которые имеют конкурентные преимущества на рынках Голландии, Великобритании, Польши, Германии и Швеции, а последние три-четыре года — в Украине. В 2013 г. 71% дистиллятов экспортировано в Голландию, Украину и Великобританию. Примечательно, что за последние пять лет экспорт продукции группы 2700 увеличивается (рост в 2 раза), а их удельный вес вырос с 0,9 до 4,6%. Добавим, что в 2009 г. индекс Лафея имел отрицательное значение для товаров группы 2700, что связано с отрицательным внешнеторговым сальдо. Примечательно, что в прошлом году произошел резкий всплеск экспорта белорусской битумной продукции, что открыло 6,11% ее мировой потребности.

Сравнительно конкурентным является экспорт удобрений. Среди пяти видов данной группы продукции конкурентные преимущества выявлены у поставок «удобрений минеральных или химических, калийных», для которых индекс Лафея на протяжении 10-летнего периода оставался неизменным. Данная продукция экспортируется в Китай, Бразилию, США, Индию, Польшу, Украину, Норвегию и Венесуэлу. Отметим, что по экспорту удобрений Беларусь занимает 8-е место в мире, за-

нимая почти 4% всего мирового рынка данной продукции (на 1-м — Россия, на 2-м Канада, на 3-м — Китай).

Конкурентные преимущества выявлены по экспорту продовольственных товаров, в частности, «мяса и пищевых мясных субпродуктов», а также молочной продукции, в первую очередь «молока и сливок сгущенных», «масла сливочного», «сыров и творога». «Мясо и пищевые мясные субпродукты» (всего 45 видов продукции по 6-ти знакам ТН ВЭД) поставляются на рынки России и Казахстана, а также в дальнее зарубежье (Испания, Бельгия, Швеция и Канада). В 2013 г. белорусская мясная продукция занимала 0,8% мирового рынка. Определенные конкурентные преимущества имеет белорусский экспорт 12 видов молочной продукции, поставляемых на рынки СНГ (Россия, Казахстан, Азербайджан и Туркменистан) и страны вне СНГ (Польша, Япония, Бангладеш, Египет и Венесуэла). Причем «по молоку и сливкам сгущенным» индекс Лафея на протяжении всего анализируемого периода имеет стабильное значение, равное 1. Экспорт «сыров и творога» в течение 2007 — 2013 гг. является конкурентоспособным, так значение индекса LFI равно 1. Поставки «масла сливочного» на мировые рынки стали конкурентоспособными в 2009 — 2010 гг., но затем снова потеряли это преимущество.

Конкурентные преимущества на внешних рынках имеет экспорт «средств наземного транспорта, их частей и оборудования», удельный вес которых в мировой торговле в 2013 г. составил 0,23%. В частности это экспорт «тракторов, включая седельные тягачи», «автомобилей грузовых, не включая седельных тягачей». Анализ экспорта этой продукции по 6-ти знакам ТН ВЭД показывает следующее. В основном поставляются различные виды тракторов (колесные и прочие виды), автомобилей грузовых и прочие моторные средства для перевозки грузов. Они экспортируются на рынки стран СНГ

(Россия, Украина, Казахстан и Туркменистан) и страны вне СНГ (Пакистан, Венгрия, Литва, Сербия и др.). География поставок продукции группы 8700 широкая, но основным рынком сбыта является Россия, куда ежегодно поставляется практически две трети производимых в Беларуси средств наземного транспорта.

Экспорт «прочей химической продукции» имеет нестабильный уровень конкурентоспособности на внешних рынках, о чем свидетельствует значение индекса Лафея (табл. 3). Среди них наиболее конкурентными являются поставки «растворителей и разбавителей». Характерно, что в 2008–2012 гг. по экспорту «растворителей и разбавителей» Беларусь занимала 1-е место в мире, занимая от 17,6% (2008 г.) до 61,4% (2012 г.) этого сегмента глобального рынка. Причем, традиционным потребителем этой продукции является Россия (от 50 до 80% экспорта этой продукции). В 2008–2012 гг. экспорт продукции 3814 был переориентирован на Латвию (от 40 до 98% экспорта). Но главное в другом. В 2008–2012 гг. физический объем экспорта растворителей и разбавителей резко возрос (в 5,8 раз), а их стоимость – в 8,2 раза. В 2013 г. этот показатель снизился до 0,1%, т. е. вернулся к уровню до 2008 г.

Удельный вес экспортных поставок белорусской продукции «мебель, осветительные приборы...» в мировой торговле незначителен и находится в диапазоне 0,25–0,31%. Всего экспортируется 38 наименований различной продукции этой группы. Порядка двух третей – это мебельная продукция, которая пользуется спросом на рынках и СНГ, и некоторых стран дальнего зарубежья. Основной потребитель этой продукции Россия, куда ежегодно экспортируется 75–78% всей мебельной продукции Беларуси. Казахстан, являясь с 2011 г. вторым потребителем белорусской мебели, в последние три года импортировал порядка 10% всего их экспорта.

Белорусский экспорт «древесины и изделий из нее», «текстильной одежды и их принадлежностей» в 2005–2007 гг. был конкурентоспособным, но в 2008–2009 гг. это преимущество было утрачено. В общем объеме мирового экспорта доля продукции группы 4400 за последние пять лет варьируется в пределах 0,32–0,41%, а группы 6200 в интервале 0,14–0,17%. Продукция группы 4400, насчитывающая 103 наименования, поставляется в Россию, Германию, Литву, Польшу, Латвию, Украину и Финляндию. Номенклатура белорусской текстильной одежды по 6-ти знакам ТН ВЭД насчитывает 245 наименований и пользуется конкурентоспособным спросом на рынках России, Германии, США, Голландии, Великобритании и Литвы. Однако, в 2008–2009 гг. поставки этой группы товаров перестали носить конкурентный характер (табл. 3).

В целом анализ полученных результатов свидетельствует, что основным конкурентоспособным белорусским товаром на мировых рынках является экспорт нефтепродуктов, в частности, различные виды дистиллятов. Остальная продукция, для которой значение индекса Лафея равно 1, является менее конкурентоспособной, но пользуется спросом как на рынках стран СНГ, так и за его пределами.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы.

1. Примечательной особенностью является то, что основной конкурентоспособной (по индексу Лафея) на внешних рынках продукцией для всех трех стран является товарная группа «минеральное топливо, нефть и продукты их перегонки».

2. В Казахстане на уровне 4-х знаков ТН ВЭД выявлен целый ряд продукции, имеющей конкурентные преимущества на мировых рынках. Помимо сырой нефти, являющейся главным конкурентным продуктом страны, к таковым относятся «газы нефтяные, углеводы газообразные». Среди продукции

горнодобывающей промышленности на мировом рынке пользуются стабильным спросом «руды, шлаки и зола», в том числе руды и концентраты железные, включая обожженный пирит. Традиционной конкурентоспособной продукцией черной и цветной металлургии являются чугун, сталь, ферросплавы, медь рафинированная и сплавы медные необработанные, продукты неорганической химии (радиоактивные элементы, химические и радиоактивные изотопы), драгоценные и полудрагоценные камни. Высоким и стабильным спросом на мировых рынках пользуются казахстанские злаки (пшеница и меслин). Парадоксально, но для казахстанской муки индекс LFI оказывается меньше 1, что в терминах Лафея свидетельствует об отсутствии ее конкурентных преимуществ. В то же время по экспорту муки Казахстан стабильно, на протяжении как минимум 2000-х годов занимает второе место, уступая Турции.

3. В России, помимо продукции топливно-энергетического комплекса (сырая нефть, нефтепродукты сырые, нефть и нефтепродукты, полученные из битуминозных пород, газы нефтяные и углеводороды газообразные) конкурентные преимущества выявлены для экспорта других значимых для экспортного сектора национальных экономик. В первую очередь среди товаров по 4-м знакам ТН ВЭД это относится к продукции черной металлургии (железо, сталь, чугун, прокат, различного рода полуфабрикаты и др.). Безусловные сравнительные преимущества на мировых и региональных рынках имеют российские удобрения, в первую очередь минеральные или химические, калийные. Приходится констатировать, что продукция российской цветной металлургии, в частности, медь рафинированная и сплавы медные необработанные, никель и изделия из него, алюминий и изделия из нее, за исключением «алюминия необработанного» по определению Лафея, «потеряли» конкурентные позиции на мировых рынках. Продукция, от-

носимая к группе «жемчуг природный или культивируемый, драгоценные и полудрагоценные камни», в особенности «алмазы обработанные или необработанные», судя по коэффициентам Лафея, демонстрирует скачкообразную динамику конкурентоспособности. В то же время ряд товарных позиций, в частности «древесина, изделия из нее, древесный уголь» (лесоматериалы необработанные; лесоматериалы, распиленные или расколотые), также как и черные металлы, потеряли конкурентные преимущества на мировых и региональных рынках.

4. Для Беларуси главным конкурентоспособным товаром на мировых рынках в группе «нефтепродукты» являются некоторые виды дистиллятов, что подтверждается проведенным содержанием анализом рассчитанных индексов Лафея по 6-ти знакам ТН ВЭД. Наряду с этим, белорусский экспортный сектор имеет сравнительные преимущества на внешних рынках на протяжении 2000-х годов по средствам наземного транспорта, в том числе тракторов, грузовых автомобилей определенного класса, география поставок которых не ограничивается традиционными рынками постсоветских стран. Высоким спросом на мировых и региональных рынках пользуются белорусские удобрения (минеральные, химические и калийные). Примечательно, что после создания Таможенного союза/Единого экономического пространства в последние два года они стали динамично экспортироваться в Казахстан и Россию. Развитие национальной пищевой промышленности способствовало не только росту производства продовольственных товаров, но и позволило приобрести конкурентные преимущества на мировых и региональных рынках. В первую очередь, это мясо и пищевые субпродукты, молоко и сливки сгущенные, сыры и творог. Они, судя по имеющейся внешнеэкономической статистике, стали экспортироваться начиная с 2007 – 2008 гг. Выявлено, что белорус-

ская мебель пользуется высоким спросом на российском рынке, а также на рынках других стран СНГ, в том числе и Казахстана, о чем свидетельствуют полученные положительные значения коэффициентов Лафея.

5. Наконец, чрезвычайно актуальным являются два следующих обстоятельства. Во-первых, при расчетах индекса Лафея необходимо использовать не стоимостные, а натуральные показатели, чтобы элиминировать влияние ценового фактора, инфляционных процессов и других стоимостных параметров. Это обуславливает необходимость проведения расчетов указанного индекса на более низком уровне агрегирования, например, 10-ти знаков ТН ВЭД, что является весьма сложной задачей и станет предметом будущих исследований. Во-вторых, содержательный и компаративный анализ индексов Лафея и других показателей внешнеторговой статистики стран-членов Таможенного союза/Единого экономического про-

странства вкупе с параметрами мировой торговли выявил следующее. Индекс Лафея, несмотря на его широту использования, привлекательность и простоту восприятия, равно как и индекс Баласса, по нашему мнению, не всегда отражает конкурентные преимущества товарных позиций экспортного сектора национальных экономик. Такой вывод основан не только на примере анализа параметров казахстанской муки, но и ряда других товарных позиций Казахстана, России и Беларуси. Это также подтверждает необходимость использования, наряду с индексами Лафея и Баласса, других существующих в экономической науке и практике критериев для оценки сравнительных и конкурентных преимуществ экспортного потенциала национальных экономик в целом и стран-членов интеграционных объединений, что явится определенной научной основой для разработки правильной торговой политики.

Литература

1. Хусаинов Б.Д. Страновые предпочтения и конкурентоспособность экспорта Беларуси, Казахстана и России // Евразийская экономическая интеграция, 3 2 (11), 2011. — с. 71-96.
2. Khusainov B., Nussupov A. Export Sector's Competitiveness Assessment // Kazakh Economic Review, Almaty, 2010, №1-2. — p. 19-31.
3. Хусаинов Б.Д. Глобализация. Транснационализация. Интеграция. Монография. Ответственный редактор профессор Оксфордского университета П. Опенгеймер. — Алматы, 2012. — 312 с.

Аңдатпа

Мақалада кедендік оғақ және біртұтас экономикалық кеңістікке мүше елдердің экспорттық әулетінің бәсекеге қабілеттілігін бағалау бойынша зерттеу нәтижелері көрсетілді. Талдау негізінде алынған бағалар әлемдік нарықтағы Қазақстан, Ресей мен Беларусь мемлекеттерінің экспорттық позициясының бәсекелік артықшылықтарын айқындады. Жүргізілген зерттеу нәтижесі әлемдік ғылым мен тәжірибегері ұлттық экономикалардың экспорттық секторының бәсекеге қабілеттілігін бағалау өлшемі әрдайым шынайы салыстырмалы артықшылықтарды объективті көрсете алмайтындығын көрсетті.

Resume

The article presents the results of a study to assess the competitiveness of the export potential of the member countries of the Customs Union and the Common Economic Space. Based on the content analysis of the estimates revealed competitive advantage export positions of Kazakhstan, Russia and Belarus in the world markets. Results of the study suggest that exist in the world of science and practice of evaluation criteria of competitiveness of the export sector of the economy is not always objectively reflect the real comparative advantage.

Тренд глобализации: отскок или разворот?

Леонид ИВАНОВ*

В статье рассматриваются некоторые последствия глобального финансового кризиса 2007–2008 гг., после которого, по мнению автора, турбулентность международной политики все гальше отодвигает экономическую тематику на второй план. Случайно ли политические маневры вокруг хронических проблем Украины создали прецеденты, угрожающие основам международной торговли и инвестиций? Отчего на повестку дня вынесены референдумы по отделению регионов от королевств и других республик в Европе, радикализация полувоенных формирований в Азии и Африке, интерконтинентальные политические блоки, закрепляющие успехи развивающихся стран? Подобно тому, как погода на Земле продолжает определяться солнечной активностью, международный политический климат задается экономическим трендом. Возникают естественные вопросы. Сработает ли цикл С. Кузнеца в глобальной экономике? Произойдет ли разворот тренда? Ожидать ли к 2015 г. нового финансово-инвестиционного кризиса? Автор убежден, что частота политических шоков сигнализирует о накоплении проблем в глобальной экономике. Поэтому для практического управления целесообразно сформулировать новые подходы к исполнению Стратегии долгосрочного развития Казахстана.

Точки учета и точка отсчета

Начнем с отечественной статистики: 30% валового регионального продукта Казахстана за 2013 г. пришлось на два столичных города. Не потому, что в г. Астане и/или г. Алматы сконцентрированы нефтепромыслы, металлургические комбинаты и иные экспортные производства. Не из-за какой-либо особенно высокой производительности труда. В этих городах расположены основные центры управления — правами и деньгами, информацией и людьми, недрами и сельскохозяйственными угодьями.

В узловых точках управления концентрируется отчетность о вновь созданной стоимости. В этих точках исчисляются высокие корпоративные налоги и налог на добавленную стоимость (НДС), оглашается распределяемая прибыль. Подобное происходит по всему миру с тех пор, как придуманы методы счета национального дохода, а затем и валового внутреннего продук-

та. Произведенный валовый внутренний продукт (ВВП) на душу населения в точках концентрации отчетности всегда выше, нежели в местах реального производства или потребления.

Неравномерности концентрации прослеживаются и в международном учете. Транснациональные корпорации (ТНК) имеют производства в самых разных странах, но отчеты о прибыли сдают по месту регистрации. Когда капитал связан с зарубежными финансовыми площадками, отчетность публичной компании довольно запугана. Корпоративная прибыль стекается отовсюду и, часто растекается по всему миру. Чем эффективнее ТНК, тем шире круг держателей долей, тем в большем количестве стран могут оказаться конечные бенефициары. Подчеркнем, в месте регистрации ТНК обычно нет ни материальных активов, приносящих добавленную стоимость, ни самих держателей долей капитала. Через них не проходят корпоративные товары или услуги. Но

* Советник АО «Энергоинформ», кандидат экономических наук.

там непременно «прописан» финансовый хаб публичной компании, место перераспределения международных денежных потоков.

В число финансовых хабов общего пользования (межкорпоративных) входят особые картели, порождаемые фондовыми биржами. Концентрация многоотраслевого управления капиталом вокруг фондовых бирж — основа капиталистического хозяйства. Биржи формируют собственные сводные и отраслевые индексы, отражающие надежды инвесторов на предстоящие доходы. Чем крупнее фондовая площадка, тем больше на ней кормится посредничающих организаций и выше доходы от посредничества.

Сегодня финансовый сектор некоторых развитых стран, в частности ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) дает свыше 10% производимого ВВП. Для концентрации подобного финансового оборота создаются специальные законодательные условия. Ведь любое государство, любая властная партия понимают, что *получать доходы от либерального законодательства гораздо проще, чем от внешней торговли* (неомеркантилизма) *или от государственных инвестиций в высокие технологии*. Десятки развивающихся стран стремятся стать оффшорами, т.е. экстерриториальными, удаленными финансовыми хабами. Напомним, несколько лет назад Казахстан запустил проект по созданию регионального финансового центра в г. Алматы.

При равных условиях развития реального сектора и социальных услуг (физических объемов производства и производительности труда) страны, давно концентрирующие международные финансовые потоки, имеют более высокий ВВП по паритету покупательной способности (ППС) на душу населения, нежели страны со средним уровнем развития финансов. Основное различие задается деятельностью хабов общего пользования, представляющих собой международные картели круп-

ных финансовых организаций. Именно в этой части экономики создаются самые высокие лично располагаемые доходы, возникает иллюзия особо высокого среднего уровня жизни населения страны.

Следует отметить, что даже картелированная часть финансов страны остается уязвимой, создавая в среднесрочном периоде ситуации «слишком велик, чтобы упасть» (*too big to fall*). В долгосрочном плане диверсификация межстрановых потоков денег постепенно ослабляет значение старых финансовых хабов. Возникают новые мощные площадки в развивающихся странах. Рискнем предположить, что суммарная мощность финансовых хабов общего пользования развивающихся стран уже в ближайшее десятилетие превзойдет общую мощность хабов развитых стран, а тогда международные торгово-экономические связи перейдут в принципиально иное состояние.

Но будущее обсудим позже. Вернемся к логике идущей трансформации развитых экономик. Продолжим рассматривать страны как места учета прибыли, личных доходов, налогов и амортизации.

По мере нарастания ресурсных затруднений в развитой экономике неизбежно возникает вопрос, чем жертвовать в первую очередь: финансовым сектором или каким-либо сектором реальной экономики, пусть крупным, традиционным, связанным с социальными потерями? Ответ очевиден: финансы во всех отношениях полезнее для власти, как особой отрасли экономики, как самостоятельной корпоративной системе. Поэтому каждая централизованная и развитая экономика шаг за шагом освобождается от наименее эффективных отраслей в пользу поддержки самого эффективного из возможных долгосрочных производств: делать деньги из денег.

В среднесрочном периоде деньги — не всегда самое эффективное сырье для переработки. Любой актив (с пер-

спективной продолжительного роста цены) может успешно заменить деньги через финансовый хаб общего пользования. Сложилась целая технология монетизации потоков всех массово торгуемых активов. Через стандартизацию терминов, разделение срочных и текущих (спотовых) сделок над движением реальных ценностей производится надстройка многоэтажного финансового пентхауса. Товарами хабов общего пользования становятся сами оптовые сделки. Развивается система страхования терминов сделок. Все эти дополнительные расходы покрываются за счет надбавки к ценам торгуемых активов. Поэтому хабы общего пользования, способствуя нормализации цен, по-настоящему процветают только при высоких ценах. Усложнение финансов вызывается растущими ценами, но в свою очередь цены генерируют бумы.

Известны тюльпановые, железнодорожные, газовые, нефтяные, ипотечные бумы. Казалось бы, еще не так давно для экономистов стала неожиданностью «голландская болезнь». Сегодня удивительным считается бум «мусорных облигаций» — распродажа «помойки», образовавшейся вблизи финансовых хабов общего пользования. Каждый из бумов имеет срок и доходит до кризиса с прорывом пузыря. Этим кризисом резко останавливается прогресс перегревшейся отрасли. Но неизменно сохраняется роль системообразующего для капитализма производства денег из денег.

Финансы развитой страны становятся все больше похожими на авиационный терминал, через который двигается масса прибывающих и убывающих пассажиров со всего света, который требуется обслуживать остальной экономике. У руководства аэропорта создается иллюзия, будто нет ничего важнее поддержания непрерывности привычного круговращения. Но стоит покинуть терминал, как становится понятно: экономика не ограничивается узловыми точками перемещения людей и имущества.

Жертвуя реальным сектором, все глубже специализируясь на поддержке финансовых хабов, развитые экономики позволяют развивающемуся миру догонять и в ряде случаев обгонять их в реальном секторе. Поначалу формируется специализация: развитые страны сосредотачивают усилия на экспорте услуг, а развивающиеся — на экспорте товаров. Но невозможно вечно сохранять разрыв между странами по уровню услуг. В том числе — по финансовым услугам. Крупнейшие развивающиеся страны к 2013 г. преодолели разрыв в услугах торговли, транспорта, связи и финансов.

В настоящее время глобальная экономика подошла к переломному моменту. Нивелирование уровня производственных услуг в значительном количестве стран состоялось по объему и по качеству. Есть основания считать, что *сегодня мы наблюдаем, как глобальная экономика получила новую точку отсчета своего развития.*

Конвергирование страновых параметров

Важность курса стратегического развития, избранного руководством Казахстана до 2050 г., глубоко осознана. Страна будет продвигаться к макроэкономическим пропорциям, уже достигнутым наиболее развитыми странами. Вместе с тем, в течение предстоящих 35 лет не останутся неизменными и пропорции развитых стран. Анализ динамики показателей и накопившихся структурных проблем позволяет предполагать, что некоторые экономики не смогут удержать свои нынешние позиции. Также следует понимать, что целый ряд развивающихся стран за это длительное время выйдут вровень или даже превзойдут некоторые развитые экономики по важным структурным показателям.

Учитывая довольно большое количество участников соревнования за всемирное первенство в структурном совершенствовании, а также значи-

тельный временной период, следует предвидеть пропорции будущего, которых предстоит достигнуть. Иными словами, предстоит обстоятельная работа по выявлению трендов ключевых параметров экономик разного типа и выяснению их вероятных значений в отдаленной перспективе. Особое внимание следует уделить процессам конвергенции.

Тематика конвергенции экономических систем в текущем году отметила свое 70-летие. Обычно в ней выделяют три измерения: политическое, экономическое и гуманитарное. *Процесс всего угадется формальное сближение политических параметров.* Представительная демократия, многопартийность, конституционность и законность — стали уже почти повсеместными. Но добросовестно обеспечивать конкуренцию политических взглядов и сменяемость правящих элит вовсе не так просто. Кроме того, в политическом процессе важно объективное распространение информации, нужной для контроля деятельности властей. Все это не достигается даже в большинстве развитых стран.

По гуманитарным вопросам также выявляются застарелые системные недостатки развитых стран, не дающие оснований считать их далеко обогнавшими развивающиеся страны. Везде остаются расовые и гендерные проблемы, сохраняется неравенство при доступе к образованию и медицинскому обслуживанию. Опыт Казахской ССР и независимого Казахстана показывает, что за длительный срок *обогнать развитые страны в гуманитарной сфере не представляется недостижимой задачей.*

В теориях конвергенции центральным является тезис о том, что достижение достаточно высоких технологических уровней производства в странах с различным по литическим строем является определяющим для их сближения по всем направлениям. Имеется в виду, что организационные формы корпораций с одинаковыми уровнями технологий непременно схожи, а потому и политическое устройство стран будет находиться под влиянием сходных экономических сил. Действительно, в развивающихся странах либо создаются национальные корпорации по образцу

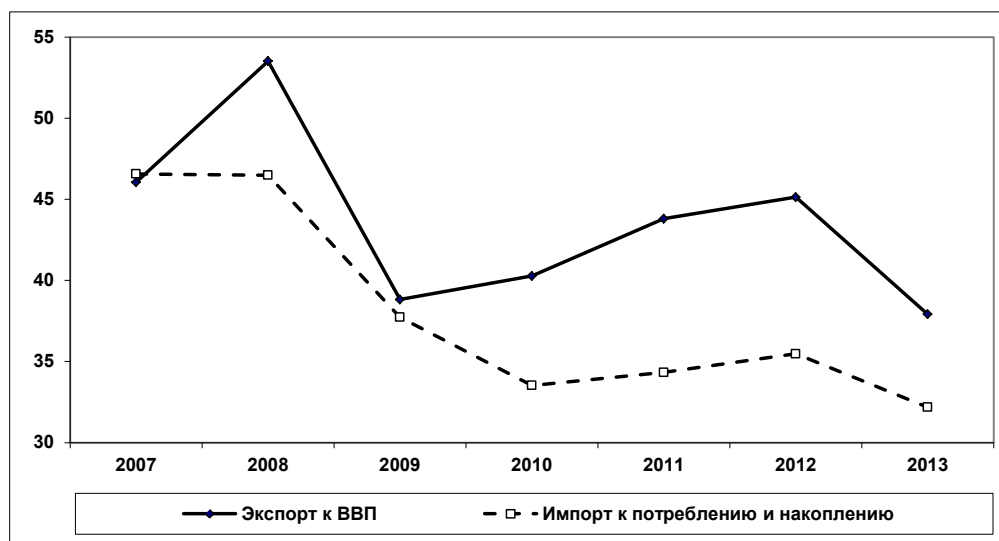


Рисунок 1. Параметры внешнеэкономического обмена Казахстана, 2007—2013 гг. (в процентах)

Источник: составлено автором по данным Агентства РК по статистике.

зарубежных, либо распространяются филиалы и дочерние компании ТНК развитых стран. В любом случае это ведет к постепенному сближению количественных макроэкономических параметров.

Рассмотрим пример для двух параметров казахстанской экономики. Анализ показывает, что в течение последних семи лет проявились тренды снижения роли экспорта в производстве ВВП и роли импорта в конечном использовании товаров и услуг (рис. 1). Этими двумя параметрами демонстрируется повышение самообеспеченности Казахстана отечественными товарами и услугами. По мере дальнейшего экономического развития годовые значения обоих параметров будут продолжать тенденцию к снижению, выходя на некоторые асимптоты — уровни оптимальных параметров экспорта и импорта.

Сходные тренды параметров внешнего обмена можно обнаружить у многих динамично развивающихся стран (рис. 2). У развитых стран тренды параметров внешнего обмена уже давно сложились, что и составляет их основной признак — долгосрочную стабильность пропорций.

Развитые страны вышли на свои асимптотические уровни параметров.

Устремление Казахстана в число наиболее продвинутых стран означает сознательное приближение целого ряда параметров трендов казахстанской экономики к трендам наиболее динамичных из числа развитых и развивающихся стран. Иными словами, предстоит искать и создавать возможности для управляемой конвергенции макроэкономических параметров, для их вывода на заранее заданные устойчивые уровни.

Чтобы превзойти развитую экономику в качественном отношении, потребуются еще более тонкое управление макроэкономическими параметрами, нежели для конвергенции, т.е. для догоняющего роста. Необходимо создавать настолько многоотраслевое, конкурентоспособное хозяйство, что далеко не всякая структура управления окажется способной координировать его. Можно сформулировать в более строгой форме: *основой повышенной конкурентоспособности развивающейся экономики служит высокая конкурентоспособность ее управляющего сектора.*

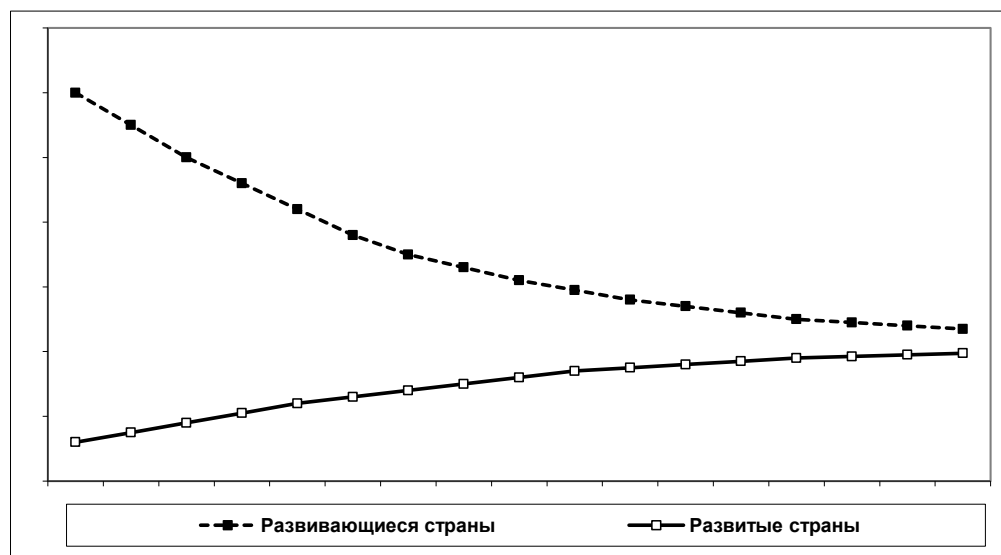


Рисунок 2. Конвергирующие тренды параметров внешнего обмена

Источник: составлено автором по данным Всемирного банка.

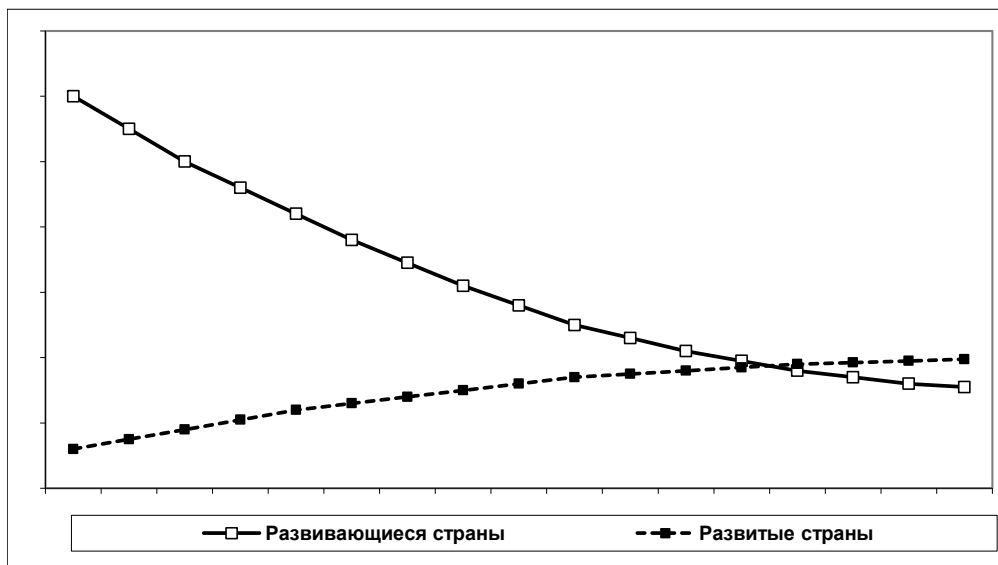


Рисунок 3. Тренды параметров обгоняющего развития

Источник: составлено автором по данным Всемирного банка.

Ресурсное проклятие и снятие порчи

Обсуждение «парадокса изобилия», обнаруженного учеными в развитых странах, началось задолго до того, как появился термин «ресурсное проклятие». Строго говоря, более новым термином, утверждением о некоем проклятии, «парадокс изобилия» довольно таки искусственно удалось распространить на развивающиеся страны. Тем самым обязательному свойству развитой капиталистической экономики придавалось всеобщее значение. Поскольку в целом подобная тематика имеет непосредственное отношение к Казахстану, ею предстоит заниматься в предстоящие годы.

Концепция «парадокса изобилия» (статистически установленная слабая связь богатства страны с природными ресурсами), зародившаяся в период «холодной войны», оказалась изначально политизирована. В ней сознательно смешаны причины и следствия, выведены из рассмотрения движущие силы и обсуждаются только макроэкономические признаки (уровень жизни

и его связь с сырьевым экспортом). Поэтому концепция проклятия оказалась весьма емкой. К примеру, «голландская болезнь» есть не что иное, как форма парадокса изобилия. Людские и инвестиционные ресурсы априорно ограничены, а потому происходит регулярное ценовое отсечение ресурсоемких отраслей, специализация странового производства.

Действительно, развитая экономика потому и становится таковой, что утрачивает прежнюю диверсифицированность, шаг за шагом теряет высокую самообеспеченность. Специализируясь на остро модных промышленных производствах, финансах и продаже технологий, передовые страны должны сохранять минимальный комплекс массовых производственных и социальных услуг. Такие услуги трудоемкие, а потому недешевые. Поэтому подобный путь развития приемлем до тех пор, пока имеется возможность компенсировать производственную специализацию страны дешевым импортом. *Угрожение импорта делает специализированную экономику малоэффективной.* Для разви-

тых экономик заканчивается изобилие, и остаются одни парадоксы. Проклятия приходится на долю развивающихся стран, чей удел — безальтернативный экспорт сырья или рабочих рук.

Малоразвитая экономика, например отсталая полуколония, проходит иной путь. Первоначально, как система почти натурального хозяйства, она была вполне сбалансирована, но затем специализировалась на экспорте насильственно, за счет давления (в том числе вооруженного) из-за рубежа. Политическая система образовывалась вокруг экспортных потоков, за счет налоговых поправок (вместо обеснованных ресурсных рент) и коррупции, поощряемой корпорациями. В современный период, когда к таким странам предъявляют требования демократического управления, возникает коллизия.

Для демократизации управляющего сектора сырьевых стран нужно исключить колониальные практики экспортных корпораций. В частности, противостоять коррупции и в полной мере требовать уплаты сырьевых рент. Поэтому процессы демократических преобразований всегда вызывают столкновения элит, а также внешнеполитическое противодействие развитых стран. Свежие примеры - события «арабской весны».

Иными словами, процессу конвергенции нередко противятся как раз экспортные корпорации при политической поддержке со стороны развитых стран и их политико-экономических блоков. С этим приходится считаться. Поскольку сырьевой экспорт Казахстана все еще превышает 30% от ВВП, концепция «ресурсного проклятия» предполагает повышенные риски социальных конфликтов. На самом деле под социальными конфликтами подразумеваются столкновения групп национальных элит, борющихся за право распоряжения и пользования фрагментами сырьевых рент. За такими группами элит могут стоять интересы конкурирующих ТНК.

Содержание ресурсного проклятия следует понимать двояко. С одной стороны, как внутривнутриполитическое явление, оно действительно представляет собой результат столкновения элит, осознающих собственные экономические интересы. С другой, отражая конкуренцию во внешней торговле, *концепция ресурсного проклятия представляет собой общую инструкцию по дестабилизации политических режимов для различных (внутренних и внешних) сил, поддерживающих ТНК.*

Претендуя на универсальность, концепция ресурсного проклятия не может обойти фактическую сырьевую специализацию среди развитых стран. Австралия, Канада, США, Норвегия, Испания, Люксембург — входят в число крупнейших экспортеров сырья. Для них экономическая теория понижает уровень конфликтности элит. Обосновывается это действием «социального контракта». Суть контракта заключается в принятии взаимных обязательств: правительство облагает налогами граждан, а те, в свою очередь, «требуют» эффективного и ответственного управления. В переводе на язык экономики термин «социальный контракт» означает, что имущественные интересы всех элит надежно сбалансированы.

Считается, что в развивающихся странах не заключен или ненадежно установлен «социальный контракт», нет баланса экономических интересов (в смысле Парето). Особенно деформируется система взаимных обязательств из-за поступлений в государственный бюджет от гипертрофированных экспортных отраслей. Поступления от прочих секторов экономики кажутся столь незначительными, что у государства отсутствуют стимулы тщательно, рачительно управлять отраслями, ориентированными на внутренний рынок.

Однако подобные рассуждения трудно принять как убедительные. В развитых странах успешная и долгосрочная экспортная специализация точно также деформирует «социальный

контракт», как и в развивающихся. Точно также создаются «экспортные лобби». Главное отличие развитых стран состоит в том, что хабы ТНК расположены в них. Силы поддержки ТНК охраняют эти хабы, а потому «социальные конфликты» менее вероятны.

Каковы же методы преодоления ресурсных проклятий?

Ортодоксальная рыночная теория не предполагает возможности «снятия порчи» с экспортоориентированной ресурсной экономики. Поэтому-то парадокс изобилия выступает наравне с проклятием как неопределимое состояние. Сохранение неограниченной свободы экспорта — неотъемлемой составляющей экономической свободы — даже не подлежит обсуждению. Но тогда диверсификация хозяйственной структуры навсегда остается в зоне неэффективных расходов. Более того, какие-либо расходы на создание новых неэкспортных отраслей (в том числе — импортозамещающих) обязательно сопровождаются административным давлением и коррупционной нагрузкой.

Получается, что оставаясь в рамках либертарианских ценностей, нельзя преодолеть обреченность на последовательное разрушение собственной экономики. Попросту — ее разрушать эффективно. К счастью, это лишь абберация популярной теории. Либертарианские ценности ограничивают кругозор аналитика только периодами инвестиций с наиболее высокой и непосредственной отдачей. Если же горизонт видения и анализа захватывает отдаленное будущее, то во внимание приходится принимать оценки времени и чрезмерной стоимости ликвидации массовых экстерналий — последствий от бесповоротного разрушенной экономики.

Пренебрежение широким образованием, отсутствие многоотраслевой науки и недоразвитость производственной инфраструктуры сопровождают экспортообремененную экономику. В среднесрочном периоде для нее равно опасно как исчерпание при-

родных ресурсов, так и падение экспортных цен. В долгосрочном периоде неизбежна деградация. Ведь любые ресурсы не безграничны, особенно невозобновляемые. Поэтому обязательно наступает время для отказа от либертарианских догм, перехода к политике сдерживания сырьевого экспорта и к частичному импортозамещению. Обычно этому способствует нарастание внешнего долга.

Дело в том, что согласно той же концепции ресурсного проклятия интенсивное поступление иностранных финансовых инвестиций (в сырьевые отрасли) производит такой же эффект, как и поступление рентных платежей от сырьевого экспорта. Поэтому к *поступлениям краткосрочных инвестиций и кредитов следует относиться осторожно* во избежание раскачивания экономических параметров в среднесрочном периоде.

О тезисе «ремонта капитализма»

Каждый глубокий экономический кризис вызывает всеобщую политическую напряженность, выяснения, кто оказался больше виноват в системах управления, кто и что недосмотрел, а кто — пожадничал. По итогам разбирательства производятся те или иные изменения (ремонты) систем государственного управления развитых стран. Наступает очередной период политических и экономических экспериментов. В годы Великой депрессии для экспериментов широко использовались социалистические идеи, позволявшие ослаблять давление массовой безработицы и создавать масштабные инфраструктурные объекты. Затем настал черед концепций милитаризации, стабилизировавших производство за счет перераспределения национальных доходов в пользу промышленности и передовых технологий. Последние два десятилетия совершенствование систем государственного управления проходило под знаком борьбы за экологию и здоровье людей.

Что станет следующим сильным стимулом развития государственного управления? Откуда будут почерпнуты новые идеи для совершенствования экономики? Какие силы исполнят роли модераторов изменений?

Сторонники неоклассических подходов усматривают в сменах экономических политик развитых государств серьезные угрозы ослабления конкурентоспособности бизнесов и торможения экономического роста. Концепции экстерналий указывают, что *конкурирующий крупный бизнес постоянно генерирует отрицательные последствия*, включая загрязнение окружающей среды, профессиональные заболевания, недоброкачественные продукты питания и лекарства. Строго говоря, к отрицательным эффектам следует отнести также и безработицу.

Компенсацией этих эффектов вынуждено заниматься государственное управление, понимаемое в широком смысле, как многоотраслевой комплекс, занятый преумножением и управлением круговорота общенациональных ресурсов. Поэтому любые лозунги, требующие «дешевого правительства», упираются в проблему ответственности бизнеса, обязательно пользующегося ресурсами, находящимися под контролем государства (так называемой, социальной ответственности). По сути дела проблема социальной ответственности является частью концепции «социального контракта», который может недолжным образом исполняться как со стороны государственного управления, так и со стороны частных корпораций.

Хищническое поведение крупного бизнеса вынуждает власть, особенно демократическую, противодействовать корпорациям. Вероятно, наилучший способ противодействия — поощрение экспансии корпораций за рубеж (дезертирство цехов). Вредные производства с облегчением выталкиваются за границу, чем обеспечивается «социальное благоденствие», достойное (номинально высокого) уровня денежных доходов

развитой страны и сокращаются налоговые нагрузки для компенсации экстерналий.

Остающиеся в развитых странах производства экстерналий (транспорт, энергетика, сельское хозяйство и т.п.) вынужденно кодифицируют свою социальную ответственность. В регламентации напрямую участвуют государственные органы, которыми вводятся правила и количественные индикаторы для контроля. Суммарная стоимость управления экономикой не может быть ниже, чем расходы по компенсации экстерналий внутри страны плюс расходы на содержание управленческого аппарата, элит. Но отличие развитой страны от развивающейся состоит в том, что ей приходится нести особые расходы по стабилизации размера своих внутренних экстерналий — поддерживать внешнее давление, чтобы ТНК данной страны не вытеснились из других стран. Речь идет об активной внешней политике, которая также стоит немало, учитывая военные и гуманитарные расходы.

Система управления развитой экономикой вынужденно удорожается по сравнению с системой управления развивающейся. Управление блоками развитых стран еще дороже. На примере Европейского Союза видно, какими бюрократическими небоскребами застраивается тесное современное экономическое пространство. Сегодня приходится задавать не новый вопрос: что же такое капитализм как политико-экономическое явление? Чего в современной системе больше — бизнеса или политики?

Рассуждая формально, практически весь современный мир — строго государственно-капиталистический. Повсюду довольно сильно государство, но разрешена частная собственность, даже самая крупная. Ни в одной стране напрямую не запрещена деятельность ТНК. Напротив, все правительства мечтают об иностранных прямых инвестициях (ИПИ). Различия в особенностях капитализма определяются националь-

ной политикой, обнаруживаются, главным образом, в принципах и практиках дозирования присутствия крупного иностранного капитала, а также регулирования внешнего долга.

Но что такое политика государства? С позиций экономики ее следует понимать как комплекс наиболее востребованных услуг, предоставляемых (в том числе, и с привлечением агентов) отрасли, определяемой как государственное управление. Оплата услуг производится за счет каждого из налогоплательщиков. Какие услуги и кому предоставляются — зависит от расклада сил национальных элит, находящихся под неизбежным давлением извне. *В глобальной экономике внешнее давление нарастает до такой степени, что национальные элиты не имеют большого выбора политики и, чаще всего, придерживаются консервативной стратегии.*

Предпочтения консервативной политики контрастируют с призывами к «ускоренному ремонту капиталистической системы». Лозунги коренных перемен представляются наивными. Трудно отремонтировать работающий двигатель. Но и остановить его не представляется возможным. Сбой одного из рабочих цилиндров сложнейшего двигателя глобальной экономики уменьшает мощность и ведет к перегрузке системы. Рабочие цилиндры, помимо вибрации с регулярным выхлопом экстерналий, периодически порождают пугающие хлопки лопающихся фондовых пузырей. Пузыри не удивительны, если слишком широко пользоваться низкокачественным и дешевым горючим — спекулировать на недооцененных проблемных активах. Как следствие глобальные кризисы финансов становятся привычными.

Одно из направлений ремонта капитализма развернулось под лозунгом поиска общих ценностей. По сути, речь идет не только о сокращении экстерналий, но и о том, чтобы перестать оценивать часть экстерналий как негативные явления. Предполагается, что прави-

тельства, корпорации, малый бизнес и потребители, сплоченные общими ценностями, создадут принципиально новую, совершенную этико-экономическую модель. Дескать, прививки трудного опыта прежних экономических кризисов наверняка помогут избежать системных недомоганий в будущем.

На первый взгляд, при всем простодушии, такой подход кажется конструктивным. В отдельно взятой небольшой стране действительно можно попробовать достичь взаимоуважения интересов всех субъектов экономики. Но глобализация никогда не позволит стабилизировать подобное состояние. Рано или поздно обязательно появится (открыто или подпольно) новый игрок, сильный конкурент, который станет нарушать идиллию (фрирайдер). Поэтому авторы концепции общих ценностей подчеркивают, что именно крупный бизнес должен взять на себя инициативу выработки пресловутых единых ценностей с обществом и государством.

Предложение передать инициативу крупному бизнесу сильно меняет дело. Выходит, ремонтом капитализма должны заняться не все (или многие) заинтересованные стороны, а некий суперкартель, подменяющий государства в их ключевых функциях и подминающий под себя потребителей. Можно поспорить, насколько осуществим подобный тоталитаризм корпораций. Но важнее иное: подобные взгляды отражают пессимизм в отношении возможностей либеральной экономической системы. Похоже, либералы почувствовали потребность «в крепкой руке»...

Цены и иностранные прямые инвестиции

В погоне за снижением себестоимости и за новыми емкими рынками крупные ресурсоемкие производства в течение последних десятилетий переносились из развитых экономик в развивающиеся. Впервые такое массовое перемещение старых производственных мощностей наблюдалось во вре-

мена Великой депрессии. К примеру, дешевые предприятия, ненужные Америке или Европе вследствие перепроизводства, охотно приобретались в СССР восемьдесят лет назад. Социалистическая индустриализация стала образцом оригинального движения ИПИ.

Нередко целиком демонтировали действующие заводы в развитых странах и перевозили за границу. Значительную часть ИПИ до сих пор составляет торговля старыми производственными линиями, часто — полностью морально устаревшими. Так закладываются технологическое отставание развивающихся стран. Выгодней по дешевке продать старое оборудование, нежели допускать, чтобы инженеры другой страны самостоятельно разработали обновленные аналоги этого оборудования, стали конкурентами еще и на рынке технологий.

Делая скидку к цене продаваемого оборудования, поставщик старой технологии из развитой страны всегда оговаривает обучение линейного персонала нового предприятия и долгосрочную поддержку своей технологии в развивающейся стране (консультациями, ремонтами и комплектующими). Иными словами полная современная стоимость проданного за рубеж завода намного выше, чем кажется на первый взгляд (цены контракта поставки). Так *материальные активы де-факто становятся финансовыми, хотя не производятся выпуск ценных бумаг*. Предметом финансовой инвестиции в данном случае выступает дисконт, скидка к цене старого оборудования.

Перенос технически устаревших предприятий в развивающиеся страны не всегда способствует снижению себестоимости производимой продукции. Удельные затраты снижаются, главным образом, за счет оплаты труда и налогов. Главные производители экстерналий — материалоемкие и энергоемкие производства — не получают значимых ценовых сравнительных преимуществ в развивающихся странах. Тем самым,

догоняющее развитие, вообще говоря, не обязательно приводит к ценовой конкуренции, а цены в международной торговле не имеют причин к долгосрочному снижению из-за включения развивающихся стран в промышленную конкуренцию.

В длительно и успешно развивающихся странах рост благосостояния постепенно нивелирует сравнительные преимущества даже в трудоемких отраслях. Парадокс в том, что чем успешнее развивается страна, тем короче срок, пока трудоемкие отрасли имеют относительные преимущества. Премиальная рента от дешевых трудовых ресурсов существует слишком короткий срок, чтобы всерьез заинтересовать инвесторов долгосрочных проектов. Иными словами, *догоняющее развитие, основанное на импортных массовых производствах, ограничено по срокам*.

Быстрое экономическое развитие, сопровождаемое ускоренным ростом денежных доходов, сокращает горизонт окупаемости всех традиционных, устаревших технологий. Поэтому риски ИПИ в развивающиеся страны могут повышаться не только в связи с плохим государственным управлением, но и с весьма удачным управлением. В частности быстрое развитие может потребовать государственной поддержки для инвестиций в добычу сырья с длительным сроком окупаемости.

ИПИ в любом случае оформляются как финансовые активы: через доли участия или долги. Развитые страны взамен вывезенных производственных активов получают долгосрочные и среднесрочные обязательства резидентов развивающихся стран. Чем успешнее ИПИ, тем выше обязательства. В развитой стране наращивается финансовый сектор экономики за счет сдерживания и сокращения реального сектора. Часть экспортных товаров замещается финансовыми требованиями (с длительными сроками погашения). Как следствие платежный баланс остается в целом активным, несмотря на то,

что сальдо торгового баланса снижается и даже становится отрицательным. Развитая страна попадает в зависимость от внешних денежных поступлений.

Генераторами будущих денежных потоков из-за рубежа выступают не только финансовые активы, но и прямые инвестиции, а также экспортируемые капитальные блага. Надежность каждого из потоков жизненно необходимых развитой стране поступлений от экспорта инвестиций зависит от уровня цен международной торговли. Падение цен за рубежом уменьшает чистые доходы от ИПИ и иных долевого вложений, ставит под угрозу возвратность, как по формальным, так и по подразумеваемым инвестициям в финансовые активы (дисконтам).

Как следствие, развитые экономики обычно стремятся не допускать трендов снижения цен в интересующих их секторах международной торговли, для чего картелируются не только на уровне корпораций, но и на уровне политических структур. В результате, перемещение предприятий реального сектора в развивающиеся страны не дает оснований для долгосрочного снижения цен еще и вследствие заинтересованности самих инвесторов из развитых стран.

Формируется тренд общего роста цен. Качественные морепродукты, агросырье, энергоносители и руды постепенно дорожают. Рационализация переработки и многочисленные заменители тормозят рост цен, но не могут ему воспрепятствовать. С позиций ортодоксальной западной количественной экономики принято говорить о влиянии высокого спроса на повышение цен. Такая риторика создает впечатление, будто международная торговля подчиняется исключительно законам совершенного рынка и при высоком уровне производства цены непременно снизятся.

На самом деле основные международные рынки контролируются картелями, а потому привязаны к долгосрочным интересам крупных инвесторов. В свою очередь серьезные инвесторы до

сих пор тесно связаны с финансовыми хабами развитых стран. Снижение индексов фондовых бирж катастрофично для развитых экономик: даже тень сомнений в стабильности доходов по корпоративным фондам меняет не только оценки отдельных бумаг, но и сводных индексов.

Несмотря на затяжной период рецессии последних лет, глобальный рынок фондов наслаждался бычьим трендом. Это стало возможным не столько из-за высоких темпов роста развивающихся стран, сколько из-за стабильно высоких цен международной торговли. Импульсы поддержки цен исходили от торговли сырьем, строго контролируемой картелями ТНК. Даже если сырье добывается в развивающихся странах, его экспортом и ценами (открыто или через приватные каналы), чаще всего, ведают корпорации развитых стран, заинтересованные в привычно высоких доходах.

Возможен ли перелом тренда? Что произойдет после того, как развивающиеся страны смогут в большей степени контролировать цены международной торговли?

Строго говоря, даже сегодня отдельные виды ресурсов формально контролируются развивающимися странами, причем на тех же принципах, что были установлены ТНК развитых стран. Например, ОПЕК (Организация стран-экспортеров нефти) лишь заняла место «семи сестер». Национальные компании, занятые экспортом сырья, ничуть не меньше заинтересованы в ценовой стабильности, нежели ТНК, хотя и по несколько иным причинам. Они не имеют права подрывать бюджетную стабильность своих стран. Поэтому *нет оснований ожидать серьезных изменений трендов цен на международных рынках массовых товаров вследствие повышения значения развивающихся стран.*

Можно ожидать дальнейшего повышения инвестиционной активности национальных корпораций развивающихся стран за рубежом. Они вполне

способны вытеснять ТНК, особенно из развивающегося мира. Так, компании из стран БРИКС делами доказывают свою готовность побороться за иностранные ресурсы. А поскольку всякая борьба связана с расходами, новое обострение конкуренции за ресурсы приведет к их удорожанию. Похоже, более справедливая мировая экономика станет и более дорогой.

Третья семилетка Всемирной торговой организации

Решение о создании Всемирной торговой организации (ВТО) принималось 20 лет назад. Действовавший до этого режим ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле) был явно недостаточным. Во-первых, он регулировал только торговлю. Во-вторых, охватывал отношения между развитыми и развивающимися странами, не затрагивая страны «второго мира», относившиеся к «социалистическому лагерю». К середине 90-х годов XX столетия мировая торговля радикально изменилась. С одной стороны, зоны торговли стран «мирового социализма» развалились и ослабли. С другой, — в структуре экспорта развитых стран возобладали разнообразные услуги, в том числе информация. Поэтому, в-третьих, ИПИ стали в большей мере ориентироваться на тарифы и налоги, чем на цены товаров.

Важным фактором международной торговли продуктами питания стала генно-модифицированная продукция (ГМО). Ее миллионами тонн продавали на семена и корма, перерабатывали на технические нужды и потребляли в качестве заменителей традиционного продовольствия. Расширение выпуска требовало высоких инвестиций в микробиологию. Биомедпрепараты и пищевые ГМО поставили дополнительные вопросы, каким образом защититься от субститутов, от конкуренции со стороны других корпораций?

В сфере информационных технологий все новые задачи усиления правовой поддержки формулировались Ин-

тернет-сообществом, масс-медиа, производителями программного обеспечения и микропроцессоров. Многие развивающиеся страны получили доступ к технологиям массовой и высококачественной репликации брендов ТНК. Практики решения задач регулирования международной торговли мягкими и жесткими продуктами сформировали особое правовое поле инноваций — «защиты интеллектуальной собственности». Оно не могло в должной мере регулироваться стандартными правовыми системами (особенно, основанными на прецедентном праве).

Следует упомянуть, что режим ГАТТ, введенный еще во времена реализации плана Маршалла, охватывал разнообразные виды международной помощи, поставок по договорам между правительствами. Поэтому ГАТТ нельзя считать исключительно прорыночным феноменом. Международные картели прекрасно регулировали рынки и без участия правительств. Потребность в межгосударственных соглашениях относительно торговли возросла уже как политическое явление. Правительства разных стран стали систематически выступать в качестве (явных или неявных) участников внешнеторговых операций. Как следствие коллизии стали повседневно.

С одной стороны, правительство каждого государства имеет (хотя бы формально) исключительные права регулирования на суверенной территории. С другой, — государства и их агенты вынуждены подчиняться некоторым общим квазирыночным правилам. Поэтому накопленные практики международных картелей стали объединяться с практиками межгосударственных торговых отношений. Не случайно многие международные картели постепенно преобразовались в структуры ООН.

Помимо этого, государства имели и особый интерес. Они выступали бенефициарами таможенных и налоговых поступлений. Специализация в международной торговле вела к повышению

зависимости доходов государственных бюджетов от торговых режимов. Поэтому ГАТТ служила способом международного контроля доходов стран-участниц.

Почему же расширение торговли интеллектуальной собственностью потребовало экстренного усиления правового сопровождения за рубежом и преобразования ГАТТ в ВТО? Думается, основная причина в том, что быстро растущие отрасли не успевают создавать влиятельные международные картели. В ряде отраслей участники рынка вообще не корпорированы и, даже, фактически анонимны (услуги в Интернет). Как следствие запаздывают правовые наработки, относящиеся к нормальным практикам торговли. То есть быстрый рост глобальных операций в новых, высокотехнологичных отраслях требует межправительственных усилий по регулированию.

На сегодняшний день в истории ВТО можно выделить три этапа примерной продолжительностью по семь лет. *Первый этап* – переходный от ГАТТ, организационный. Он продлился с 1994 по 2001 г. В этот период проект ВТО показал свою жизнеспособность, но ограниченность по составу участников. Многие крупные и быстро растущие экономики не были в должной степени охвачены обязывающими правилами торговли, т.е. могли проводить эгоистичную торговую политику. *Второй этап* начался с присоединения к ВТО перспективного и крупного игрока внешней торговли – КНР. С этого времени действительно уже можно было рассуждать о ВТО, как о новом глобальном явлении. Произошел перелом в масштабах и методах регулирования. В этот период казалось, что еще немного и ВТО сравняется по значимости с ООН. Проект, затеянный государственными бюрократиями, выглядел победоносным. Глобальный кризис опроверг напрасные надежды основателей ВТО на обретение надежного и действенного инструмента политического и эко-

номического регулирования международных отношений. Спад 2008 г. и последовавший застой (*третий этап*) потребовали применения самых жестких мер по защите своих экономик со стороны многих правительств. Фактически режим ВТО соблюдался лишь в общих чертах. Обнаружились серьезные прорехи в процедурах судебной поддержки справедливых требований. Усилилось влияние правительств на межкорпоративные отношения, в особенности на сделки слияний и поглощений ТНК.

Подключение к ВТО на третьем этапе последних крупных игроков (как Россия) уже ничего не решало. Организация стала всемирной, но оттого труднее управляемой. Она претендовала на контроль основных потоков товаров и услуг, но постоянно не успевала своевременно реагировать на новые вызовы со стороны растущих секторов экономик развитых стран. Проект определенно дошел до критического состояния.

В чем состоит кризис? Может сложиться мнение, будто последние санкции против России служат признаком кризиса ВТО. Это не вполне так. ВТО организовывалось в условиях действовавших «международных» экономических санкций против ряда стран (Кубы, Ирана и других). Беларусь находится под действием экономических санкций с 2004 г. КНР развивалась в условиях санкций после событий на площади Тяньаньмэнь до конца 90-х годов прошлого столетия. Политическая часть проекта всегда была доминирующей, что не всегда устраивало ТНК. Последние санкции и предпринятые со стороны России контрмеры всего лишь разнообразят методы торгового давления на региональных политических противников, стимулируют торговые войны.

Кризис видится в том, что *загачи, поставленные в начале проекта ВТО, оказались частично решенными*. В то же время, многие новые задачи регулирования не получили решения или не могут быть решены, пока в организации доминирует политическая наце-

ленность. Следует отметить, что многие страны, торопливо и нерасчетливо вступавшие в ВТО, подвергли свои экономики чрезмерным шокам, что вызвало снижение уровня жизни и политические пертурбации. Поэтому нельзя утверждать, будто режим ВТО (сам по себе) способен служить стабилизатором экономических или политических процессов. Подобные упования беспочвенны. Правовой режим торговли нейтрален и формально справедлив. Вред странам наносят правительства, неумело использующие возможности или недостаточно просчитывающие периоды перехода в новый экономический режим.

Чего же следует ожидать после 2015 г., в четвертой семилетке ВТО? Сомнительно, чтобы произошли значительные потрясения. Во-первых, единые торговые режимы действительно полезны всем странам. ВТО, хотя и медленно, но отвечает на вызовы, а лучшего инструмента гармонизации международной торговли пока не придумано. Во-вторых, экономические и политические блоки — далеко не новость. Они будут и далее играть двоякую роль — подрывать единство, но толкать вперед развитие ВТО. В-третьих, можно утверждать, что тренды ослабления торговых позиций развитых стран сохранятся и получат новые импульсы. В-четвертых, следует ожидать изменений в приоритетах задач регулирования. Например, впереди период торможения прогресса микроэлектроники и медиа на фоне расширения разработок в области микробиологии. Многие рискованные проекты торговли мало проверенными биоматериалами и технологиями медицины станут поддерживаться быками фондовых рынков из одного только желания оставаться впереди в бесконечном ралли инноваций и фондовых индексов.

В четвертую семилетку ВТО вступает в трудном положении. Смещение политических и экономических приоритетов, попытки использования почти силовых, полувоенных методов экономического регулирования для обхода

консервативных практик ООН, переход инициативы в международной торговле к развивающимся странам, нарастающий экономический эгоизм развитых стран — все это не дает продвигаться проекту ВТО дальше. Поэтому *закономерен вопрос о возможности перелома тренда глобализации.*

Изменение правил сравнения

Любой современный учебник экономики доказывает, что в рыночном хозяйстве не обеспечивается полная занятость ресурсов. Следовательно (по крайней мере, гипотетически) возможен режим хозяйствования, более эффективно использующий производительные силы. Правда, тот же учебник обязательно утверждает: «командная экономика» еще менее обеспечивает эффективность распределения ресурсов страны. Осуждаются даже слабые попытки регулирующего вмешательства в рыночные механизмы. Например, профессиональные союзы (между прочим — явные корпорации), в условиях капитализма добивающиеся справедливого вознаграждения труда своих членов, едва ли не приравняются к элементам командной системы.

Вместе с тем, нет ни одной развитой экономики, где не осуществлялся бы строгий государственный контроль труда и его вознаграждения. К этому подталкивает собственная растущая бюрократия, потребность упорядочивать государственную службу. Минимальные уровни оплаты часовой ставки — основа регулирования не только рынка труда, но и потребительского рынка. Попутно государством приносится польза частному сектору: минимальные ставки оплаты отсекают наименее производительный труд, чем способствуют повышению уровня производительности труда, хотя и в ущерб занятости. Удорожание труда ускоряет его механизацию и правильную организацию (менеджмент). Там, где возможно, слишком дорогой живой труд заменяется автоматикой. В этом смысле,

как генератор прогресса регулирование труда служит отличительной чертой продвинутой экономики.

Исходя из классической теории, переход в режим развитой экономики займет у развивающейся страны некоторый (немалый) период, в течение которого потребуется массово модернизировать производственные отрасли, переобучить линейный персонал и улучшить управление им. Тогда объективные сравнения покажут приближение производительности труда развивающейся экономики к уровню развитых стран. Иным способом параметры развивающейся страны (ни в какой временной перспективе) не смогут выдержать сравнения с соответствующими индикаторами эффективности производства, потребления и инвестиций развитых экономик.

Теперь вернемся к реальному сектору экономики. ТНК развитых стран давно вынесли большую часть своих производственных технологических линий в развивающиеся страны с растущими рынками. Следовательно, развитые страны утратили свои изначальные, отличительные трудовые преимущества. Они все менее способны обеспечивать высокую производительность собственного, (живого) индустриального труда.

Иллюзия недостижимо высокой производительности труда в агропроизводстве вызывается, главным образом, тотальным использованием биотехнологий, т.е. рождается в сфере выпуска субститутов. Принято считать, будто субсидии в развитых странах даются фермерам, дабы они не исчезли как производительный класс. Это не вполне так. *Щедрые субсидии требуются, чтобы уравнивать себестоимости выпуска доброкачественных продуктов и их субститутов* (товаров с заведомо отличными и/или измененными свойствами). Образующуюся продуктовую смесь по ценовому признаку считают качественно однородной. Дальнейшая переработка такой смеси

скрывает разнородность свойств заменителей и оригиналов.

Развивающиеся страны смогут достичь сравнимых («качественных») показателей агропроизводства, если безнадежно испортят свои земельные ресурсы химическими веществами и зарадят ГМО. Поэтому возникает вопрос, по каким правилам следует сравнивать отраслевые достижения? По правилам дельцов, занятых выпуском биоинженерных субститутов или по правилам традиционных селекционеров, берегущих природу? Следует ли развивающимся экономикам безоглядно включаться в глобальную гонку по уничтожению своих относительных преимуществ — производству продуктов высокого качества, пусть и в меньшем количестве?

Прежде чем отвечать на подобные риторические вопросы, следует вернуться к проблеме оценки уровня жизни. Текущие лично располагаемые доходы на душу населения разных стран приходится сравнивать с учетом реальной покупательной способности денег за тот же период. Грубо говоря, сравнение уровней жизни ведется в некоторых натуральных единицах (продуктовая корзина), причем считается, что в разных странах эти единицы (структура продуктовой корзины по протеинам, микроэлементам и прочим полезным веществам, а также по социально значимым услугам) должны быть примерно одинаковыми. Оказывается, даже простейшие сравнения средних показателей не получаются без целой серии допущений, нередко спорных.

Еще сложнее делать сравнения продуктивности отраслей. Практически невозможны корректные и содержательные сравнения разнопрофильного странового машиностроения. Например, развитые страны в нынешних условиях делают главную ставку на выпуск инновационных продуктов. Но *инновационные продукты заведомо не могут быть массовыми!* Выражаясь языком классической философии, «массовое

производство отрицает инновацию». Если каждая инновация есть отрицание какого-либо элемента, фрагмента прежнего способа производства, то массовое производство есть «отрицание отрицания» (по Гегелю).

На практике, чтобы поставить продукт на выпуск хотя бы средней серией, требуется значительная предваряющая подготовка производства. Для крупной серии неизбежна специализация производства: подготовка персонала, чертежей, оборудования и инструмента, разработки новых материалов. Наконец, требуется особая система сбыта. Можно до предела сжать время производственного освоения инноваций, но его нельзя никак исключить как технический и сбытовой фрагменты экономического оборота.

Технологическая гонка за развитыми странами подразумевает верное решение руководством каждой развивающейся страны предстоящих структурных проблем. В частности, каково рациональное соотношение между массовыми и инновационными производствами? Развитая страна готова делать все новые инновации: шаг за шагом, как на конвейере. Сегодня развивающиеся страны, в лучшем случае, способны «подхватывать» часть (мелкосерийных) инноваций и запускать в массовое производство. Это один из путей догоняющего развития — участие в страновом разделении труда при освоении новой продукции.

Как можно сравнивать между собой участников последовательного процесса, занятых различными операциями? Эта задача управления до сих пор не решена корректно, что и показывают странные сравнения.

С позиций иностранных инвесторов подхватывать инновации и запускать в серию имеет смысл в том случае, когда в развивающейся стране или поблизости имеется емкий рынок (желательно — еще и растущий) для массово выпускаемой продукции. Таким признакам удовлетворяют далеко не все

развивающиеся страны. Следствием недостаточных размеров рынков, логистических трудностей, а также различий во внутренней стабильности становится сегрегация стран по отношению к инновациям. Квалифицированные инвесторы отказываются от массовых производств в одних странах и, наоборот, концентрируют массовые производства в других.

Процесс инновационной сегрегации будет обостряться в связи с замедлением экономического роста. Спрос на инновации для массового производства превышает предложение (особенно заметно после 2008 г.). Речь, конечно же, идет не о новых идеях, а о новой продукции, которая легко найдет миллионы покупателей, особенно в развивающихся странах. Слабый спрос на новую продукцию в развитых странах все труднее растормозить вследствие неустойчивости с занятостью, характерной для затяжной рецессии. Сегодня далеко не всякая продукция способна вызвать энтузиазм потребителей, окупающий инвестиции и расходы на продвижение.

Весьма похоже, что разрывы конъюнктуры инноваций (вызванные противостоянием массового производства и инноваций, сегрегацией стран) есть часть долгосрочного глобального тренда, сужающего диапазон выбора активной долгосрочной политики большинства некрупных развивающихся государств. По сути, возможен лишь экспорт новых видов продовольствия и сырых материалов. Другое дело — инновации на внутреннем рынке. Некоторая государственная поддержка обеспечивает успешную деятельность местных инжиниринговых компаний и мелкосерийных производств.

Строго говоря, в международных сопоставлениях корректно сравнивать именно эффективность инновационных производств, нацеленных на внутреннее потребление. Тогда выявится благотворное влияние инноваций на уровень жизни населения и темпы роста экономики. Инновации, служащие

предметом экспорта, относятся скорее к зарубежным инвестициям, а также к международной торговле и должны рассматриваться отдельно, подобно торговле предметами искусства.

Тренд регионализации и Единое экономическое пространство

Магия экономических параметров способна вызывать у специалистов сложные эмоциональные состояния. Так, различия в темпах роста сводных индикаторов порождают ожидания перемен к лучшему. Но по зрелому размышлению понятно: для решающих, очевидных изменений одних рапортов финансовых хабов о денежных успехах маловато. Нужны осязаемые, материальные результаты. В экономике, как и в боксе, победа по очкам в бою с обоюдными шансами вызывает сомнения, насколько объективными и компетентными оказались судьи?

Параллельно с развитием ВТО шел процесс укрепления региональных экономических блоков. Близко расположенные страны с незапамятных времен имеют очевидные преимущества во взаимной торговле. Три тысячи лет назад уже существовали обширные империи, на границах которых шли оживленная торговля и культурный обмен. В последние два столетия империализм внес новации в понятие экономической близости. Говоря о близком расположении стран, следует иметь в виду не только смежность границ или развитость транспорта, но и целый ряд параметров уровней экономического развития, правовые традиции, культуру, историю, демографические профили и мораль трудовых ресурсов.

Современные экономические блоки формируются не только по географическому принципу, но и с учетом постепенной модификации принципа экономической близости. Тот факт, что внутриблочные обороты имеют тенденцию опережать средние темпы роста международной торговли, дополняется успехами приграничной торговли

и приморских свободных экономических зон (СЭЗ). Ведь инвестиции также намного проще делать в экономической близости, а берега океанов наиболее достижимы для международных операций.

Неслучайно долгое время основные обороты международной торговли и ИПИ приходились на два блока стран (вошедших в ЕС и Североамериканскую зону свободной торговли – НАФТА) и на обмен между ними через Северную Атлантику. В последнее время на первое место по объему оборотов морских перевозок претендует тихоокеанская торговля. Международные связи быстро перестраивались под небывалые объемы горного сырья, импортируемые Китаем, под миллионы контейнеров с готовой китайской экспортной продукцией.

На очереди Индийский океан, где, несмотря на постоянно нагнетаемую борьбу за демократию и противостояние международному терроризму, конденсируются все новые крупные потоки поставок. Индия в ближайшие годы опередит Китай по численности населения, но уже давно и успешно играет роль регионального экономического лидера. В Южной Атлантике действует быстро крепнущий блок МЕРКОСУР (Южноамериканский общий рынок), в котором доминирует Бразилия, вышедшая на пятое место в мире по численности населения, располагающая продвинутыми технологиями, впечатляющими природными ресурсами и наработками в социальной сфере.

Следует обратить внимание на то, что такая индустриальная страна, как Япония, не смогла создать экономический блок. Видимо крупных ТНК, высоких технологий и продвинутых финансов недостаточно для того, чтобы служить «центром экономического притяжения». Япония — яркий пример экспортной специализации; но ей недостает диверсифицированности, в первую очередь — самообеспеченности по основным видам сырья.

На очереди образование экономического блока в Северно-Ледовитом океане. Последние санкции против морских нефтедобывающих компаний России показывают, что схватка в самом разгаре. Идет выяснение, кто станет лидером нового регионального блока. Пока преимущество в инициативе на стороне России. Но возможны варианты. В одном варианте образование нового блока (северных, циркумполярных стран) разрушительно подействует на уже существующие блоки. В другом варианте действующие блоки не позволят создаться новому блоку, развитие бизнеса в полярных регионах затормозится, а экономические зоны окажутся разрозненными. В третьем варианте возможен процесс, подобный переговорам по Каспию, где сбалансируются интересы всех блоков и всех участвующих государств.

Любой из сценариев (хотя и с различной напряженностью) серьезно затронет все страны Единого экономического пространства (ЕЭП). Во-первых, ресурсов стран, осваивающих полярные области, окажется недостаточно, и придется привлекать ресурсы других государств. Во-вторых, инвестиции в северных регионах требуют применения особых материалов и технологий, нового витка конкуренции. В-третьих, окупаемость инвестиций в зонах освоения богатого сырья или баз поддержки интенсивного морского судоходства окажется выше, нежели в регионах с худшими горными и транспортными условиями. Высокая окупаемость скажется на распределении ИПИ между странами. В-четвертых, круглогодичное судоходство в Арктике не только изменит океанские грузовые маршруты, но уменьшит загруженность сухопутных магистралей, в первую очередь — железнодорожных. В частности, это скажется на дистанциях транспортировок товаров по коридорам «Великого шелкового пути». В-пятых, постепенно укоротятся дистанции широтной транспортировки и разовьются меридианальные

трансконтинентальные маршруты в Евразии и Северной Америке.

Глобальное потепление продолжится много лет. Наступает решающий период, когда основной капитал в Заполярье и прилегающих регионах придется ускоренно обновлять. Отступление границ вечной мерзлоты сопровождается высыханием гигантских болот и тундр, масштабными карстовыми явлениями. Населенные пункты, ранее построенные в условиях мерзлого грунта, необходимо в ближайшие годы радикально перестраивать. Реновации затронут горные выработки, трассы наземных коммуникаций, портовые сооружения и взлетно-посадочные полосы.

Следует подчеркнуть, что все перечисленные инвестиционные задачи — не только проблема России. Норвегия, Дания (владеющая о. Гренландия), Канада и США (штат Аляска) имеют сходные нужды (хотя и с разной степенью настоятельности). Между странами уже обострились отношения в связи использованием прилегающих акваторий. Ранее не о чем было спорить. Вечные льды снимали все вопросы — никто не мог вести постоянный бизнес на шельфе. В будущем условия останутся суровыми, но пригодными для постоянной экономической деятельности, что вызывает озабоченность государств, вынужденных нести бремя дополнительных затрат на охрану своих границ и экономических интересов.

Масштаб работ в Заполярье — на целое поколение. Столь широкий фронт работ становится заметным фактором глобального финансирования. Для высокотехнологических компаний это новый шанс для конверсии, для гражданского использования продукции двойного назначения. Для народов Севера — повод потребовать самоуправления и справедливого разделения доходов от морских операций. Верфи перестраиваются под строительство судов для Арктики, а страховые компании готовятся к оценкам будущих рисков. Работы хватит многим отраслям и корпорациям.

В настоящее время поток инвестиций в освоение шельфа (в том числе арктического) сдерживается как политическими мерами, так и ценовым барьером. До сих пор цены углеводородов фиксировались на довольно высоком уровне, позволявшем осуществлять «сланцевую революцию». Снижение добычи на сланцевых месторождениях дает повод прекратить поддержку цен со стороны развитых стран. Похоже, наступил длительный период сдерживания цен, а тем самым — торможения сырьевых экономик. По оценкам экспертов, на уровнях ниже 100 долл. за баррель нефти сорта «Брент» морская добыча нерентабельна или малоприбыльна. Ниже 90 долл. за баррель начинают трещать по швам бюджеты нефтедобывающих стран. Поэтому с 2015 г. в глобальной экономике проявится неопределенность, отсутствие политического драйвера предложения широкомасштабных инвестиций.

Следует подчеркнуть: сильный спрос на долгосрочные инвестиции имеется. Вследствие укрепления несырьевых валют слабеет предложение. И главная причина — не в текущих фондовых играх. Строго говоря, цена долгосрочных инвестиций мало зависит от сегодняшних ставок рынков денег или ценных бумаг. Для оценки полной современной стоимости длительных инфраструктурных и горнодобывающих проектов нужны надежные представления о ценностях отдаленного будущего. Но такие представления еще не вполне сформированы в нынешний период, на переломе тренда глобализации. Лидеры каждого из региональных экономических блоков претендуют на исключительность своего видения будущего, не без оснований отстаивая собственную правоту. В условиях несогласованности мнений инвесторам определяться труднее, да и политические элиты развитых стран имеют причины затягивать патовую ситуацию.

Суммируя различные точки зрения на происходящие экономические

изменения, можно прийти к заключению, что тренд глобализации меняется в пользу крупных экономических блоков. Так, *когерентность кризисов Западной Европы и Северной Америки, которая проявила свою разрушительность еще 80 лет назад, а семь лет назад снова проверяла на прочность развитие экономики, не может быть преодолена в едином глобальном экономическом пространстве.* Внутри региональных блоков кризисы остаются возможными, но есть надежда, что из-за несовпадения фаз экономического роста разных регионов кризисы перестанут быть всемирными. То есть, увеличение количества различающихся и крепких региональных игроков представляется благом для мировой экономики.

Развитие и установление новых региональных международных экономических отношений делает менее эффективными прежние методы координации развития большого количества стран на основе моделей глобальных картелей. В региональных блоках координировать потребуется деятельность меньшего количества участников. Прежние наработки (в том числе ВТО и специализированных организаций ООН) сохранятся, но дополнятся практиками региональных взаимодействий. При этом БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика) в идеале может сыграть роль надрегиональной регулирующей структуры.

Исходя из приведенных выше соображений ЕЭП, как нарождающийся региональный экономический блок, нельзя недооценивать. Неслучайно в 2014 г. США формально исключили Россию из числа развивающихся стран. По оплате одного часа рабочего времени все страны ЕЭП приближаются к среднеевропейскому уровню. Явная слабость евразийского блока — несоответствие потенциала трудовых ресурсов площади территории и природным богатствам. Как следствие невысокого темпа прироста населения и умеренной трудовой активности — невысокие тем-

пы роста ВВП, вполне нормальные для сырьевых экономик, едва входящих в число развитых.

Страны ЕЭП испытывают серьезное давление со стороны уже сформированных блоков. С одной стороны, прилагаются усилия затормозить развитие сырьевых отраслей, как основы экспортных доходов. С другой, — отвлекается внимание от построения многоотраслевого, самодостаточного хозяйства. Можно предполагать, что в первое время на развитии стран ЕЭП заметно скажутся разновекторные внешние давления и некоторые экономические расхождения между странами блока, которыми попытаются воспользоваться внешние игроки (из иных блоков).

Выводы для Казахстана

Параметры текущей экономической политики Казахстана отражают меняющийся тренд глобализации. Уже опробованы многие модели развития отдельных секторов, отраслей и корпораций, рекомендованные экспертами международных организаций. Сделаны выводы из экспериментов: ведь далеко не все полученные результаты оказались близкими к ожидавшимся. Органы государственного управления на собственном опыте убедились, что нет патентованных методов развития, не всегда удается «за полцены» тиражировать зарубежные практики и получать гарантированный успех. Кроме того, добавились новые вызовы, связанные с проблемами роста экономики Казахстана и соседних стран, с освоением многих (неустоявшихся) протоколов международных экономических отношений.

Режим ЕЭП — попытка тесней объединить стран-участниц, быстрее распространить позитивные наработки, получить эффекты масштаба рынка, осуществить крупные совместные проекты, например, повысить транзитные возможности магистрального транспорта, работающего по единым стандартам. Вместе с тем, Казахстан не может оставаться пассивным членом блока.

Ему предстоит впредь проявлять инициативу из-за расположения в отдалении от крупных рынков и накопленных внутриэкономических проблем, среди которых слишком высокая самозанятость, неравномерность хозяйственного развития и уровня жизни регионов, медленное техническое перевооружение реального сектора, слишком высокая зависимость доходов государственного бюджета от цен экспорта энергоносителей и металлов.

В новых условиях, после выхода в число передовых развивающихся стран *ключевой становится перестройка потока инвестиций*. Казахстану предстоит во все большей степени *полагаться на собственные ресурсы*. Подходы к решению задач инвестиционного сектора зададут тренды многим макроэкономическим пропорциям на период до 2050 г. Непрерывно растущий поток инвестиций определит как темпы ВВП, так и устойчивость внутренних финансов. Это количественные результаты, к которым нужно стремиться. Также есть ряд соображений относительно качества роста.

Образуя или вступая в экономический блок, страны надеются на совместное решение целого ряда собственных долговременных задач. По признаку инновационности задачи распадаются на две группы. Первая группа — консервативные, охранительные задачи. Обычно к ним относятся основные политические приоритеты — сохранности экономического пространства, устойчивости хозяйственной деятельности, надежности денежного и фискального оборота, межнациональной, межконфессиональной и социальной стабильности, культурного протекционизма и т.п. Вторая группа — прогрессивные задачи, определяемые потребностями роста и экономических преобразований. Внутри этой группы выделяются две подгруппы.

Во-первых, нужно соответствовать экономическому окружению, не выбиваться из общего тренда развития

стран-лидеров глобальной экономики и сопредельных государств; постоянно следить за техническими, организационными и финансовыми аспектами. Без адекватности деловому окружению труднее поддерживать внешние хозяйственные взаимодействия. Так, для полноценного участия в международной торговле нужны современные средства транспорта и связи, финансовые учреждения, правовые услуги и прочие компоненты инфраструктуры бизнеса. Во-вторых, во внутренней экономической политике стран имеются приоритеты роста, сохраняемые, нередко вопреки давлению частной инициативы или даже привлекательным примерам, получаемым из-за рубежа (соблазнам развития). Особенности духовной культуры (включая религию), традиции промыслов и ремесел, ресурсы природных богатств — все это требует внимательного отношения и бережного развития. В частности, предпочтения в занятиях населения могут иметь существенные отличия от страны к стране. Далеко не везде и не каждое производство можно удачно комплектовать местными трудовыми ресурсами. И наоборот, предпочтения населения во многом определяют производственную специализацию.

Таким образом, помимо общих интересов, у стран-участниц блока всегда наличествуют веские причины для проведения особой политики, расстановки специфических акцентов в совместно принимаемых решениях. *Странам-участницам ЕЭП нужно точнее понимать как масштабы совместных задач, так и важность решения своих специфических задач.*

По мере роста национального богатства Казахстана повышается доля инвестиций, потребных для его поддержания в активном состоянии. Тем самым замедляются прирост ВВП. Поэтому одна из ключевых задач долгосрочного развития — соблюдение эффективных пропорций между вводом новых мощностей и сохранением действующих мощностей. Следует обра-

тить внимание, что ГПФИИР (Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию РК) на 2010–2014 гг. была акцентирована на создание нового капитала, на создание дополнительных и более комфортных рабочих мест, отчего *инвестиции в реновацию уже продолжительное время остаются второстепенными, что сдерживает рост производительности труда.*

В последние годы сложилась тенденция к свертыванию деятельности участников казахстанского фондового рынка. Накопительные пенсионные фонды (НПФ) и паевые инвестиционные фонды (ПИФ) не смогли набрать средства, достаточные для крупных долгосрочных проектов, а рынок «голубых фишек» существует скорее символически, как механизм текущих котировок. Рынки фондов преимущественно спотовые (даже по срочным бумагам), т.е. не имеют значения для организации крупномасштабного финансирования, для внутренних долгосрочных инвестиций.

Казахстан (как наиболее зависимую от экспорта сырья страну ЕЭП) в наибольшей степени затронет разворот тренда финансирования. Ослабление «сырьевых валют» сопровождается повышением рисков инвестирования в зонах этих валют, что тормозит поток прямых иностранных инвестиций. Вместе с тем, потоки внутренних инвестиций ограничат сокращение поступлений от сырьевых рент на фоне волатильности цен. Поэтому *на первый план выходят проблемы повышения и стабилизации мощности финансовых хабов внутри Казахстана.* Иначе основная инвестиционная нагрузка ляжет на государственственный бюджет, на государственное управление.

Теоретически укрепить корпоративные хабы и хабы общего пользования можно многими способами. Во-первых, привлечением новых компаний в резиденты Казахстана. Это самый быстрый способ получения хаба. Во-

вторых, сокращением оттока доходов резидентов (потенциальных инвестиций) в офшоры. В-третьих, выращиванием новых корпораций из средних и малых предприятий (самый долгий путь). В-четвертых, стимулированием производственных инвестиций.

Несколько лет назад состоялся эксперимент по привлечению компаний из СНГ в юрисдикцию Казахстана. Благодаря низким налоговым ставкам, сотни компаний воспользовались предоставленными офшорными возможностями казахстанской юрисдикции, но дальнейшего развития этот эксперимент не получил. Его основными бенефициарами стали зарубежные сервисные компании, укрепившие свои возможности доминирования в конкуренции с резидентами. Поэтому для развития отечественного бизнеса результаты оказались сомнительными, возможно — отрицательными.

Без заметных результатов ведется сокращение оттока доходов в офшоры. Главным образом применяется метод «пряника» — периодически объявляются периоды легализации капитала, в течение которых права на имущество и деньги переоформляются в соответствии с отечественным законодательством. Вместе с тем, развитые страны в течение последнего года предпринимали нестандартные меры по репатриации офшорных денег и вовлечению их в инвестиционный оборот. Не исключено, что Казахстану следовало бы присоединиться к некоторым мерам, если они подтвердят свою эффективность и легкость администрирования.

Выращивание конкурентоспособных отечественных корпораций — запущенный участок работы. Обычно отечественные компании средней руки не могут существовать без серьезной поддержки местных властей. По сути, подобная поддержка является административным регулированием спроса и предложения, именно тем, против чего возражают сторонники совершенной рыночной экономики. Пока же, помимо

проектного финансирования и некоторого количества грантов, со стороны республиканских органов малому и среднему бизнесу ничего не предлагается. Так и не развилась деятельность Инвестиционного фонда Казахстана (ИФК) и социально-предпринимательских корпораций (СПК), по сути верных начинаний, зажатых бюрократическими препонами. Видимо, нужны дополнительные методы рыночной поддержки.

В целом стимулирование (включая привлечение в Казахстан) инвестиций со стороны государства находится на достойном уровне. Однако инновации выпадают из процесса стимулирования, рассматриваются лишь как часть инвестиционного комплекса. Инновации приравниваются к обычному, вновь созданному имуществу, имеющему коммерческое предназначение. Есть основания полагать, что резервы делового творчества можно мобилизовать, опираясь на практики, развивавшиеся в ВТО.

Казахстан относится к группе стран со средними возможностями инновационного развития: невысокая плотность населения компенсируется значительной капиталоемкостью производства. Многие крупные отрасли впервые появились лишь в ходе ускоренной индустриализации времен Великой депрессии, в результате применения европейского оборудования и советских методов принуждения к труду. Ввиду невозможности использования старого, негативного опыта, *предстоит вести поиск адекватного состава инновационного комплекса страны.*

Представляется выгодным сконцентрировать усилия на инжиниринге для отраслей тяжелой промышленности, на производстве современных материалов и полупродуктов для экспорта в страны, производящие массовую продукцию, включая ЕЭП. С учетом климатических изменений аграрный потенциал Казахстана следует считать недооцененным. Неизбежное к 2050 г. обеднение рудной базы превратит сельско-

хозяйственные угодья в главный компонент национального богатства. Важно в ближайшие годы сохранить возможности выпуска высококачественной агропродукции, не злоупотребляя удобрениями и средствами защиты растений, не прибегая к опасным генетически модифицированным организмам.

Также предстоит уточнить роль Казахстана, как транзитной территории. Наряду с широтными направлениями к 2050 г. получают новые импульсы развития меридианальные транспортные маршруты. Предстоящее расширение ЕЭП дает опции трансконтинентальных маршрутов наподобие железнодорожного коридора «Север-Юг» (Хельсинки — Бендер-Аббас). В настоящее время для Казахстана открыт лишь один меридианальный коридор — по реке Иртыш. Его недостатки — сезонность, риски маловодности, низкая скорость движения. Вместе с тем, потенциал промышленности Южного Урала и Алтая будет все больше вовлекаться в освоение Заполярья, т.е. нуждаться в дополнительных, стабильных и скоростных маршрутах. По ним Казахстан сможет принять участие в освоении своими ресурсами, а также перевоза грузы из Центральной Азии в Западную Сибирь и обратно.

Опираясь на крупные проекты освоения в ЕЭП, экономика Казахстана способна преодолеть ловушку стагфляции. В противном случае, без опережающего роста тяжелой промышленности неизбежна деградация инвестиционных отраслей и низкие темпы обновления основного капитала. Недокапитализированное собственными

(сравнительно дешевыми) ресурсами хозяйство страны не сможет поддерживать конкурентоспособность, а стратегические рубежи окажутся недостижимыми.

В заключение следует упомянуть о специфике подготовки кадров для решения предстоящих задач. До сих пор казахстанские специалисты готовились по учебным программам, сориентированным на развитые страны. Благодаря этому удалось достичь понимания международных терминов, требований и традиций тех стран, из которых шел поток ИПИ и денег. Казахстанские специалисты зарекомендовали себя за рубежом, как грамотные и достойные партнеры. Теперь наступает время развивающихся экономик. Большинство из них имеет свои особенности. Например, в ряде исламских стран приняты иные практики финансирования.

Для взаимного понимания и успешного бизнеса с новыми игроками международных рынков требуется серьезное дополнительное обучение казахстанских специалистов. Необходимо открывать в Казахстане учебные заведения и кафедры действующих высших учебных заведений, способные готовить специалистов по развивающимся экономикам и их отраслям. По ряду специальностей полезно зарубежное обучение и стажировки. В частности *большая часть сертификатов MBA (магистр делового администрирования) должна выдаваться в результате освоения программ, нацеленных на развивающиеся экономики (включая экономические блоки).*

Литература

1. Адорно Т.В. Негативная диалектика. — М.: Научный мир, 2003.
2. Амин С. Вирус либерализма: перманентная война и американизация мира. — М.: Европа, 2007.
3. Бек У. Общество риска. На пути к другому модерну. — М.: Прогресс-Традиция, 2000.
4. Гегель Г. Наука логики. — М.: Наука, 1997.
5. Глуценко В. В. — Политология: системно-управленческий подход. — М., 2008.
6. Гринин Л.Е., Коротчаев А.В. Глобальный кризис в ретроспективе. — М.: Либроком, 2010.
7. Зиновьев А.А. — Логическая социология. — М.: Социум, 2006.
8. Иноземцев В. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. Введение. — М.: Логос, 2000.
9. Ларуш Л. Физическая экономика. — М.: Научная книга, 1997.
10. Парето В. Трансформация демократии. — М.: Территория будущего, 2011.
11. Поппер К.Р. Открытое общество и его враги. — М., 1992.
12. Сорокин П. Кризис нашего времени: социальный и культурный обзор. — М.: ИСПИ РАН, 2009.
13. Сахаров А.Д. Размышления о прогрессе, мирном сосуществовании и интеллектуальной свободе. — М., 1968.
14. Стратегия «Казахстан-2050». Новый политический курс состоявшегося государства. — Астана, 2014.
15. Тоффлер Э. Третья волна. — М.: АСТ, 2004.
16. Фостер Дж.Б. Откровенный империализм: «бремя белого человека». — М.: Поколение, 2007.
17. Kinsella Stephan. Against Intellectual Property. Ludwig von Mises Institute, 2008.

Аңдатпа

Мақалада 2007-2008 жж. қаржылық дағдарыстан кейінгі халықаралық саясаттың турбуленттілігі экономикалық мәнді екінші орынға ысырғандығы айтылады. Автордың айтуы ойынша саяси шоктардың жиілігі жаһанды экономикадағы мәселелердің жиналуын ескертті. Сондықтан, тәжірибелік басқаруда Қазақстанның ұзақ мерзімді даму стратегиясын іске асыру үшін жаңа амалдарды мақсатты тұжырымдау қажет.

Resume

The frequency of political shocks signals us about problems accumulated in the global economy. It seems expedient for the practical governing to formulate rather new approaches to the Strategy of Kazakhstan long-term development execution.

Социально-хозяйственное обустройство огузских племен (IX–XIII вв.) в древних рассказах «Книги моего деда Коркыта»¹

Амангельді ДОҒАЛОВ*

В статье отражены результаты социально-экономического анализа эпического произведения раннего средневековья на тюркско-огузском языке: «Книга моего деда Коркыта». Автор, опираясь на сведения из Книги Коркыт-Ата, дает оценку различным аспектам социального и хозяйственного обустройства огузского феодального общества. В результате научного изыскания сделаны выводы о том, что в IX–XIV веках в древнетюркском обществе были достигнуты значительные успехи в развитии социально-хозяйственной жизни огузских племен.

«Книга моего деда Коркыта» (Китаби дэ-дэ Коркут — пер. с огузского) — сборник устных сказаний — написан на древнетюркском языке могущественных племен «огузов». Это единственный письменный памятник культуры раннего средневекового эпоса тюркоязычных народов — прародительниц современных казахов, узбеков, туркмен, киргизов, татар, крымских татар, башкиров, хакассов, якутов, турков, азербайджанцев и многих других тюркских наций.

Длительное время этот исторический памятник культуры был известен только в рукописи Дрезденской библиотеки (1585 г.). Позже, в 1950 г. в Ватиканской библиотеке была найдена другая рукопись замечательного исторического эпоса (1549–1550 гг.), исправленная и снабженная огласовками, которая позволила исследователям детально уточнить ряд мест, вызывающих разночтимые сомнения в предшествующих исследованиях историков, филологов, лингвистов.

В Европе «Книга моего деда Коркыта» сначала появилась в переводе на русский и итальянский языки, а в 1958 г. был закончен полный перевод на

немецкий язык. В том же году турецкий исследователь Мухаррем Эргина издал свой замечательный научный труд, где были воспроизведены оба варианта: из Дрезденской и Ватиканской библиотек, в которых дается транскрипция всего текста с вариантами турецкого латинизованного алфавита и воспроизводятся ранее собранные материалы.

Значительным вкладом в изучение древнетюркского литературного памятника явились новые и всесторонние исследования, основанные на среднеазиатских материалах по огузско-тюркскому эпосу. Исследования проведены современными представителями тюркоязычных народов, проживающих в Средней Азии, на Кавказе, в Казахстане, Татарстане, Башкортостане, Якутии. Результаты их изысканий в основном были собраны и опубликованы в советских научных изданиях, а также в научной литературе молодых (с богатым, интересным, но трагическим историческим прошлым) тюркоязычных государств на постсоветском пространстве, приобретших независимость.

На основе содержательного анализа почти полутора вековых научных исследований, проведенных учеными

* доцент кафедры «Экономическая теория» ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, кандидат экономических наук.

¹ Коркыт — казахская транскрипция в отличие от русской — Коркут.

различных стран, наук, школ и направлений, автором сделаны обобщающие выводы о «Книге моего деда Коркыта», которые заключаются в следующем.

Во-первых, данное эпическое произведение охватывает значительно продолжительный период времени и обширные территории обитания древнетюркских огузских племен. На основе анализа приводимых в Книге конкретных исторических фактов и событий, названий стран и регионов, определенных территорий с природно-климатическими и ландшафтными условиями, горных образований, водных источников, а также различных населенных пунктов можно утверждать, что оно охватывает V – VI века н.э.

Во-вторых, письменный эпос древних огузов, как произведение устного народного творчества, за продолжительный период прошел очень сложный и длительный процесс многократной творческой переработки в течение ряда веков в устно-поэтической передаче, пока они не были записаны в той форме, в которой они дошли до нас.

В-третьих, цикл рассказов деда Коркыта, по мнению исследователей, начал складываться у огузских племен на их более древней исторической родине – в Великой степи, т. е. на территории современного Казахстана. Так, например, об этом упоминается в рассказе III-м «Песнь о Бамси-Бейреке, сыне Кан-Бурь»: «... детеныш птицы Тулу, столп Туркестана...» /1, с. 383/ и в рассказе VII-м – «... надежда для нас бедных столп Туркестана, детеныш птицы Гулу, лев племени и рода, тигр черной толпы, счастливый хан» /1, с. 404/.

Подтверждением этому являются и другие неоспоримые исторические факты. Так, например, всеобщее признание того факта, что место захоронения тела автора Книги – самого деда Коркыта – находится на территории нынешней Кызылординской области Казахстана. Прямо или косвенно подтверждают это современные фольклорные записи казахов, узбеков, туркмен,

киргизов, татар, башкиров, якутов, хакассов и других тюркских народов о Коркыт-Ата.

Исследование рассказов Коркыта-Ата имеют, на наш взгляд, важное научное и познавательное значение. Они позволяют осветить определенные стороны социально-экономического быта одного из самых могущественных древнетюркских племен – огузов, обитавших на рубеже первого и второго тысячелетий на значительной территории современного Казахстана на протяжении более пяти веков. Проводимые научные исследования в данной области дадут потомкам возможность восполнить и более полно раскрыть ранее неизвестные факты в силу сложившихся негативных и трагических обстоятельств в историческом развитии казахского народа, существующие «белые пятна» в экономической истории развития нашей страны и истории казахской экономической мысли.

«Книга моего деда Коркыта», как средневековое эпическое произведение, состоит из содержательного вступления и отдельных двенадцати рассказов (песен). Хотя каждый из рассказов имеет свой отдельный самобытный законченный сюжет, их действующие лица-герои предстают боевыми соплеменниками, представителями одного могущественного крыла тюрков – огузско-го боевого содружества.

Герои самостоятельных рассказов Книги объединены под единой центральной властью хана ханов всех огузских племен Баюндур /1, с. 36/. Он был эпическим руководителем централизованного огузского государства с определенной социально-экономической иерархией, соответствующей феодальному обществу и сложной системой социально-экономических отношений, включая налогообложение с получаемых доходов и военных трофеев. Например, в трех рассказах (III, VII, IX) встречаются упоминания о том, что пятая часть всей военной добычи доставалась правителю огузского госу-

дарства Баюндуру /1, с. 385, 406, 416/. Основная же часть добытого богатства в военных операциях распределялась между удельными правителями — беками — «Беки огузов разделили добычу ...» /рассказ IV, с. 393/.

Анализ текста вступления и рассказов Книги позволяет сделать определенный политический и социально-экономический вывод о том, что в целом централизованная государственная власть у кочевников огузов не была столь монолитной и прочной, как в земледельческих государствах. Такое состояние центральной власти в огузском феодальном государстве, как и во всех тюркских государственных объединениях феодального средневековья, объясняется сложившимися объективными причинами, определившимися в обществе под воздействием ряда факторов, связанных с особенностями их политической системы и хозяйственного устройства.

Одной из объективных причин не столь прочного состояния центральной власти являлось то, что многочисленные племена в огузском государстве делились на две крупные, относительно самостоятельные этнические группы: внутренних огузов и внешних огузов (Уч-Ок и Боз-Ок). Между этими этническими группами возникали глубокие межэтнические противоречия, порою приводившие к непримиримым междоусобным вооруженным столкновениям. Об этом свидетельствуют сведения, содержащиеся в «Песне о том, как внешние огузы восстали против внутренних огузов и как умер Бейрек» /рассказ XII с. 425-428/.

Слабость объединенной центральной власти в огузском государстве обуславливалась, на наш взгляд, и отсутствием постоянных централизованных вооруженных формирований у хана ханов Баюндура. Постоянно сформированные вооруженные дружины джигитов находились непосредственно под властью предводителей отдельных племен и родов — удельных правителей

— беков и ханов. Именно этим объяснялось то обстоятельство, что основную часть военной добычи распределяли между собой ханы и беки. Военные трофеи огузских кочевых племен являлись важной статьей доходов в их хозяйственной жизни.

Сведения из «Книги моего деда Коркыта» также свидетельствуют о том, что хан ханов Баюндур и местные удельные правители — беки использовали в вооруженных столкновениях наемные вооруженные формирования из иностранных подданных за определенную денежную плату /рассказ VII, с. 405/.

Следует отметить, что каждый из удельных огузских правителей (ханы, беки) имел во владении собственную племенную резиденцию, расположенную в укрепленном городе, поселке или большом селении с оседлым населением и был наделен значительными политико-экономическими и социальными привилегиями. Так, в рассказе IV описывается как Казан-бек, вернувшись в Акча-Кала и Сюрмель, семь дней и семь ночей с другими удельными правителями пировал свою победу /1, с. 93/. Они имели при себе военные формирования и именовались зачастую ханами (Богачхан, Дерсе-хан) /рассказ I, с. 360-361/.

Удельные правители имели собственную финансовую опору — казну, основу которой составляли накопленное золото, серебро (денежные средства). В огузском феодальном обществе функционировала система биметаллизма. Об этом неоднократно упоминается во многих рассказах Книги Коркыта. Так, во II-м рассказе «Песнь о том, как был разграблен дом Салор-Казана»: «Его златоверхие жилища гяуры разграбили, его невесту, подобную гусю, заставили кричать, на табуны его быстрых коней вскочили, ряды его красных верблюдов угнали, его богатую казну, его обильные деньги разграбили» /1, с. 366/; «На табуны твоих быстрых коней вскочили гяуры, ряды твоих красных верблюдов угнали гяуры, твое

золото и серебро, твою обильную казну захватили гяуры» /1, с. 369/; «Ты унес мою богатую казну, мои большие деньги ...» /1, с. 371/.

Аналогичная информация о значительной финансовой самообеспеченности и относительном экономическом суверенитете ханов и беков содержится в следующих источниках: в I-м рассказе /1, с. 363/, III-м рассказе /1, с. 374/, V-м рассказе /1, с. 395/, в VI-м рассказе /1, с. 397/.

Отмеченные феодальные привилегии и право на владение имуществом имели наследственный характер. Подтверждение мы находим в трех рассказах (I, IX, XI) /с. 365, 415, 420 соответственно/. Так, в IX-м рассказе об этом повествуется следующим образом: «Его бело-бородый отец вышел навстречу, обнял шею сына, они вернулись домой. Бекиль дал юноше летовку (жайлау) на черной горе, лежавшей против них, дал быстрых коней, дал своему белолицему сыну в пищу белых баранов ...» /1, с. 415/.

Таким образом, значительная территориальная обширность огузских кочевых и полукочевых племен (например, в IX – X вв. – бассейн среднего и нижнего течения Сырдарьи и, примыкавшие к ней пустыни, полупустыни и степи Западного Казахстана), отсутствие прочных и постоянных взаимозависимых политических и торгово-экономических связей между ними, и соответственно, относительно высокая военно-экономическая самостоятельность и самообеспеченность удельных правителей – беков, объективно ослабляли центральную политическую, военную, экономическую власть огузского государства и были объективными причинами того, что ее часто раздирали вооруженные междоусобицы: борьба за центральную власть в империи, за плодородные пастбищные угодья, за собственность на скот, другое имущество и т.д.

В рассказах Книги часто упоминаются сведения о постоянно функционирующих вооруженных дружинах

– охране ханов и беков, почти всегда в составе 40 нукеров (в рассказах: I, с. 360, 362, 365; III, с. 374, 380, 381, 385, 386; IV, с. 387, 388, 390; V, с. 398, 399, 401; V, с. 426). Вооруженные нукеры удельных правителей занимали особое привилегированное положение в социальной иерархии огузского государства и племенных образованиях, так как они постоянно находились возле своего сюзерена (в военных походах, на охоте, пиршествах и т.д.) и надлежащим образом обеспечивали ему личную безопасность.

Удельные правители в ходе часто проводимых опустошительных военных нашествий на врагов получали свою долю трофеев в зависимости от численности и боеспособности принадлежавших им вооруженных отрядов. Именно поэтому личное и семейное материальное благосостояние этих нукеров обеспечивалось различными материальными вознаграждениями за несение службы из казны и многочисленных табунов скота удельных правителей.

Кроме того, следует отметить что в рассказах подробно описывается, какое положение занимали женщины в огузском кочевом обществе. Во введении /1, с. 359, 360/ и во многих рассказах (I, с. 361- 364, II, с. 370, III, с. 383, IV, с. 389, 390, 392, 393, V, с. 396, IX, с. 412-413) можно найти сведения о том, что женщины, наряду с мужчинами, являлись полноправными членами своего племени и государства. Они занимали соответствующее им место в социальной иерархии кочевого общества.

В период длительных военных походов основная тяжесть ведения кочевого скотоводческого хозяйства ложилась на хрупкие плечи огузских женщин. Поэтому, являясь хранительницами кочевого домашнего очага и хозяйства, они имели свой голос в принятии всех важных политических и социально-экономических решений на уровне племени или семьи, а также при необходимости, наравне с мужчинами, активно участвовали в военных сражениях с врагами /рассказ IV, с. 390/. О них, как

прекрасных продолжательницах огузского племени, мудрый Коркыт-Ата во вступлении восторженно отмечал: «До-сыта дающей сосать (ребенку) свое белое молоко матери слава!» (с. 359).

Мудрый певец в начале Книги, выделяя особую роль женщин в кочевом тюркском обществе, делит жен кочевников-огузов на четыре рода (категории) по их благородству и хозяйственности. По мудрому мнению Коркыт-Ата, наиболее трудолюбивые, гостеприимные и коммуникабельные домохозяйки в огузском обществе — это представительницы 1-ой категории — они считались главной опорой огузского (тюркского) гостеприимного кочевого дома. «Опора своего дома, это та, которая, когда из степи в дом приходит гость, когда муж ее на охоте, она того гостя накормит, напоит, уважит и отпустит. Эта порода Айши и Фатимы. Хан мой! — восклицает мудрый Коркыт Ата, — таких пусть тысячи вырастут, такая женщина пусть придет к твоему очагу» /вступление, с. 359/.

Домохозяйки 2-й, 3-й и 4-й категорий охарактеризованы мудрецом всех тюрков в целом негативным образом: «Таких, хан мой, пусть тысячи не вырастут, такая женщина к твоему очагу пусть не приходит» /1, с. 360/. Приведенные факты наглядно свидетельствуют о той высокой роли женщины в огузской семье, в хозяйственной жизни кочевого общества и государства.

Следует также отметить то особое почтение и уважение, которое оказывалось в древнетюркском обществе матерям, вплоть до их обожествления. Так, например, во II-м рассказе приводится следующая аналогия «Право матери — право бога; ...» /1, с. 370/.

Влиятельной прослойкой в социально-экономической иерархии в огузском обществе являлись представители сферы торговли и купечества, которые вели активные торгово-экономические связи и товарно-денежные операции на огромной территории Евразийского континента. По имеющимся сведениям

из Книги, эти территории простирались от Китая на востоке до Греции на западе /рассказ III, с. 374, 379, 380/.

Основную массу трудового населения в огузском государстве составляли производители материальных благ в отраслях общественного производства. Главной отраслью материального производства в огузском феодальном государстве было сельское хозяйство с доминированием кочевого и полукочевого скотоводства. Среди простых производителей скотоводческой продукции существовала своя профессиональная специализация, как следствие развитого общественного разделения труда. В рассказах Книги неоднократно упоминается о некоторых специальностях в кочевом скотоводстве: главный конюх, табунщик, погонщик, пастух, черный пастух, коровий пастух и т.д.

В свою очередь, среди работников сферы скотоводства существовала своя служебно-профессиональная иерархия, дающая определенные права в имущественно-материальном обеспечении. Так, должности главного конюха (коневодство было основной отраслью хозяйства), наиболее высокого по рангу, удостаивался тот скотник, который проявлял себя умением добросовестно трудиться или отвагой и преданностью к хозяину. В II-м рассказе Казан-бек обещает рядовому пастуху за проявленную отвагу в бою и преданность к своему правителю должность главного конюха /1, с. 369/. После возвращения из боевого похода в родные края этот пастух получает обещанную должность /1, с. 373/, что давало ему более высокий социальный статус и определенные привилегии в оплате труда.

Самую низшую ступень в социальной структуре исследуемого феодального общества занимала так называемая челядь, наиболее обездоленная часть огузского государства, которые занимались обслуживанием наиболее влиятельных и богатых соплеменников и этим добывали себе средства на существование /рассказ III, с. 384/.

В огузском феодальном государстве была широко распространена архаичная система рабовладения. Сведения об имеющихся в собственности огузских аристократов подневольных рабах и рабынях изложены в трех рассказах /II, с. 373; III, с. 383, 384; IV, с. 393/. Одновременно, уместно отметить тот факт, что в огузском феодальном обществе в рассматриваемый период не получила распространения работорговля. Из рассказов Книги известно, что в тюркском феодальном обществе раннего средневековья происходит процесс постепенного изживания сохранившихся архаичных элементов системы рабовладения. Так, подтверждением тому являются имеющиеся упоминания в III-м и IV-м рассказах о случаях дарения ханами и беками полной свободы сорока рабам и сорока рабыням по случаям одержанных ими крупных побед или проводимых торжественных мероприятий /1, сс. 373, 393/.

В огузской племенной (корпоративной) общине преобладала система дуализма, когда общественное производство с одной стороны характеризовалось общим (общинным) владением пастбищной территорией (основным условием для ведения всех трех форм скотоводства: кочевой, полукочевой и оседлой), с другой — наличием в частной собственности отдельной семьи скота и другого движимого и недвижимого имущества. Однако, удельные правители — беки и ханы, зачастую присваивали себе монопольное право распоряжаться по собственному усмотрению пастбищными угодьями, отведенными отдельным племенам и родам. Так, в рассказе V-м приводится факт единоличного решения удельного правителя без согласования с другими представителями племени о передаче имущественного права пользования летовкой и водными источниками другому лицу: «Если нужна лежащая против (нас) моя черная гора, скажи: бери ее, пусть она ... летовкой; если нужны мои холодные колодцы, пусть они будут

ему питьем ...» /1, с. 395/. Такое самовольное решение принимает и бек Бекиль в рассказе IX-м, когда отдает своему сыну жайлау /1, с. 415/.

Как известно, основной формой хозяйствования у огузских племен было скотоводство, причем в преобладающей части кочевое и полукочевое. Удельный вес оседлого скотоводства в огузском государстве был незначительным. В рассказах Книги часто дается подробная характеристика условий тех или иных территорий для ведения кочевого и полукочевого скотоводства, как-то: природно-ландшафтные возможности, водные источники /рассказ I, с. 362, 363, рассказ IV, с. 391-392, рассказ V, с. 396, рассказ VIII, с. 407/.

Огузские племена особо ценили и бережно относились к окружающим природным ресурсам. Даже в самые трагические моменты их жизни они проявляли свою благосклонность и уважение к окружающей их флоре и фауне. Так, например, в I-м рассказе тяжело раненый сын Дерсе-хана Богач-Джан, услышав горькие изречения убитой горем матери, которая увидела его в таком состоянии: «О, гора Кавказ! пусть твои текущие воды вдруг перестанут течь; пусть твои растущие травы, гора Кавказ, вдруг перестанут расти; пусть твои бегущие лани, гора Кавказ, вдруг перестанут бежать, пусть окаменеют! Как мне узнать, убит ли сын львом, убит ли тигром?» отвечает ей следующими словами: «Не проклинай текущих (вод); в водах горы Кавказ нет греха! Не проклинай растущих трав; за горой Кавказ нет вины! Не проклинай бегущих ланей; на горе Кавказ нет греха!» /1, с. 364/.

Огузские скотоводы наряду с горизонтальными и меридиальными перемещениями в поисках плодородных пастбищ для своего скота, осуществляли и вертикальную перекочевку в горных местностях с такой же хозяйственной целью. Об этом свидетельствуют приводимые сведения о высокогорных жайлау в рассказе V: «... Пусть мои высокие горы будут тебе летовкой ...» /1, с. 396/.

Если судить по количеству упоминаний о скоте в «Книге моего дела Коркыта», наиболее распространенными и многочисленными видами скота в огузских племенах были лошади, овцы, верблюды и козы. Они были лучше адаптированы к кочевой и полукочевой форме хозяйствования на проживаемых территориях со сложными природно-климатическими условиями.

В количественном отношении многочисленные стада домашних животных у наиболее богатых огузов-феодалов в раннем средневековье были весьма значительными (десятки тысяч). Об этом можно судить по величине требуемого калыма за одну невесту (по тысяче голов верблюдов, по тысяче голов лошадей, по тысяче голов баранов и т.д.) у сына огузского феодала /рассказ III, с. 377/.

Основным видом домашнего скота у древних тюрков-кочевников были конечно же лошади. Благодаря стремительно перемещающейся коннице тюрки-огузы неоднократно одерживали победу в военных столкновениях со своими противниками, т. е. лошади являлись одним из основных факторов их побед в завоевательных походах.

Наряду с этим конина была одним из самых излюбленных мясных продуктов питания. Резали лошадей в честь важных событий. К примеру, в I-м рассказе упоминается о том, что «Хан ханов, хан Баюндур, раз в год устраивал пир и угощал беков огузов. Вот он снова устроил пир, велел зарезать лучших коней — жеребцов ...» /1, с. 360/. Аналогичные сведения можно найти и в других рассказах /1, с. 363/.

Огузы занимались доением кобылиц. Этим молоком кормили грудных детей, если у их матерей оно исчезало. Конское молоко и целебный напиток, изготавливаемый из него (кумыс), широко использовались и в лечебных целях, и как продукт питания, способствующий перевариванию мясных продуктов, прекрасно утоляющий жажду и хорошо сохраняемый в жару. Так, в I-м рассказе о кумысе, основном напитке огузов, об

объемах его производства упоминается в распоряжении жены Дерсе-хана: «... вели надоить кумысу, как озеро;...» /1, с. 361/; «... велела надоить кумысу, как озеро; ...» /1, с. 363/.

Кожа, выделанная из шкур лошадей, использовалась для шитья разнообразной верхней одежды, обуви, головных уборов и изготовления различных изделий домашнего обустройства. Конская грива широко использовалась при строительстве жилищ и мазаров.

Особое внимание огузы уделяли размножению породистых лошадей, особенно, скаковых. В Книге приводятся многочисленные сведения о том, что огузские беки использовали скаковых коней бедуинских, арабских и чернотривых кавказских пород вместо местных низкорослых пород лошадей /1, сс. 360, 363, 364, 365, 366, 370, 387, 389, 390/. Все это наглядно свидетельствует о том, какое значение придавали огузские аристократы породистым скаковым лошадям. В целом сведения о лошадях имеются во всех рассказах «Книги деда Коркыта», а также в ее вводной части.

Другой основной отраслью скотоводческого хозяйства древнетюркского государства огузов было овцеводство. Мясо баранины было основным и повседневным продуктом питания большей части населения, так как лошадей и верблюдов обычно резали по особым торжественным и поминальным событиям.

Специфической особенностью кочевого и полукочевого скотоводства у огузских племен было незначительное количество крупного рогатого скота в хозяйстве. Поэтому, только во вступлении, в I-м и VI-м рассказах /1, с. 359, 361, 399/ находим упоминания о наличии в скотоводческих хозяйствах огузов крупного рогатого скота. Это во многом объясняется тем, что природно-климатические и пастбищные условия на территориях современного Казахстана, где проживали в тот период огузские племена, не были благоприятными для экстенсивного разведения этого вида домашних животных.

Приводимые сведения во введении Книги наглядно свидетельствуют о том, что крупный рогатый скот загонялся в специально построенные помещения — хлев. Такие постройки имелись, как известно, только в постоянно проживаемых населенных пунктах, т.е. у оседлого и полуседлого населения. Это является подтверждением того, что крупный рогатый скот в огузских хозяйствах не был повсеместно распространен и играл незначительную роль в скотоводческих хозяйствах, и особенно, в кочевых и полукочевых.

Важное значение в экономическом развитии для кочевых и полукочевых скотоводческих хозяйств огузских племен имели водные источники, так как наземные водные ресурсы, где обитали огузы, были сильно ограничены и крайне неравномерно распределены по территории тюркского государства. Поэтому в Книге очень часто встречаются сведения об открытых наземных водных источниках. Огузы пользовались искусственными источниками — колодцами, нередко на пустынных и полупустынных территориях, лишенных наземных водных источников. Об этом упоминается в V-м рассказе, где говорится о том, что удельный правитель — бек имел право владения и распоряжения колодцем /1, с. 395/.

Повседневный пищевой рацион тюрков-огузов, особенно оседлых, наряду с продукцией домашних животных, дополнялся диетической продукцией домашнего птицеводства (мясо, яйца). Так, во вступлении и в рассказе X-м мы находим сведения о разведении в огузских хозяйствах куриц и гусей и, наличии специально сооруженных помещений для их содержания (курятников) /1, с. 359, 416/.

Земледелием, преимущественно орошаемым, занимались только в полукочевых и оседлых скотоводческих хозяйствах, которые располагались в резиденциях ханов и беков — городах и сельских поселках. Косвенным подтверждением этому являются сведения

о действующей мельнице во введении Книги /1, с. 360/ и потреблении хлебных изделий, изготовленных из зерновых, в рассказах III, IV /1, сс. 381, 391/. Выращивали огузы в основном зерновые: просо, пшеницу и ячмень. Можно предположить, что в прибрежьях великой Сырдарьи оседлые огузы занимались хлопководством, так как во вступлении есть упоминание о хлопке /1, с. 358/ и многочисленные упоминания об изделиях, изготовленных из него.

Наряду с выращиванием зерновых и технических культур, в Книге имеются сведения о достаточно высоком уровне развития в оседлых огузских населенных пунктах овощеводства, садоводства и виноградарства. В частности, имеются сведения о дынях, яблоках, винограде и виноделии /рассказ I, с. 361, рассказ XI, с. 395/. Умели огузы также добывать мед. Это позволяет утверждать, что оседлые тюркские хозяйства занимались и пчеловодством.

Источники из «Книги дэ-дэ Коркыта» подтверждают факты о достаточно высоком уровне развития переработки произведенного сельскохозяйственного сырья и использования для этого более производительных и совершенных орудий труда. Свидетельством тому является использование в огузских оседлых племенах мельницы /вступление, с. 360/, маслобойки /вступление, с. 359/ и т.д.

С особым увлечением представители огузских племен занимались охотой (как мужчины так и женщины), о чем часто упоминается во введении (рассказы I, II, III, IV, V, VI, IX, XI), что способствовало постоянному поддержанию физической формы и соответствующего уровня военной подготовки. Одновременно охота являлась важным источником добычи пищи (мясо водоплавающих птиц — гусей и уток, ланей, сайгаков, диких коз, диких кабанов, архаров и т.д.). Ценные меха и шкуры тигров, медведей, волков, лис, ондатр, сурков и других зверей использовались для изготовления головных уборов, одежды,

обуви и иных бытовых нужд /1, сс. 359, 362-363, 366, 375, 399, 403, 413, 420/.

Добавим, что продуктивность и зрелищность охоте придавало умелое использование охотниками прирученных соколов, беркутов /рассказ V, с. 394, рассказ XI, с. 420/.

Постоянные перемещения огузских кочевых племен в поисках благоприятных пастбищных угодий на длительные расстояния с домашним имуществом и скотом требовали соответствующего развития и наличия транспортных средств для передвижения в пространстве в целом, и осуществления гужевых перевозок в частности. Лошади были основным транспортом для передвижения людей в огузских кочевых племенах. Именно благодаря коннице, за счет быстрого перемещения войск, огузские вооруженные силы достигли значительных военных успехов.

Для перемещения же домашней утвари и домочадцев кочевники использовали арбу (повозку) /рассказ XI, с. 421/ и, конечно же, широкие выючные возможности верблюдов, о чем неоднократно повествуется во многих рассказах Книги /1, сс. 360, 362, 365, 381, 395-396, 423/. Огузы нередко употребляли мясо верблюдов наряду с кониной и бараниной. Шубат, изготавливаемый из верблюжьего молока, вместе с кумысом, был одним из любимых и полезных целебных напитков представителей скотоводческих племен. Кроме верблюдов, в качестве выючных животных для перевозки грузов огузы, как указывается во вступлении, также часто использовали мул /1, с. 359/.

В «Книге дэ-дэ Коркыта» имеются многочисленные сведения о достаточно высоком уровне развития ремесленной отрасли в древнетюркском феодальном государстве. Наряду с изделиями сугубо мирного назначения (юрты, одежда и т.д.), ремесленники огузского феодального государства занимались производством различных видов военного оружия и приспособлений для ведения боевых действий: копьа, стрелы, пали-

цы, булатные мечи и сабли, свинцовые пули, стенобитные орудия и т.д. /рассказ VI, с. 401, рассказ XII, с. 427/. Проживали ремесленники преимущественно в городах, поселках и оседлых скотоводческих хозяйствах. Примечательно, что они составляли значительную часть городского населения огузского государства.

Углубление общественного разделения труда в тюркском феодальном обществе и благоприятное транзитное расположение территории (Великий Шелковый путь), на которых обитали огузские племена, способствовали всестороннему развитию торгово-экономических связей, товарно-денежных отношений и финансовой системы в их государствах.

Право сбора налога с населения, наряду с центральной государственной властью, по-видимому, имели и представители местной феодальной верхушки — удельные беки. Поэтому основная часть собираемых фискальных сборов оставалась у удельных правителей, руководителей огузских племен. Именно благодаря этому удельные правители, беки и ханы огузских племен располагали собственной казной. Об этом, в частности, упоминается в рассказах II /1, с. 366, 371/ и III /1, с. 385/.

В качестве всеобщего товара-эквивалента (денег) в огузском феодальном государстве использовались два драгоценных металла — золото и серебро. В Книге имеется значительная информация о всех пяти основных функциях реальных денег: меры стоимости, средства обращения, средства платежа, средства накопления и образования сокровищ, мировых денег.

В совокупности со значительным количеством имеющегося скота наличие денег (золота и серебра) в казне удельных правителей определяло уровень их материального благосостояния и могущества /рассказы II, с. 366-367, 371, III, с. 383, 385, V, с. 395, VI, с. 397, VIII, с. 410, XI, с. 422/. Непосредственно в процессах купли-продажи и опла-

те оказываемых услуг использовались реальные деньги — монеты, отлитые из этих драгоценных металлов /рассказы V, с. 393 и VII, с. 405/.

Таким образом, результаты социально-экономического анализа эпического произведения тюркских племен «Книга моего деда Коркыта» свидетельствуют о зрелых, сформировавшихся в раннем средневековье феодальных социально-экономических отношениях в огузском государстве. Они также свидетельствуют о достаточно высоком уровне общественного разделения труда в кочевых, полукочевых, оседлых формах хозяйствования тюркских племен, в ремесленном производстве и

относительно развитых торгово-экономических связях и товарно-денежных отношениях с другими сопредельными и не сопредельными государствами Евразийского континента.

Социально-экономические и хозяйственные аспекты жизнедеятельности представителей огузских племен, одних из могущественных в раннем средневековье на Евразийском пространстве, безусловно, нуждаются в дальнейших серьезных историко-экономических исследованиях. Это, на наш взгляд, существенно обогатит научную базу истории экономической мысли Казахстана и экономической истории современных тюрко-язычных государств.

Литература

1. Коркут Ата. Энциклопедический сборник на казахском и русском языках. Алматы, 1999 г.

Аңдатпа

Мақалаға ерте ортағасырлардағы түркі-оғыз тілінде жазылған «Қорқыт атаның кітабы» эпостық туындысының әлеуметтік-экономикалық нәтижелеріне талдау жасалады. Автор Қорқыт атаның кітабындағы мәліметтерге сүйене отырып, оғыз феодалдық қоғамының әлеуметтік және шаруашылық өмірінің әртүрлі аспектілеріне баға береді. Ғылыми ізденістің нәтижесінде IX—XIV-ғасырларда ерте түрік қоғамында оғыз тайпаларының әлеуметтік-шаруашылықтық өміртіршілігінің дамуындағы жеткен жетістіктері туралы қорытынды жасалды.

Resume

The article presents the results of socio-economic analysis of epic works on early medieval Turkic-Oguz language: "Book of Dede Korkut". The author, based on the information from the book Korkyt - Ata, evaluates various aspects of social and economic arrangement Oguz feudal society. As a result of scientific research conclusions that in 9-14 centuries in the ancient society have been significant advances in the development of socio-economic life of the Oguz tribes

АВТОРЛАРҒА АРНАЛҒАН АҚПАРАТ
(МАҚАЛАЛАРҒА ҚОЙЫЛАТЫН ТАЛАПТАР)

Қайта жаңғырған Қазақстан экономистер Ассоциациясының жұмыс істеу бағытының бірден-бірі — өзінің жеке экономикалық басылымын, ғылыми журналын басып шығару, ол — «Қазақ Экономикалық Хабаршысы» («Казакхский Экономический Вестник», «Kazakh Economic Review»). Бас редактор — ҚР БҒМ қарасты Экономика Институтының бас ғылым қызметкері, экономика ғылымдарының докторы Болат ХУСАИНОВ.

Басылым толығымен аяқталған біртұма ғылыми жұмыстарды ұлттық экономикаға және ғаламды өзекті мәселелерді шешетін бағыттағы еңбектерін жарыққа шығарып отыратын болады. Ұсынылған мақалалар зерттеліп жатқан тематика бойынша нәтижесі болу қажет. Қазақстан Республикасының әлеуметтік дамуын және экономиканы жақсартатын, ұлттық экономика мәселелерін шешетін табанды жаңа жолдарын жасап, нақты ұсыныстарымен берілуі қажет.

«Қазақ Экономикалық Хабаршысы» тоқсан сайын шығарылып отырады, оған келесі бағыттағы мақалалар жарияланатын болады:

- Макроэкономика (Macroeconomics)
- Қаржы (Finance)
- Микроэкономика және фирма теориясы (Microeconomics and Theory of Firm)
- Халықаралық экономика (International Economy)
- Қоғамдық сектор экономикасы (Public Economics)
- Институционалды экономика (Institutional Economics)
- Статистика және эконометрика (Statistics and Econometrics)

Мақаланың мазмұны тематикалық бағытқа сәйкес және журналдың ғылыми деңгейіне сай болуы, белгілі бір жаңалығымен оқырман қауымды қызықтыруы тиіс.

Жылдық қорытынды бойынша «Қазақ Экономикалық Хабаршысында» жарияланған ең үздік мақалаларға сый ақы тағайындалады, олар жаңалығымен ерекшеленетін және зерттеу жұмысының өзектілігімен, қойылған мәселенің және ғылыми міндеттердің шешімін бір қилылығымен көрсеткен автордың (коллективті автор) толығымен біткен еңбегіне тағайындалады.

«Қазақ Экономикалық Хабаршысына» мақалалар қай тілде (қазақ, орыс, ағылшын) берілсе, сол тілде жарияланады. «Қазақ Экономикалық Хабаршысына» жарияланатын мақала Қазақстан Экономистер Ассоциациясының сайтында көрсетілген талаптарға сай болуы тиіс.

Жариялауға төлем ақы және мақалаға гонорар алу қаралмаған.

Мақала қағаз түрінде және Microsoft Windows XP форматында жазылған электронды нұсқа түрінде ұсынылады. Қағаз түріндегі қолжазба электронды нұсқамен сәйкес келуі қажет. Егер сәйкессіздік болып жатса, редакция қолжазбаның электрондық нұсқасына сүйенеді.

Төмендегі параметрлер сақталынуы тиіс:

- А4 форматы, жиек: жоғарғысы — 2 см, төменгісі — 2 см, сол жағы — 3 см, оң жағы — 2 см;
- Қазақ тіліндегі қолжазба — KZ Times New Roman шрифтісі, 14 кегель;
- Орыс тіліндегі қолжазба — Times New Roman шрифтісі, 14 кегель;
- Ағылшын тіліндегі қолжазба — Times New Roman шрифтісі, 14 кегель;
- Аралық интервал — бір;

• автордың фамилиясы, аты, әкесінің аты, байланыс телефондары мен авторға қатысты барлық мәліметтер қағаздың үстіңгі жақтың ортасына жазылады. Бір жол төмен, мақаланың тақырыбы қарайтылған әріптермен қағаздың ортасында берілуі тиіс. Ары қарай жаңа жолдан мәтін орналасады.

• Қолжазбаның қағаз нұсқасындағы бет саны, суреттер мен кестелері ортаға қойылады.

• мәтіндегі кестенің немесе қосымшалардың тақырыптары болуы тиіс, мәтіндегі әрбір кестеге сілтеме жасалады. Электронды нұсқасында кестелер жеке файлға салынуы тиіс.

• иллюстрацияға жеке бет ұсынылады, оның реттік нөмірі және атауы болуы тиіс, ал электрондық нұсқада жеке файлға салынады.

• егер мақала қазақ тілінде болса, қолжазбаның ағылшын және орыс тілдеріндегі түсініктемесі беріледі (10 жолдан көп емес), онда тақырыптың аудармасы қамтылады. Егер мақала орыс тілінде және ағылшын тілдерінде болса түсініктеме жазылады;

• мақаланың соңында «Әдебиеттер» деген тақырыппен пайдаланылған әдебиеттер тізімі қабылданған стандарттың библиографиялық жазбасына сәйкес тәртіпте, мәтінде берілу ретімен көрсетіледі.

• әдебиетке сілтемелер бергенде: монография үшін — автордың фамилиясы және аты, баспаның шығарылған жері, атауы, аты мен жылы көрсетіледі; мақала үшін — автордың фамилиясы мен аты, мақала атауы, журналдың атауы, жылы, нөмірі, беті көрсетіледі.

• Қолжазбаның астына барлық авторлардың қолы қойылып, жіберілген күні көрсетіледі.

Мақаланың мазмұнына жауапты авторлар болады.

Анонимдік сынның нәтижелері бойынша мақаланы қабылдау немесе қабылдамау туралы редакциялық кеңестің шешімі қабылданады.

Көрсетілген талаптарға сәйкес келмейтін қолжазбаларды редакция қарамайды және қайтармайды.

**ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ
(ТРЕБОВАНИЯ К ПУБЛИКАЦИЯМ)**

Одним из направлений деятельности возрожденной Ассоциации экономистов Казахстана является выпуск собственного экономического издания — научного журнала «Казахский Экономический Вестник» («Kazakh Economic Review», «Қазақ Экономикалық Хабаршысы»).

Издание будет публиковать оригинальные законченные научные исследования, направленные на решение актуальных проблем глобальной и национальной экономики. Представленные статьи должны иметь практические результаты по исследуемой тематике. В них должны содержаться конкретные предложения по улучшению экономического и социального развития Республики Казахстан, по разработке и созданию принципиально новых подходов в решении проблем национальной экономики.

«Казахский Экономический Вестник» будет издаваться ежеквартально, в котором будут публиковаться статьи по следующим направлениям:

- Макроэкономика (Macroeconomics)
- Финансы (Finance)
- Микроэкономика и теория фирм (Microeconomics and Theory of Firm)
- Международная экономика (International Economy)
- Экономика общественного сектора (Public Economics)
- Институциональная экономика (Institutional Economics)
- Статистика и эконометрика (Statistics and Econometrics)

Содержание статьи должно соответствовать тематическим направлениям и научному уровню журнала, обладать определенной новизной и представлять интерес для широкого круга читателей.

По итогам года будет присуждаться несколько премий за лучшие статьи, опубликованные в «Казахском Экономическом Вестнике», автору (коллективу авторов) законченной работы, отличающейся новизной и актуальностью исследований, оригинальностью в постановке и решении научных задач.

Статьи в «Казахском Экономическом Вестнике» будут публиковаться на языке представления статьи (казахский, русский, английский). Статья должна отвечать требованиям к рукописям, публикуемым в «Казахском экономическом вестнике», которые размещены на сайте Ассоциации Экономистов Казахстана.

Плата за публикацию и гонорары за статьи не предусмотрены.

Статья предоставляется в редакцию в бумажной и электронной копии в формате Microsoft Windows XP. Рукопись на бумажном носителе должна строго соответствовать электронному варианту. В случае обнаружения расхождений редакция будет ориентироваться на электронный вариант рукописи.

Необходимо соблюдение следующих параметров:

- формат А4, поля: верхнее — 2 см, нижнее — 2 см, левое — 3 см, правое — 2 см;
- рукописи на казахском языке — шрифт KZ Times New Roman, кегль 14;
- рукописи на русском языке — шрифт Times New Roman, кегль 14;
- рукописи на английском языке — шрифт Times New Roman, кегль 14;
- межстрочный интервал — одинарный;
- по центру располагаются фамилия, имя, отчество автора полностью, контактный телефон и иные сведения для связи с автором. Ниже, также по центру — название статьи, выделенное жирным шрифтом, затем располагается текст;
- в бумажном варианте рукописи должна присутствовать сквозная нумерация страниц по центру, рисунков и таблиц;
- таблицы в тексте или приложении к нему должны иметь заголовки, на каждую таблицу в тексте должна быть ссылка. В электронном виде таблицы должны быть собраны в отдельных файлах;
- иллюстрации должны иметь порядковый номер и названия, прилагаться на отдельных листах, а при наличии электронного вида — в отдельных файлах;
- рукопись должна содержать аннотации на русском и английском языках (не более 10 строк), включающие в себя перевод заголовка, если статья на казахском языке; на казахском и английском языках, если статья на русском языке;
- список использованных источников приводится в конце статьи с заголовком «Литература», в порядке упоминания в тексте в соответствии с принятыми стандартами библиографического описания. Ссылки на цитируемые источники даются: для монографий — с указанием фамилий и инициалов авторов, названия, места издания и года; для статей — с указанием фамилий и инициалов авторов, названия статьи, названия журнала, года, номера, страниц;
- распечатка рукописи должна быть подписана всеми авторами с указанием даты ее отправки.

Авторы несут ответственность за содержание статьи.

Решение о принятии к публикации или отклонении рукописей принимается редакционным советом по результатам анонимного рецензирования.

Рукописи, не соответствующие указанным требованиям, редакцией не рассматриваются и не возвращаются.

*INFORMATION FOR AUTHORS
(CALL FOR PAPERS)*

Issuing a scientific journal "Kazakh Economic Review" is one of the core activities of the newly established Association of the Economists of Kazakhstan. The Chief Editor is Mr. Bulat Khussainov, Doctor of Science, the leading research specialist in the Institute of Economy of Kazakhstan.

The journal will publicize original research findings of comprehensive type attempting to generate solutions for actual problems of global and national economies. The submitted works should comprise practical implications of the subject of study. The implications should be expressed in the form of up-to-the point statements giving viable solutions for upgrading economic and social development of the Republic of Kazakhstan as well as creating and working out entirely new approaches in resolving problems of the national economy.

"Kazakh Economic Review" will be issued on quarterly basis and it will publicize papers highlighting the following fields of study:

- Macroeconomics
- Finance
- Microeconomics and Theory of Firm
- International Economy
- Public Economics
- Institutional Economics
- Statistics and Econometrics

By content the papers for submission must relate to the topics in specified fields of study, highlight the novelty degree of research; be targeted at readers of general type, and correspond to the research level of the journal.

Several awards will be granted by the end year to the author or group of authors of the best publications in the "Kazakh Economic Review", whose research works are highly distinguished in novelty and actuality of the research question, and offer creative solutions for research problems.

The papers will be published in the "Kazakh Economic Review" in the original language of the author (Kazakh, Russian, and English). The papers must meet the requirements set for the publications in the "Kazakh Economic Review"; a detailed description is provided on the Internet site of the Association of the Economists of Kazakhstan.

There are no publication charges, and no fees are paid to the authors

The articles shall be submitted in hard and soft copies in the Microsoft Windows XP format. The hard copy shall fully comply with the soft copy. Given discrepancies between the hard and soft copies, the latter shall prevail.

The publication shall meet the following requirements:

- A4 format. Margins: top and bottom - 2 cm, left – 3 cm, right – 2 cm.
- Font 14 KZ Times New Roman for Kazakh language publications.
- Font 14 Times New Roman for Russian and English language publications.
- 1 interval spacing.
- Aligned to the center shall be the author's family name, first name, patronymic name, the phone number and other contact information. On the following line there shall be the title of the article in bold letters, aligned to the center. Then there shall follow the text of the article.
- All the hard copy pages of the manuscript shall be numbered in the center, including pictures, diagrams, etc.
- All diagrams/tables in the text or in the attachments shall be entitled and referenced throughout the text. All tables and diagrams shall be filed separately in the soft copy of the article.
- The illustrations shall be numbered and entitled, attached on separate sheets in hard copies and in separate files in soft copies of the article.
- The Kazakh language manuscript shall be preceded by an abstract in Russian and English; abstracts of the articles written in Russian shall be translated into Kazakh and English. Translations of the abstract may not exceed 10 lines, including the translation of the title.
- References shall be given in the end of the article under the headline "Literature" in the order of their occurrence in the text in accordance with the accepted documentation style requirements.
- References to monographs shall be given with the author's name and initials, title, publication place and date; to articles - with the author's name and initials, title of the article, name of the magazine, year, issue, page numbers.
- The printed version of the article shall be signed by all of its authors and indicate the date of its delivery.

The authors shall bear full responsibility for the content of the article.

The editorial board shall make decision on the acceptance or rejection of the submission for publication, based on its blind review.

The manuscripts not compliant with the above requirements shall not be considered by the editorial board, nor shall they be returned to the author(s).

Информация об авторах

- Мансуров Таир** – Генеральный секретарь ЕврАзЭС, доктор экономических наук, доктор политических наук.
- Дорошенко Светлана** – ведущий научный сотрудник Отдела исследований региональных социально-экономических систем Института экономики Уральского отделения Российской академии наук, доктор экономических наук, доцент, Россия, Екатеринбург.
- Шеломенцев Андрей** – заведующий Отделом исследований региональных социально-экономических систем Института экономики Уральского отделения Российской академии наук, профессор Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, доктор экономических наук, профессор, Россия, Екатеринбург.
- Сироткина Наталья** – профессор кафедры экономики и управления организациями, Воронежский государственный университет, доктор экономических наук, профессор, Россия, Воронеж.
- Хусаинов Булат** – главный научный сотрудник Центра исследований глобализации и интеграции Института экономики КН МОН РК, доктор экономических наук.
- Султанов Руслан** – генеральный директор АО «Центр развития торговой политики» Министерства национальной экономики РК, магистр экономики.
- Жангалиева Кымбат** – ведущий экономист Центра исследований глобализации и интеграции Института экономики КН МОН РК, магистрант.
- Иванов Леонид** – Советник АО «Энергоинформ», кандидат экономических наук.
- Доғалов Амангельді** – доцент кафедры «Экономическая теория» ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, кандидат экономических наук.