

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
ИНСТИТУТ ГЕОГРАФИИ РАН

ГЕОГРАФИЯ МИРОВОГО РАЗВИТИЯ

ВЫПУСК 3

Сборник научных трудов

Под редакцией Л.М.Синцера



Товарищество научных изданий КМК

Москва ❖ 2016

УДК 911
ББК (Б)20.18
М64

География мирового развития. Выпуск 3: Сборник научных трудов / Под ред.
Л.М.Синцера. М.: Товарищество научных изданий КМК, 2016. 486 с.

Сборник научных трудов «География мирового развития» является третьим выпуском одноимённой серии, издание которой осуществляется коллективом лаборатории географии мирового развития Института географии РАН. Авторами рассматривается широкий круг вопросов общественного развития, территориальные процессы в экономике и социуме – на уровне стран, регионов и мирового хозяйства в целом.

Издание предназначено для специалистов в области социально-экономической географии, мировой экономики, народонаселения, регионоведения и страноведения – для научных работников, преподавателей и аспирантов ВУЗов.

Рецензенты: А.И. Алексеев, доктор географических наук, профессор кафедры экономической и социальной географии России географического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова;
С.А. Тархов, доктор географических наук, ведущий научный сотрудник отдела социально-экономической географии Института географии РАН.

Научный редактор: Р.В. Дмитриев.

Редакционная коллегия:

Л.А.Безруков, Ю.Н.Гладкий, А.П.Горкин, В.П.Дронов, Г.М.Лаппо,
А.В.Нагирная, Т.Г.Нефёдова, Г.В.Сдасюк, Л.М.Синцеров, Н.А.Слука,
В.Н.Стрелецкий, А.И.Трейвиш.

Ответственный редактор сборника:

Л.М.Синцеров, кандидат географических наук, заведующий
лабораторией географии мирового развития Института географии РАН.

Печатается по решению Ученого Совета Института географии РАН

ISBN 978-5-9907572-7-1

© Институт географии РАН, 2016.

© Коллектив авторов, текст, 2016.

© Товарищество научных изданий КМК, издание, 2016.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Развитие человечества во всём его сложном многообразии является объектом комплексных междисциплинарных исследований, актуальность которых особенно велика в наши дни, в условиях беспрецедентного динамизма мировой системы, её растущей поляризации и пространственной дифференциации. При различии подходов и критериев оценки, географическая локализация глобальных трендов выступает в качестве универсального метода научного анализа социально-экономических процессов и трансформационных сдвигов на различных иерархических уровнях, а современность, как категория времени, одновременно воплощающая и динамизм, и инерционность, являет собой, как об этом писал Ф. Бродель, «продолжение – в разной степени – тех событий, которые имели место в близком и далёком прошлом»¹.

В третий выпуск сборника научных трудов «География мирового развития» вошли более тридцати работ, отличающихся разнообразием проблематики и широким тематическим охватом: здесь и долгосрочные тенденции мирового развития, его пространственная специфика, институциональные особенности и демографические закономерности; вопросы корпоративной, конфессиональной географии и глобальные экологические трансформации; инновационные процессы и тесно с ними связанные нематериальные ресурсы стран мира; транспортные системы и география грузопотоков; мировые рынки и цепочки добавленной стоимости; международные движения капитала и мигрантов; влияние экономико-географического положения на динамику внешней торговли и территориальную структуру хозяйства; региональная политика, траектории и перспективы социально-экономического развития; пути взаимодействия регионов и стран с мировой хозяйственной системой.

Коротко об авторах статей:

Абрамова Ирина Олеговна – доктор экономических наук, профессор, директор Института Африки РАН;

Ачкасова Татьяна Анатольевна – кандидат географических наук, старший преподаватель кафедры социально-экономической географии зарубежных стран географического факультета МГУ имени М.В.Ломоносова;

Безруков Леонид Алексеевич – доктор географических наук, заведующий лабораторией георесурсоведения и политической географии Института географии им. В.Б.Сочавы СО РАН, профессор кафедры политологии, истории и регионоведения исторического факультета Иркутского государственного университета;

Бусыгина Ирина Марковна – доктор политических наук, профессор кафедры сравнительной политологии, директор центра региональных политических исследований Московского государственного института международных отношений (Университет) МИД России;

Вишневский Анатолий Григорьевич – доктор экономических наук, профессор, директор Института демографии Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»;

Галищева Наталья Валерьевна – доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики Московского государственного института международных отношений (Университет) МИД России;

¹ Бродель Ф. Грамматика цивилизаций. М.: Весь мир, 2008. С. 29.

Глушкова Вера Георгиевна – доктор географических наук, профессор кафедры региональной экономики и экономической географии Финансового университета при Правительстве РФ;

Голяшев Александр Валерьевич – кандидат географических наук, начальник отдела мониторинга перспективных проектов Управления научно-исследовательских работ Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации;

Голяшева Марина Андреевна – ведущий библиотекарь отдела картографических изданий Российской государственной библиотеки;

Горкин Александр Павлович – доктор географических наук, профессор кафедры социально-экономической географии зарубежных стран географического факультета МГУ имени М.В.Ломоносова;

Горохов Станислав Анатольевич – кандидат географических наук, доцент, старший научный сотрудник лаборатории географии мирового развития Института географии РАН;

Гринберг Руслан Семёнович – доктор экономических наук, член-корреспондент РАН, научный руководитель Института экономики РАН;

Демидова Елена Евгеньевна – младший научный сотрудник лаборатории общественной географии и страноведения географического факультета МГУ имени М.В.Ломоносова;

Дмитриев Руслан Васильевич – кандидат географических наук, научный сотрудник лаборатории географии мирового развития Института географии РАН, старший научный сотрудник Института Африки РАН;

Дубовик Василий Олегович – кандидат географических наук, кафедра социально-экономической географии зарубежных стран географического факультета МГУ имени М.В.Ломоносова;

Елманова Дарья Сергеевна – кандидат географических наук, старший научный сотрудник кафедры социально-экономической географии зарубежных стран географического факультета МГУ имени М.В.Ломоносова;

Замятина Надежда Юрьевна – кандидат географических наук, ведущий научный сотрудник кафедры социально-экономической географии зарубежных стран географического факультета МГУ имени М.В.Ломоносова;

Иванова Ирина Сократовна – старший преподаватель кафедры социально-экономической географии зарубежных стран географического факультета МГУ имени М.В.Ломоносова;

Кадилова Людмила Анатольевна – научный сотрудник кафедры социально-экономической географии зарубежных стран географического факультета МГУ имени М.В.Ломоносова;

Кондратьев Владимир Борисович – доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра промышленных и инвестиционных исследований Института мировой экономики и международных отношений РАН;

Кортаев Андрей Витальевич – доктор исторических наук, профессор, заведующий лабораторией мониторинга рисков социально-политической дестабилизации Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», главный научный сотрудник Института востоковедения РАН;

Кузнецова Ольга Владимировна – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Федерального исследовательского центра «Информатика и управ-

ление» РАН, профессор кафедры экономической и социальной географии России географического факультета МГУ имени М.В.Ломоносова;

Лобанов Михаил Михайлович – кандидат географических наук, старший научный сотрудник центра восточноевропейских исследований Института экономики РАН;

Ломакина Анастасия Игоревна – кандидат географических наук, научный сотрудник лаборатории географии мирового развития Института географии РАН;

Лопатников Дмитрий Леонидович – доктор географических наук, профессор кафедры управления развитием территорий и регионалистики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»;

Мельянцева Виталий Альбертович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой международных экономических отношений стран Азии и Африки Института стран Азии и Африки при МГУ имени М.В.Ломоносова;

Миرونенко Ксения Владимировна – научный сотрудник кафедры географии мирового хозяйства географического факультета МГУ имени М.В.Ломоносова;

Немов Валерий Игоревич – кандидат географических наук, кафедра социально-экономической географии зарубежных стран географического факультета МГУ имени М.В.Ломоносова;

Пилька Мартин Эдуардович – аспирант кафедры географии мирового хозяйства географического факультета МГУ имени М.В.Ломоносова;

Самбунова Елена Николаевна – кандидат географических наук, доцент кафедры географии мирового хозяйства географического факультета МГУ имени М.В.Ломоносова;

Синцов Леонид Михайлович – кандидат географических наук, заведующий лабораторией географии мирового развития Института географии РАН;

Слука Николай Александрович – доктор географических наук, профессор кафедры географии мирового хозяйства географического факультета МГУ имени М.В.Ломоносова;

Смирнягин Леонид Викторович – доктор географических наук, профессор кафедры социально-экономической географии зарубежных стран географического факультета МГУ имени М.В.Ломоносова;

Ткаченко Татьяна Хаимовна – кандидат географических наук, доцент кафедры географии мирового хозяйства географического факультета МГУ имени М.В.Ломоносова;

Трейвиш Андрей Ильич – доктор географических наук, главный научный сотрудник отдела социально-экономической географии Института географии РАН;

Фомичёв Павел Юрьевич – кандидат географических наук, доцент кафедры географии мирового хозяйства географического факультета МГУ имени М.В.Ломоносова;

Хорева Ольга Борисовна – кандидат экономических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой управления развитием территорий и регионалистики департамента государственного и муниципального управления факультета социальных наук Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»;

Хохлов Антон Владимирович – кандидат географических наук, генеральный директор консалтинговой компании «Влант», доцент кафедры международной торговли и внешней торговли РФ Всероссийской академии внешней торговли;

Чубаров Илья Георгиевич – кандидат географических наук, научный сотрудник центра научной информации и документации Института Дальнего Востока РАН;

Эм Павел Павлович – кандидат географических наук, научный сотрудник отдела социально-экономической географии Института географии РАН.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
--------------------------	----------

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОЦЕССЫ

<i>Гринберг Р.С.</i>	
Поиски новых экономических моделей как ответ на вызовы XXI века	8
<i>Тревиш А.И.</i>	
Мобильность и развитие общества в пульсирующем пространстве	16
<i>Бусыгина И.М.</i>	
География и институты: объяснения пространственной неравномерности мирового развития	39
<i>Кортаев А.В.</i>	
Великая дивергенция и великая конвергенция как фазы процесса модернизации	49
<i>Ачкасова Т.А.</i>	
Географизация стадий инновационного процесса на глобальном уровне	61
<i>Лопатников Д.Л.</i>	
Глобальный экологический переход: экономика и география	73
<i>Слука Н.А., Ткаченко Т.Х., Пилька М.Э.</i>	
Глобальный город и корпоративная география	80
<i>Горохов С.А.</i>	
Религия в современном мире: вопросы географии	94

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

<i>Мельянцев В.А.</i>	
Долговременное ускорение мирового экономического развития	108
<i>Синцеров Л.М.</i>	
Эпоха ранней глобализации: мировая торговля и зарубежные инвестиции	116
<i>Кондратьев В.Б.</i>	
Глобальные цепочки добавленной стоимости в мировой экономике	132
<i>Горкин А.П., Демидова Е.Е., Кадилова Л.А.</i>	
Территориально неограниченные ресурсы стран мира	148
<i>Фомичёв П.Ю.</i>	
Международные потоки портфельных инвестиций	156
<i>Немов В.И.</i>	
Глобальный газовый рынок: территориальная структура и особенности формирования	168
<i>Хохлов А.В.</i>	
Межрегиональные грузопотоки в мировой торговле: география, товарная структура, динамика	181

НАСЕЛЕНИЕ

<i>Вишневский А.Г., Дмитриев Р.В.</i>	
Глобальные демографические процессы в XX – начале XXI веков	197

<i>Абрамова И.О.</i>	
Африканская трансграничная миграция	230
<i>Глушкова В.Г., Хорева О.Б.</i>	
Иммиграционная политика в экономически развитых странах	244
<i>Елманова Д.С.</i>	
Новейшие тенденции изменения демографической ситуации в современной Бельгии	255
<i>Эм П.П.</i>	
Размытость или релятивизм: сравнение подходов теории центральных мест (на примере Республики Корея)	267

РЕГИОНЫ МИРА

<i>Галищева Н.В.</i>	
Перспективы экономического развития государств Южной Азии	284
<i>Лобанов М.М.</i>	
Проблемы формирования единого рынка капитала в Европейском Союзе	303
<i>Дубовик В.О.</i>	
Транспортные системы стран Южной Америки	319
<i>Иванова И.С.</i>	
Международный экономический регион Малаккского пролива	338

ЗАРУБЕЖНЫЕ СТРАНЫ И РОССИЯ

<i>Смирнягин Л.В.</i>	
"Реиндустриализация" США: географические причины и последствия для страны и для мира.	350
<i>Голяшев А.В., Голяшева М.А.</i>	
Отраслевые особенности межрегиональных товаропотоков в США	366
<i>Безруков Л.А.</i>	
Экономико-географическое положение Сибири и мировые хозяйственные связи	385
<i>Кузнецова О.В.</i>	
Региональная политика в Германии	403
<i>Самбуrowa Е.Н., Мироненко К.В.</i>	
Китай в мировом хозяйстве: пути взаимодействия	417
<i>Чубаров И.Г.</i>	
Условия и предпосылки формирования глобальных городов в КНР	430
<i>Замятина Н.Ю.</i>	
Факторы и тенденции социально-экономического развития современной Канады ..	442
<i>Ломакина А.И.</i>	
Приморское положение как детерминанта территориальной организации хозяйства Канады	463

ПРИЛОЖЕНИЕ	480
-------------------------	-----

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОЦЕССЫ

ПОИСКИ НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ КАК ОТВЕТ НА ВЫЗОВЫ XXI ВЕКА

Р.С. Гринберг

Современная глобальная экономика, экономики ведущих стран мира, постсоциалистические экономики стран Центральной и Восточной Европы, бывшего СССР сформировались на основе неолиберальной экономической модели, возникшей на рубеже 1970–1980 годов, которая стала ответом на провалы кейнсианской парадигмы. Надо признать, что в рамках реализации данной модели был преодолен феномен блокирующей экономической рост стагфляции, произошли революции в информационных технологиях и механизмах управления производством, в результате чего был дан мощный толчок инновационному развитию. Для стран с переходной экономикой были сформированы экономические модели на основе так называемого «Вашингтонского консенсуса», предусматривавшие программы реформ на принципах либерализации экономики, приватизации собственности, сокращения до минимума экономической роли государства, доминирования в государственной экономической политике монетаристских методов макроэкономического регулирования.

Сегодня, по истечении более чем 30 лет, мир столкнулся с новыми вызовами. В результате глобализации он стал более взаимосвязан и однороден, в нем доминирует одна глобальная держава и ее союзники по цивилизационному критерию. Однако «конец истории», как полагал Ф. Фукуяма, все-таки не наступил. В экономическом устройстве произошли серьезные изменения: инновационная экономика постепенно оказалась вытесненной моделью финансовой экономики, где на первый план вышли финансовые рынки, а не инновации как главный фактор повышения конкурентоспособности. В то же время начинается перераспределение сил в мировом экономическом пространстве, формируются новые полюса экономического роста – страны БРИКС. Традиционные механизмы регулирования и саморегулирования все чаще дают сбой, что, собственно, и подтвердил мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг.

Судя по всему, мир стоит на пороге кардинальных изменений в экономическом устройстве, смены моделей развития, возвращения на новых витках спирали в общем-то знакомых смыслов и понятий, ценностей и норм. Уровень непредсказуемости даже ближайшего будущего ныне чрезвычайно высок. Но некоторые посткризисные тенденции уже достаточно очевидны.

Первое – возвращение циклов. Отсутствие каких-либо серьезных потрясений и кризисов в странах-лидерах мировой экономики за последние 10–15 лет общем-то позволили многим всемирно известным экономистам сделать вывод о том, что циклический характер развития преодолен. Как полагали многие, рынок, в порядке самокоррекций обеспечивает динамизм развития, сложные эконометрические модели на основе теоре-

тического «мейнстрима» дают возможность предвидеть и просчитывать риски, а финансовые инструменты (пресловутые финансовые инновации типа деривативов и прочее) позволяют так диверсифицировать и распределять риски по финансовой системе, что это в целом укрепляет устойчивость и безопасность в экономике в целом. Но циклы возвращаются. Мы мало что можем сказать об их периодичности, границы циклов во многом были смазаны и факторами регулирования, и колоссальным расширением рынков в связи с геополитическими и геоэкономическими изменениями в мире. Но теперь мы точно знаем, что циклы никуда не делись, хотя их хронология и изменилась. И мы должны быть готовы к тому, что антициклическое регулирование, применявшееся в 1950–1980-е годы, опять нуждается в актуализации. Очевидно и то, что должны быть выработаны новые механизмы антициклического регулирования.

Второе – переосмысление роли и места крупных организационно-экономических и организационно-правовых форм в современной экономике, корпоративного капитала, в том числе ТНК. Указания на то, что компьютерная эра приведет к повышению эффективности малых форм, что малый и средний бизнес выйдет на первые роли, с точки зрения факторов экономического роста, динамики структуры мировой экономики в целом не подтвердились. На самом деле продолжается волна слияний и поглощений, изменяется качественный состав лидеров гонки глобальной конкуренции, но именно крупные и крупнейшие корпорации остаются локомотивами национальных экономик. И эта тенденция прослеживается во всех странах и регионах мира. По совершенно рациональным основаниям меняется и антимонопольная политика, которая ориентируется не столько на масштабы корпораций и доли занимаемых ими рынков, сколько на конкретные проявления монопольного (антиконкурентного) поведения, факты нарушения антимонопольного законодательства.

Третье – реабилитация реального сектора экономики, материальной экономики вообще. Происходит девальвация самого понятия постиндустриализма. Есть некая ирония в том, что о постиндустриализме более чем уместно говорить применительно к постсоциалистическим странам, которые начали свои реформы с разрушения национальной промышленности, упрощения структуры экономики. И только в этом смысле промышленность освобождает место некоему потенциально постиндустриальному обществу. Она уходит не как некий отживший исторический феномен, а как следствие резко усилившейся глобальной конкуренции. О постиндустриализме можно говорить применительно к странам и территориям, которые не в силах сохранить национальные сегменты современной промышленности. Что касается лидеров глобальной экономики и транснациональных корпораций, то здесь скорее обратная тенденция, именно реиндустриализация.

Кроме того, сокращаются зоны для экспорта производительного капитала, где еще вчера низкая цена рабочей силы и слабая социальная защищенность наемных работников обеспечивали ТНК сверхприбылями. Одной из актуальных тем политико-экономической повестки дня становится репатриация промышленных производств, создание новых рабочих мест в экономически развитых странах по обе стороны Атлантики.

Четвертое – возвращение государства в экономику, возобновление его конструктивной роли в экономическом регулировании. Речь идет о появлении ряда новых функций в деятельности государства как с точки зрения защиты национальных экономических интересов, так и систематической поддержки инновационной экономики и долгосрочного развития социальной инфраструктуры общества.

Успехи неоконсервативных революций 70–80-х годов в странах Запада и крах мировой социалистической системы, казалось бы, расставили все точки над “i”: исторический спор о соотношении государства и рынка в регулировании экономики решён в пользу безальтернативности рыночного саморегулирования и заведомой неэффективности и вреда государственного вмешательства в экономические процессы. Но реалии и глобальные мегатренды убеждают, что государственный капитализм рано списывать со счетов.

Особого рассмотрения в этой связи заслуживают не-западные модели развития на основе государственного капитализма. Эти модели связаны со вторыми и последующими волнами модернизации в так называемых новых индустриальных странах Дальнего Востока и Юго-Восточной Азии, в последнее десятилетие в Китае и Вьетнаме, в ареалах так называемой исламской модернизации (Турция, Иран, Малайзия, Индонезия), созвучного им опыта некоторых постсоветских стран (Азербайджан, Казахстан, Узбекистан), и, конечно, в странах БРИКС.

Можно выделить следующие характерные компоненты государственного капитализма азиатского образца. Политическая стабильность обеспечивается благодаря просвещённой авторитарной власти, постепенной демократизации, преемственности общего курса. Национализм, составляющий идеологию многих азиатских государств, ориентирован на перемены и использование внешних ресурсов в интересах народного хозяйства. Экономический динамизм достигается путём сочетания рынка с государственным регулированием и стимулированием ведущих промышленных концернов. Капитал встроен в планы развития и лоялен государству. Банки очень активны, причём объёмы доступных кредитов производству много превышают потребительское кредитование (в отличие от России).

Существуют и некоторые другие общие черты: в структуре экономики заметна повышенная по сравнению со среднемировым уровнем доля накопления и промышленности в ВВП. Не менее важная черта – выборочное заимствование зарубежного опыта, дозированная открытость, успешный синтез своего и чужого. Обновление при этом в растущей мере опирается на собственный потенциал, что, помимо прочего, доказано и сравнительно успешным преодолением всей этой группой стран кризисных явлений 2008–2009 годов.

Активно привлекая зарубежных инвесторов, страны государственного капитализма добились и наибольших успехов в выборочном и потому результативном привлечении прямых инвестиций. Такие капиталы, направляемые преимущественно в реальный сектор, как известно, склонны «прилипать» к местной экономике и не склонны покидать страну размещения при неблагоприятных колебаниях конъюнктуры – в отличие от чересчур мобильных средств спекулятивного характера. Поэтому в ещё неокрепших рыночных экономиках следует делать ставку не на финансовые рынки, а развивать их вслед за нормальным кредитованием хозяйства (а не вместо него).

Возвращение вышеназванных четырёх глобальных тенденций симптоматично с точки зрения формирования новой модели российской экономики, особенно ввиду её глубокой интеграции в мировую экономику.

Здесь следует подчеркнуть сверхострую актуальность для России модернизационного проекта, для реализации которого следует учитывать объективные реалии и не откладывать перемены до хорошо известных критических контрапунктов истории.

Успех или неуспех модернизационного проекта зависит от предварительного решения ряда общих вопросов. Сегодня, как уже отмечалось, налицо множество признаков наступления переходной эпохи. Общим знаменателем здесь является резко усилившаяся турбулентность развития. При этом приходится иметь дело с принципиально новыми вызовами, ставящими мир перед действительно историческим выбором.

1. Критическое возрастание антропогенной и техногенной нагрузок на природно-географическую среду, экологические системы и даже ближний космос порождают многочисленные природные аномалии, сопутствующие им катастрофы, генерируют долгосрочные изменения климата, влияющие на изменение природных ландшафтов, таяние арктических льдов и повышение уровня мирового океана. Реальностью дня стали космические угрозы, связанные с астероидной и метеоритной опасностью. Эти планетарные вызовы требуют адекватного ответа со стороны мирового сообщества, национальных государств и их коалиций, международной и государственной координации и регулирования.

2. На глазах повышается градус напряжения истории. Многократно возрастает событийное содержание истории, скорость исторического времени. Мир становится остро конфликтным. Осмысление и интерпретация исторического процесса становится предметом идеологических и информационных войн. Распадаются старые и возникают новые государства, образуются новые цивилизационно-культурные и национальные границы. Получают теоретическое освещение войны и конфликты как неизбежные столкновения цивилизаций. Возвращается мир первенства геополитических интересов и связанного с ним политического сумасшествия в виде радикально-националистических движений, политизированного исламского фундаментализма, международного терроризма, этнополитического сепаратизма. Конкурентные отношения превращаются в поле битвы экономических, а, затем, и классических «горячих» военных конфликтов и войн. В деятельности современных обществ и государств, политических классов становится критически важным наличие исторической памяти, исторического сознания и чувства исторической ответственности за выбор тех или иных альтернатив развития.

3. Содержанием социально-экономического развития становится очередной качественный, революционный скачок в развитии производительных сил. В науке и технологиях вызревают новые революционные открытия. Уже вырисовываются контуры новой экономической эпохи, нового технологического уклада, обнимающего все стороны производства и потребления. Эти неравномерные, скачкообразные процессы требуют осмысления, понимания и целенаправленной поддержки государства, бизнеса, общества.

4. В экономике резко усиливается нагрузка на недра, обостряется проблема истощенности природных ресурсов и технологических возможностей повышения эффективности добычи сырья. Кроме того, истощены ресурсы расширения рынков сбыта, которые придали дополнительные импульсы развития глобальной экономике после распада мировой социалистической системы и СССР, что способствует ужесточению глобальной конкуренции.

5. Современный экономический миропорядок все в большей степени становится миром социальных контрастов, нарастания социальной несправедливости, непримиримых социальных противоречий между островком богатства и благополучия (пресловутый «золотой миллиард») и остальным миром бедности и нищеты. В этих условиях об-

щество вынуждено брать на себя ответственность за оказание поддержки неимущим слоям, искать новые модели социального государства.

Конечно, важно определиться с тем, какой тип модернизации нам нужен. Это может быть и прорывной вариант, а может, – и широкая социально-экономическая модернизация. Но в любом случае она не должна ориентироваться на технологические уклады вчерашнего дня. Мы не имеем права позволить себе «позапно догонять» лидеров, одолевая по очереди то, в чем отстали вчера и позавчера. Это и есть безнадежное дело «догоняющей модернизации».

Сегодняшние реалии России говорят о том, что разрушение многих отраслей и предприятий обрабатывающего сектора экономики сломало систему сложных организационных и кооперационных связей в промышленности, привело к утрате технологической культуры, кадров, депрофессионализации и деквалификации рабочего класса. Именно здесь кроются причины системных недостатков и катастрофических неудач в области ракетно-космической промышленности, оборонно-промышленного комплекса, включая международную торговлю оружием, гражданской авиации, регулярных техногенных катастроф, в частности в электроэнергетике, утраты конкурентоспособности продовольственного комплекса и роста напряженности вызовов и угроз продовольственной безопасности даже с учетом того, что, как это ни парадоксально, Россия остается одним из лидеров мировой торговли зерном.

Очень важен вопрос о соответствии масштабов, целей и задач модернизации, с одной стороны, и их ресурсного обеспечения – с другой. Нам вообще нужно уходить от идеологии расходов и трат, как это понимают бухгалтеры и счетоводы. Модернизации нужны новые генерации политиков, финансистов, финансовых менеджеров, которые понимают, что мы не «тратим и растрачиваем» деньги бюджета, а вкладываем и инвестируем.

Прежде всего, необходимо повысить долю инвестиций в ВВП; сегодня она одна из самых низких в мире и составляет около 20%, при незначительных колебаниях по годам в ту или иную сторону. При норме 20% ни одной стране не удавалось только за счёт внутренних факторов демонстрировать рост в среднем более чем на 3% в год. В советское время данная норма достигала 40%. Если бы удалось перейти к норме инвестиций хотя бы в 30–35%, тогда можно ожидать 5–6-процентный рост.

Логика и опыт подсказывают, что такой инвестиционно активный подход может быть реализован только тогда, когда модернизацию инициирует государство. Другой сопоставимый по возможностям субъект модернизации пока не просматривается. Иное дело, что государство должно реализовать широкий политический и гражданский стратегический альянс власти, общества, бизнеса, граждан – для солидарной деятельности по решению задач модернизации.

В этом смысле неожиданной может показаться оценка с социальных позиций исторического наследия П.А. Столыпина. Его реформы были необходимы стране, и он многое сделал для их осуществления. Однако в итоге они не устроили никого. Конечно, смерть великого реформатора губительно сказалась на деле его жизни. Но реформы погубили не только роковые выстрелы террориста Богрова. Их убили отсутствие консенсуса между основными классами и группами в обществе по поводу реформ, всеобщее социальное и политическое недовольство ими. Не в последнюю очередь в силу этого от великих реформ до великой революции оказался, по историческим меркам, всего один шаг. И об этом надо помнить, когда мы затеваем очередную модернизацию.

Отсюда значимость темы о субъектах, движущих силах и ценностно-мотивационных предпосылках модернизации. Когда мы об этом забываем, и уповаем только на пресловутую «политическую волю», «принуждение к прогрессу», то даже если пригласить лучших специалистов, постоянно плодить научные концепции, на выходе опять будем иметь очередной образец литературного творчества, интересного лишь для узкого круга авторов-единомышленников документа и, возможно, для историков экономической мысли. Принять и разделить тяготы и издержки модернизации общество может только тогда, когда между ним и властью есть доверие, взаимопонимание и согласие по поводу целей и средств модернизации.

И ещё о социальных сторонах модернизации. Конечно, модернизация всегда несет с собой неизбежные риски и потери, социальные тяготы. Но надо иметь в виду и следующее. Нищета и простое воспроизводство, нищета и расширенное воспроизводство, определенное экономическое развитие и контрасты социального неравенства в определенных границах совместимы. Но представить себе сочетание нищеты и инноваций, модернизацию при одновременном фронтальном наступлении на социальные и человеческие права граждан, выстраивание новых инновационных институтов при деградации социальной и социокультурной инфраструктуры общества сегодня невозможно. Даже известные мобилизационные модели модернизации с необходимостью требовали системных решений в области развития социальной инфраструктуры, создания системы социальных прав и гарантий граждан.

Поэтому, если мы и дальше в своем социальном устроении продолжим ориентироваться на известные опыты радикального неолиберального реформирования, то о модернизации, инновационном развитии, экономике, основанной на знаниях, придется забыть. Не может человек, который вынужден работать для заработка на пяти работах, думать об инновациях или каких-либо еще высоких материях типа «образование в течение всей жизни», культурном досуге, творчестве и т. д.

Для человека креативного, для «класса развития», подлинного интеллектуального класса (а не пресловутого «среднего» – по уровню доходов и потребления) нужна совершенно иная среда. Поэтому, конечно, есть особые социальные аспекты модернизации, которые требуют устранения остаточных деформаций социального наследия 1990-х годов, корректировки курса в области науки, образования, здравоохранения, культуры, которые в 2000-е годы превратили общее (общенациональное) дело Культуры в поприще лишь для узкого круга элиты, а в области науки и образования привели к возникновению своеобразных научно-образовательных «газпромов» и «роснефтей», обеспечивающих воспроизводство этой элиты, но не способных выполнять те социальные функции, которые эти институты несли в себе как публичные институты производства и распространения знаний; воспитания и становления личности; социальных лифтов и источника формирования «класса развития».

И последнее, самое, быть может, важное. Сегодня лидеры мирового экономического развития, и прежде всего США, все силы и ресурсы государства и нации концентрируют на управлении будущим, целенаправленном и планомерном создании научных, научно-технических, инновационных и технологических заделов. И здесь лидирует государство, отдавая странам второго эшелона прогресса и коммерческому сектору освоение ближнего космоса, значительную часть IT-экономики, других отраслей предыдущего уклада. Прорывные военные технологии, медицина, биотехнологии и фармацевтика,

нанотехнологии, информационно-телекоммуникационные технологии, основанные на новых принципах, революция в материалах – все это поддерживается государством, естественно, в тех специфических формах, которые характерны для американской системы регулирования интеллектуального производства, сотрудничества с бизнесом там, где лежат основополагающие национальные интересы и долгосрочные стратегические ориентиры, направленные не просто на лидерство, но и на экономическое доминирование в будущем мире. Учёт этих мировых трендов и императивов развития требует, настоятельно диктует воссоздание в России систем стратегического целеполагания, стратегического планирования и управления, политических, экономических и институциональных механизмов выработки и реализации стратегических приоритетов.

Сегодня прогресс человеческой цивилизации и её главные ценности – человек, его жизнь и здоровье, достоинство, права и свободы – обуславливают то, что человеческое измерение развития становится главным в системах глобальной экономики на всех её уровнях, в региональных и национальных подсистемах. Защита прав и свобод человека представляет собой подлинное содержание обеспечения глобальной, региональной, национальной и иных локальных видов и разновидностей безопасности.

В системе западной цивилизации это понимание сформировано в новое время и стало основой общества модерна и постмодерна, способствует продуктивному синтезу конкурентной рыночной экономики, развитию гражданского общества, правового государства с широким набором социальных функций и гарантий. Одновременно это является универсальной тенденцией, закономерностью, по которой можно судить о реальном прогрессе модернизирующихся обществ как стран третьего мира, так и постсоциалистических. Это важное методологическое положение, потому что любые варианты мобилизационного развития с принесением в жертву демократических ценностей, прав и свобод человека, уступками авторитаризму может дать лишь частичный и ограниченный во времени экономический результат, абсолютно не гарантирующий достижение стратегических целей модернизации, выхода на рубежи информационного общества и экономики, основанной на знаниях. Однако и сегодня, несмотря на исторические уроки и позитивный пример наиболее успешных стран, соблазн и искус авторитаризма, развитие ценой ущемления прав и свобод личности остаются реальной угрозой и непреодолимым препятствием на пути социально-экономического прогресса, формирования свободного, открытого и демократического общества.

В России в период рыночной трансформации, по сути, полностью сменилась парадигма безопасности и развития, институтов и механизмов её обеспечения. Очень важно, что права и интересы личности в данной системе – практически равноценные понятия наряду с интересами государства и общества. Вместе с тем самые насущные права и свободы личности, связанные с её достоинством, материальными и нематериальными интересами, ещё не стали безусловной ценностью, социальным и политическим императивом как для власти, так и для общества, государства, бизнеса, всех слоев общества и элит. Социальная поляризация и раскол общества, резкие социальные контрасты и конфликты интересов постоянно провоцируют соблазны, дополнительные стимулы и аргументы для использования авторитарных методов, сужают границы свободных конкурентно-рыночных отношений. Экономически это толкает к историческим рецидивам мобилизационных моделей догоняющей модернизации с её вечным парадоксом соревнующихся Ахилла и черепахи. Политически это опять выталкивает модернизирующее-

ся общество на «особые пути развития», в плоскость непонимания и напряженности в контактах с внешним миром.

Кстати, Запад сегодня также во многом живет в координатах устаревшей парадигмы безопасности. Тот разрыв в образе, стиле и уровне жизни, который характерен для стран «золотого миллиарда» и остального мира в условиях глобального информационного общества, доступности любой информации в системе «онлайн» и недоступности для всех равных возможностей «здесь и сейчас», подрывает основы глобальной безопасности, создает принципиально новые вызовы и угрозы для национальной безопасности богатых стран. Глобальное доминирование США и ЕС, попытки унифицировать мир и навязать ему свои ценности, в том числе путем гуманитарных интервенций, не могут помочь в поиске новой парадигмы развития и безопасности, их гармонизации. Сегодня ни ограничения модели «устойчивого развития», ни «обезболивающие» глобальные институты благотворительности не решают проблемы мира как несходимых параллельных миров социального Эдема и социального Ада.

Нужна новая парадигма – самоограничения полюса богатства и продуктивного развития полюса бедности. Здесь уместно сослаться на идеи экс-премьер-министра Испании Х.Л.Р. Сапатеро о государстве в эпоху глобализации, как об институте, гарантирующем безопасность граждан в качестве главного условия свободы; отстаивающем социальную сплоченность, справедливость, беспристрастность, уравновешенность и гармонию в обществе; стимулирующем экономический рост; несущем ответственность за обеспечение законности и международной безопасности. Словом, нужен такой мировой порядок, в котором будет обеспечена прочная экономическая безопасность на основе социально ответственной рыночной экономики и модернизированного государства.

МОБИЛЬНОСТЬ И РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА В ПУЛЬСИРУЮЩЕМ ПРОСТРАНСТВЕ

А.И. Трейвиш

География мирового развития касается древней проблемы сопряжения времени и пространства в их широком философском смысле, а также в конкретном историческом и географическом. Автор, конечно, не в силах предложить свежее решение на философском уровне, но намерен хотя бы в обзорном стиле осветить некоторые связи между развитием человеческих сообществ, географическими пространствами и мобильностью тех и других. Сначала имеет смысл просто уточнить трактовки базовых категорий.

Ключевые задачи и представления

Единство геопространства с историческим (социальным) временем среди прочего отражает их сопряженная полимасштабность, когда верхние пространственно-временные уровни предстают как генерализация нижних, детальных и «приземленных». Из двух главных слоев земного пространства, природного и культурного в его широком смысле, нас интересует второй, ограниченный доступной людям и обжитой ими Ойкуменой. Хотя этот слой вообще-то расширяется, тянется к пределам геосферы, его сжатие и дробление, дающие повод для разговора о пульсации, ощутимы. На фоне всех глобальных трендов сохраняется, а порой и крепнет роль национальных пространств, больших или малых. Пространства человеческой деятельности подвижны, активны и обладают своей метрикой, связанной с устройством общества, коммуникациями, потоками людей, идей и вещей, а также с развитием.

Хотя история не сводится к развитию, оно занимает в историческом процессе самое почетное место, отвечая за радикальные поступательные, прогрессивные сдвиги. Из форм и видов развития, в свою очередь, выделяются те, что принято называть модернизацией, но ее толкуют по-разному. Раньше советские справочные издания (БСЭ и др.) сводили ее к обновлению, улучшению техники и с ней – производства. В 1950-х гг. такие авторы общей теории модернизации, как У. Ростоу, Т. Парсонс, С. Блэк [24, 41, 44], рекомендовали для перековки традиционных обществ Третьего мира в «современные» индустриализацию, отчасти под впечатлением советского опыта. Вскоре критики отметили дефекты теории и факты растущего отставания мировой периферии [30, 42, 48]. К концу XX века на фоне глобализации и краха СССР ожили нео- и постмодернизационные учения [30 и др.]. Понятие модернизации закрепилось тогда в отечественной науке, а затем и в документах Правительства РФ как лозунг и часть национальной стратегии.

Классики теории модернизации ограничили ее Новым временем, то есть переходом от аграрно-феодалного общества к индустриально-капиталистическому: в Европе – с XVI века, в догонявших ее странах – позже. Но явлению в этих рамках тесно. Зачем исключать древние макросдвиги, такие как неолитический, и новейшие постиндустриальные (они же туманный «постмодерн», за которым, должно быть, следует «постпостмодерн» и т.д.)? Сам термин появился в позднем Риме, где пара *modernus* – *anticus* отделила христианскую эру от антично-языческой. Модернизация актуальна и для дав-

них ее лидеров: им некого догонять, но лидерство надо отстаивать. При широком подходе это постоянное и в идеале повсеместное развитие на основе инноваций [15, с. 821]. Такая трактовка расширяет круг событий модернизации, не лишая их притом конкретного содержания. Однако они исторически и географически относительно. Новое вечно борется со старым, решая одни проблемы и вызывая другие. Радикализм когда-то рождается в консерватизм. Новационное в одном месте уже архаично для другого, а некое третье до него не доросло, и еще неизвестно, дорастет ли.

Любое событие пространственного развития (размещения) это встреча спроса на ресурсы и условия с их местным предложением. Масштабы обоих конечны. Предложение лимитируют разные причины и мотивы, включая социально-экологические типа *«not in my backyard»*: мол, объект хотя и нужен (стране, обществу), но не здесь, не рядом со мной. А если объект уже действует, его внешний эффект может сочетаться с локальным ущербом. Или наоборот: завод дает жизнь городу, но рынку и собственнику не нужен, так как стал убыточным. Межмасштабные коллизии сопровождают инновации с самого рождения, а рождаются они (от связи ученых, инженеров, венчурного бизнеса) не везде, ибо передача неявного знания (*tacit knowledge*) требует личных контактов. Мест, где можно внедрять инновации сразу, тоже мало. Поэтому за тезисом о вступлении мира (страны) в новую стадию часто стоят немногие центры, кластеры, ареалы [20, с. 58–61]. «Силиконовые» и другие новые экономические ландшафты воплощают в себе модернизацию пространства. Массовое освоение нововведений смягчает контрасты, но значение мест-инноваторов не исчезает, по крайней мере, до нового витка процесса. Пространственную инерцию при догоняющем развитии усиливает внедрение вчерашних инноваций, чреватое «бегом на месте», срывом модернизации, отказом от нее.

Что же касается мобильности, то и она здесь пространственная, горизонтальная, но часто связанная с вертикальной (социальной) и притом охватывающая возвратные и безвозвратные движения, смещения, сдвиги. Чаще всего изучают миграции людей в узком смысле – переселения со сменой мест постоянного жительства: полные, стационарные и т.п. (в разных терминах смысл одинаковый). Они могут относиться не только к людям, но и к знаниям, другим духовным и материальным продуктам, а сами движения – быть возвратными многократно. Учет всей массы таких перемещений труден, но без него нельзя понять масштабы реальной пространственной мобильности в широком смысле этого слова.

Дальнейшее изложение нацелено на анализ связей мобильности и развития с геопространством как ареной, фактором и даже участником событий. Задача состоит не в их описании (это дело историков), а в извлечении из них географического смысла, вплоть до уроков для пространственной теории и практики. Но уроков познавательных, а не назидательных. В идеале, это шаг к решению, то к лучшему пониманию ряда фундаментальных вопросов. Например, о пространстве как ресурсе или бремени, о возможности его модернизации, о том, как относиться к его поляризации, «сжатию», размерности [7]. По ходу дела, конечно, всплывают другие концепты и представления.

Коммуникации, мобильность и Ойкумена

Ойкумену создали люди, движения их самих, их идей и достижений. Соизмерять потоки сложно (единицы счета разные), но первичной явно была мобильность людей.

Их заселявшие Землю первобытные группы вряд ли хорошо знали, куда они идут, и быстро теряли связь с прародинами. В противном случае мир не стал бы настолько разобщенным, что через тысячи лет его пришлось переоткрывать и воссоединять.

С давних пор на обжитых землях складывалась более или менее дробная сеть ячеек броделевской «инфраэкономики» [1] – того полунатурального производства с локальным обменом продуктами, родственными и соседскими услугами, коими жили и до сих пор часто живут малые общины. Средний слой рыночной экономики, не говоря о верхнем корпоративно-глобальном (капиталистическом, но не всегда рыночном по Ф. Броделю), возникали позже, при слиянии локальных хозяйств и культур в национальные и наднациональные. Это требовало широких познаний и дальних связей.

Знания несли путники, а их обмен, проверка и применение зависели от постоянства циркуляции. Письменные сведения вначале тоже доставляли люди, чья скорость задавала темп оборота информации, не обязательно черепаший. По свидетельству Марко Поло, в Монгольской империи почтовую службу несли 300000 лошадей на 10000 станций-ямов, и гонцы, делая в сутки 200–300 км, пересекали Евразию недели за две [23]. Впрочем, это предел для Средневековья и Древности, включая Рим времен расцвета с его мощеными дорогами. Суда на освоенных трассах при доброй погоде тогда и еще долго потом шли со скоростью, близкой к «экспрессной» наземной.

Современная электронная связь действует почти мгновенно, а вот люди и грузы, при всем техническом прогрессе, движутся медленнее. Их доставка стоит в разы дороже и зависит от инфраструктуры, заселения и освоения пространств, природных условий. Тип и мощность линий определяют доступность центральных мест (городов), сети которых тоже неравномерны. На карте Объединенного исследовательского центра при Еврокомиссии, составленной по регулярной полуградусной сетке, время поездки в ближайший из 8,5 тыс. городов среднего и большего размера по дорогам и водным путям варьирует от минут до недель (Рис. 1). Один из комментариев к карте гласит, что менее

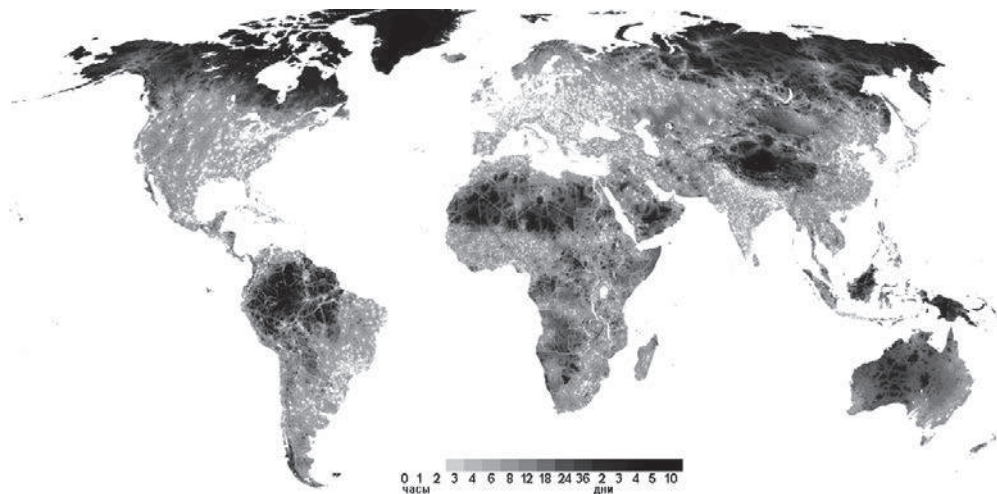


Рис. 1. Временная транспортная доступность городов мира размером от 50 тыс. жит. Источник: [49].

чем в часе езды от города в развитых странах живут 85% граждан, а в развивающихся – 35%, хотя, согласно другому комментарию, 95% земель скучены на 10% суши. Картина ее покрытия зонами якобы вездесущей сотовой связи примерно та же. Даже в Центре России прием устойчив не везде, а за Уралом преобладают «белые пятна» [19].

Коммуникационная доступность не сводится к технической. Доходы, демография, культура лимитируют мобильность тех, кто, даже живя при линиях дальних связей, к ним безучастен – как Буранный Едигей из романа Чингиза Айтматова, не покидавший мирка своего полустанка сорок лет. «А поезда шли с востока на запад и с запада на восток...». Такие едигеи живут не только в пустынных районах и беднейших странах; по некоторым оценкам, их на Земле 2 миллиарда. Года четыре назад автора этих строк удивил коллега-преподаватель, уверявший, что многие студенты университета Гавра из рабочих кварталов этого города в устье Сены не были в Париже, куда 2–3 часа езды, и даже на берегу моря, доступном пешеходу. У студентов все впереди, но иммобильность семей поразительна. Растет разрыв между доступностью поездок и информации. Больным, пожилым, тяжелым на подъем людям легче странствовать по Интернету и ТВ. Но виртуальные посещения не устраняют стереотипов и предрассудков.

Рост пространственной мобильности все же налицо, что 45 лет назад предсказывал У. Зелински, увязавший миграцию с модернизацией в гипотезе «мобильного перехода», дополняющего демографический [51]. Мобильный индивид тоже квант населения, но он порой проявляет и свойства волны. Вернее, мы видим его, то здесь, то там как оперного Фигаро. Виток глобализации на руку *Homo mobilis*, неонамадам, перекасти-поле (*rolling stones*). Резвые топ-менеджеры живут не столько в странах, сколько в отелях и офисах мировых городов [4]. Но не все новые странники таковы. Ответ на вопрос, где мы живем, вообще требует введения терминов времени (когда, как долго), то есть хроногеографии, ведущей свою историю от К. Линча и Т. Хегерстранда в XXI век [37 и др.].

По данным ЮНВТО, число международных туристических поездок превысило с 2012 г. 1 миллиард. Мигрантов-переселенцев в другие страны статистике известно раз в 5 меньше, зато турпоездок внутри стран, особенно крупных, намного больше. Ими считают поездки на некое расстояние и время (скажем, от 50 км хотя бы с одной ночевкой), но тогда сюда входят и визиты к родне, на дачу, на вахтовую работу. Их масса не поддается полному учету и контролю при самой жесткой власти.

Возьмем феномен второго жилья, обычно рекреационного (англ. *summer, weekend, vacation* или *holiday house*, исп. *casa de campo*, нем. *Landsitz*, норв. *hytte*, фин. *mökki*, рус. дача и т.д.). Он изучен слабо, хотя давно известен¹. В 1960-х гг. в Европе все же возникла «дачная наука». Ф. Крибье [26] писала о «великой летней миграции горожан», когда 20 млн. французов покидали города в среднем на 27 дней и Большой Париж терял в августе 4 млн. чел. Она же рассматривала их пристанища в разных районах, в том числе вторые,

¹ На два дома – городской и загородный – жили европейские дворяне, а позже колонисты в жарких странах. Плантадоры Юга США бежали от влажного зноя муссонного лета в лесистые Аппалачи. Летней столицей Британской Индии звали Шимлу: в отроги Гималаев уезжал весь официальный Дели. Русские декабристы строили в сибирском селе дом, а неподалеку – дачу, символ привычного уклада. Славу садам Сучжоу в 240 км от Нанкина создали отставные чиновники XV–XIX вв. (однако в современном Китае дач мало).

дачные дома. Их во Франции числилось 0,3 млн. только за иностранцами, а всех было втрое больше (теперь – на порядок).

В романских странах тема примыкает к туристической, в англоязычных – к учету и анализу недвижимости [28, 32, 40, 45]. Из английской переписи жилья следует, что у англичан (не всех британцев) дач 650 тыс., 2,9% всех жилищ, но 58% из них – вне страны. В США непостоянно обитаемых рекреационных домов – 5–7 млн (3–5%). Во Франции – более 3 млн (10%). Доля еще выше в Скандинавии и Финляндии, местами в Южной и Восточной Европе: 30% и более. Чемпион мира – Россия, где только садоводств 14 млн., а с классическими дачами, новорусскими виллами в пригородах и на курортах, унаследованными и купленными сельскими домами – до 20 млн. Это треть всех семей и половина городских, причем оценка, возможно, занижена. Она груба и на рисунке 2 по регионам мира с опорой на страны, где данные надежнее, и их экстраполяцией на близкие и подобные. Тут учтены только члены семей дачевладельцев, без арендаторов и тех, кто ездит за город к родным и знакомым для отдыха, помощи в хозяйстве. Число получилось небольшим (205 млн. по миру), но если дачи посещают хотя бы шесть раз в год, то число поездок превышает поток международных туристических.

Места абсолютной и относительной концентрации дач разнотипны. *Периферийно-руральный* тип, характерный для зон сельской депопуляции, создает широкую географию дач, «огороженных расстоянием». Велика их доля в жилфонде, но не плотность. Тип *курортный* – конкурент туриндустрии на море, в горах, где повышены и плотность, и доля вторых домов. Так, во Франции выделяются побережья, Альпы, с недавних пор Пиренеи (Рис. 3). Представлен и периферийный тип (стало больше дач в Центральном Массиве), и *пригородный* с обилием вторых домов при их малой доле. Ведь в субурбиях



Рис. 2. Число дачников и их доля среди горожан по регионам мира, оценочно.

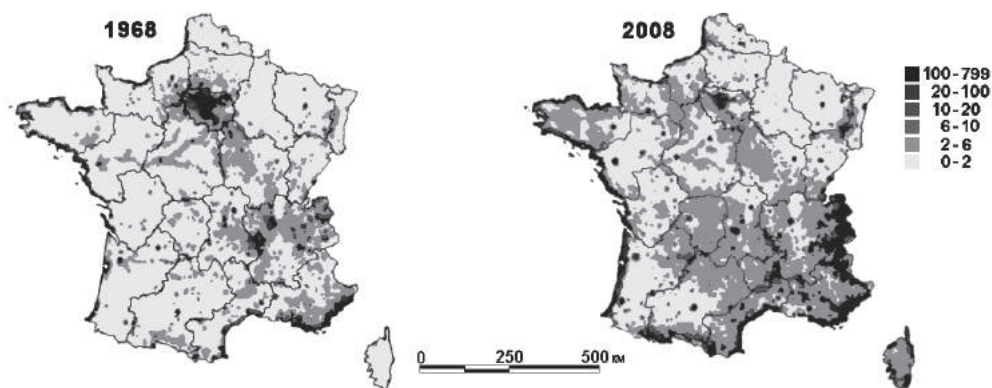


Рис. 3. Плотность вторых домов (на 1 кв. км) во Франции в 1968 и 2008 гг.
Источник: [46, p. 145].

много первого жилья, застройка и бизнес теснят дачи, а скоростные трассы и авиакомпании-лоукостеры делают доступными дальние районы.

«Дачеведению» пока недостает сравнений. Наша наука могла бы стать его лидером, учитывая географичность и российский масштаб явления. А мы почти прозевали его, хотя оно развивалось на глазах, часто с нашим личным участием. Есть у него и негативные стороны, но это отдельная тема (подробнее см. [18]).

Мобильны не только люди, знания и товары. Мигрируют, смещаются, убывая тут и прибывая там, производства, институты, инновации. Все знают о выносе промышленных технологий из центров мирового хозяйства на периферию. Но не все отрасли третичной (сервисной) и четвертичной (информационной) экономик так подвижны. Туристические, муниципальные, социальные, частью образовательные, медицинские и другие услуги «неторгуемы» или их экспорт «невидим». За ними едут, а ради услуг, привязанных к недвижимости, сидят дома: они имmobileнее клиентов. Доля услуг в ВВП мира гораздо выше, чем в торговле. Структурное отставание ВВП отмечалось и в первой половине XX в., когда в экономике ведущих стран правила бал индустрия, а в обмене – продовольствие и сырье. Л.М. Синцеров, впервые обративший внимание на это явление, назвал его инерционностью международного разделения труда [13].

Постиндустриальная эпоха совпала с волной глобализации, снизившей барьерность политических границ для мировой экономики и международного капитала. Ему помогала информатизация, облегчив оперативное управление бизнесом, рассеянным по планете. А по мнению многих авторов – и «сервисизация», что как раз спорно, учитывая оседлость ряда услуг, ведущую к их концентрации (не считая всемирных сетей, столь важных для мобильных менеджеров). В итоге бизнес свободно размещает предприятия и капиталы, оставляя при этом свои умы и штабы в старых опорных центрах.

Что касается инноваций, то важна не только их диффузия, изученная, например, Т. Хегерстрандом, но и первичное производство на стыке образования и науки, техники и бизнеса. У него своя география, на которую влияют условия распространения не только формализуемого эксплицитного знания, но и неявного (*tacit knowledge*): от человека к человеку. Р. Флорида выделил в мире 40 «мегарегионов», где 18% населения к началу

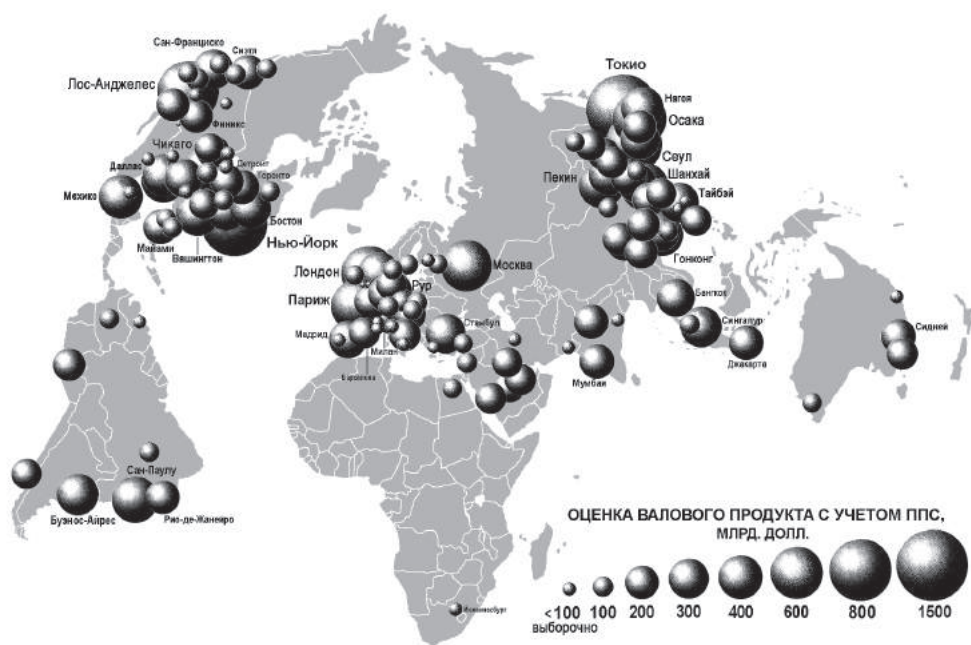


Рис. 4. Очаги мировой олигополии: крупнейшие городские агломерации мира по размерам валового продукта в 2008 г.

Составлено по оценкам PricewaterhouseCoopers и др.

XXI в. производили 2/3 мирового ВВП, жили 88% самых известных ученых и было получено 86% всех патентов [29]. Эти регионы, весьма похожие на мегалополисы, включают глобальные города – узлы опорного каркаса мировой экономики.

Налицо парадокс информационной эпохи: сама информация так летуча, что можно мыслить и действовать без оглядки на дистанции и границы. Но информационно-деловые акторы со своим сектором селятся кучно, избирательно, ближе к экономическим супер-центрам. Их сеть (Рис. 4) сгущена в Северной Америке, Западной Европе и АТР во главе с Японией². По концентрации исследователей лидирует первый, а по инновациям – последний регион, точнее его «вершины».

Для анализа размещения креативного класса и креативной индустрии данных пока не хватает даже по странам³. Британский департамент культуры, СМИ и спорта, пионер выделения креативного сектора, включил в него в 2007 г. 157 тыс. фирм с 2 млн занятых (более 7%), внесших в ВВП страны 6,2% [43]. Очевидно, что сектор активно участвует в борьбе цивилизаций как инструмент мягкой силы, информационного прессинга.

² Размеры агломерационных продуктов, заложенные в изображение, остаются на совести источника. Кроме того, картину мог изменить кризис, развернувшийся на рубеже 2010-х гг.

³ Креативной (культурной) индустрией считают бизнес, базирующийся на информации, интеллектуальной собственности [31 и др.]: искусство и дизайн, индустрию моды и досуга, производства видео- и аудиотоваров, СМИ, IT-разработки, R&D (НИОКР) и т.д.

«Пульсации» социального пространства

Термин «пульсация» подходит для колебаний, как минимум, двух типов свойств социального пространства. Во-первых, его объективных и воспринимаемых, оцениваемых большинством людей размеров, протяженности, «объятности – необъятности». Тогда это череда растяжений и сжатий пространства. Во-вторых, его единства или разделенности, интеграции или дезинтеграции. Эти пары родственны: сближение и единение, равно как отдаление и разобщение – близки по смыслу. Но не идентичны и сочетаются по-разному. Так, при первичном освоении Ойкумены она явно растягивалась и при этом членилась на более или менее автономные части. В эпоху Великих географических открытий эти части взаимно открылись, что для каждой означало расширение, и стали сливаться (тенденции противоположного характера проявились позже). Рассмотрим две группы параметров по очереди.

Растяжение и сжатие. Для социальных наук это вообще-то не строгие термины, скорее метафоры. У них есть синонимы, особенно у сжатия: усадка (*shrinkage*), эрозия, компрессия, имплозия. Но главное – два разных понимания.

1. *Коммуникационное* сближение или удаление, рост или убыль проницаемости, доступности, известности пространства⁴. Если «все знают» некое место как доступное (ну, скажем, часа три лёта) и симпатичное, то оно становится или кажется близким. Обычно такое сжатие оценивается позитивно, как прогресс, а растяжение – наоборот.

2. *Локационное* расширение или сокращение освоенного пространства вплоть до его поляризации с убылью обжитых земель. Пока ресурсов хватает для повсеместного роста, пусть и разного, общество его не опасается, но все меняется, когда часть ойкумены пустеет, депопулирует, впадает в депрессию – «теряется».

Коммуникационное растяжение может быть следствием простого удлинения трасс одного типа, что ведет к росту затрат на сообщение и обычно при локационной экспансии: освоении новых земель какой-то отраслью или общностью людей. Но растяжение может вызывать разрывы, упадок путей и связей, типичные для районов локационного сжатия, вторичной (кризисной) «сдачи» социального пространства. Снижение коммуникационной доступности изолирует такие места и их жителей: над ними летит самолет, кто-то говорит на неслышной радиоволне, но не к ним, не для них.

Пример коммуникационного сжатия дает рост скорости на путях в Новый Свет: за 500 лет от каравелл Колумба до сверхзвуковых «Конкордов» время пути сократилось в 500 раз. Впрочем, это преувеличение. Колумб преодолел 6 тыс. км за 70 дней со средней скоростью пешехода из-за стоянки на Канарах и понятного страха мореходов, а мог плыть вчетверо быстрее. Рейсы «Конкорда» прекратили после парижской катастрофы 2000 г. Экономия времени для трансатлантических пассажиров за пять веков получается меньшей на порядок – примерно 50-кратной. Взяв ее за основу, Дж. Макхейл и за ним П. Дикен показывали сближение как простое линейное сжатие мира (Рис. 5А). Скорость цифровой передачи информации свела бы изображение к точке. И – конец географии с историей, всеобщий триумф глобализма? Вряд ли. Если тренд и восходящий, то

⁴ Еще А. Гумбольдт и К. Риттер заметили, что его меняет рост знаний, путешествия и пути сообщения [5, с. 13–15]. В XX веке о том же писали многие западные географы, футурологи, социологи. У нас темой занялись позже, и скорее в аспекте локационного сжатия [см., напр., 12].

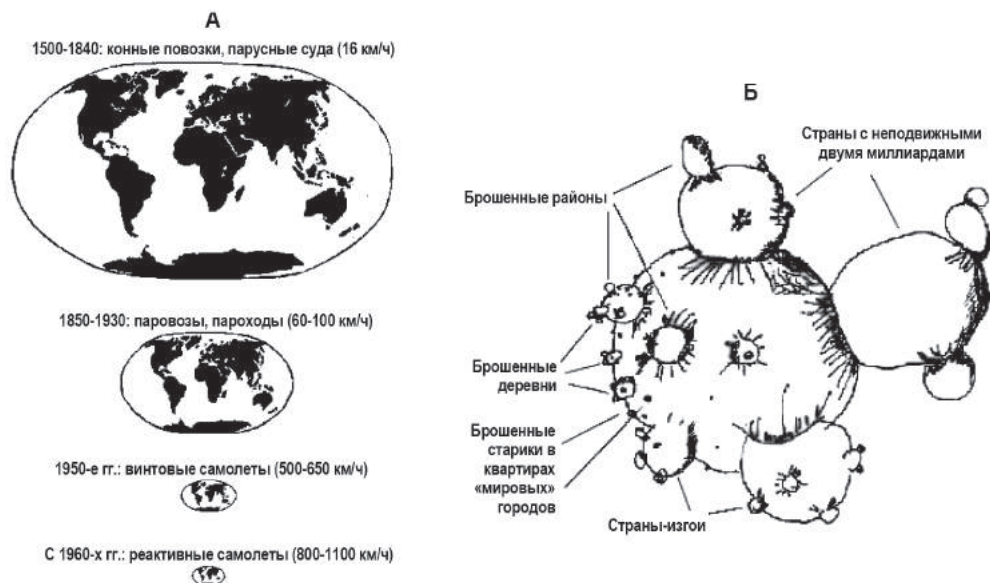


Рис. 5. А – сжатие-сближение мирового пространства по Дж. Макхейлу и П. Дикену [39, 27]. Б – контргипотеза С.В. Рогачева [10]: деформация пространства его социально-экономической разнодоступностью.

нелинейный. А с учетом кривизны социального пространства сжатие так неравноценно, что Земля скорее бугристая, словно «корнеплод» С.В. Рогачева с массой землян, замкнутых в своих гнездах и с заброшенными, выпавшими из развития гнездами (Рис. 5Б). Картину усложняют барьеры бездорожья, пробок, военных действий, очередей на границах. Хотя у Рогачева нет ни динамики, ни строгой метрики, его гипотеза выглядит реалистичнее.

Заявления «конца расстояний» [25 и др.] всегда сменяли трезвые суждения. Когда-то географов восхищали анаморфозы новозеландца П. Форера, на которых его страну сжимал рост сети авиалиний и скорости полетов. П. Хагтет привел их в своей книге [21, с. 383], но там же указал на явление имплозии (дословно внутреннего взрыва), сближающей крупные центры, тогда как малые могут отдаляться от них и друг от друга. Следуя куда-то далеко, нам часто приходится ехать обратно, скажем, в аэропорт, чтобы часы спустя пролететь над своим домом уже по пути «туда». Эффекты такого рода не меняют физических местоположений, делая понятие сжатия условным. Его метрика изменчива, зависит от вида сообщения, маршрута. Видимо, поэтому изображения вроде тех, что делал Форер, редки.

Локационное растяжение и сжатие имеют прямой физический смысл и метрику, но ясности не гарантируют. Ойкумена и ее фрагменты давно измерены, да только площади разные, в них входят или нет внутренние и территориальные воды (юридически части государств). Оценить пригодные для заселения и освоения, фактически заселенные и освоенные земли еще сложнее. Еще Э. Реклю считал «обитабельными» и агропригодными земли высотой до 2000 м над уровнем моря, где среднегодовая температура не

ниже -2°C . Сейчас примерно те же области называют комфортными, эффективными для жизнедеятельности. К обжитым обычно относят территории с постоянным населением при его плотности от 1 чел./км². Размер освоенных земель связан с типом использования. Пустынные, тундровые, горные пастбища его завышают, так что лучше сравнивать ареалы земледелия, включая культурные пастбища.

Результаты зависят от качества данных и ориентировочно представлены на графике (Рис. 6) для самых обширных стран. У России вся территория не просто самая большая, а больше любой другой на целую Австралию. По удобной для заселения и освоения площади Россия на 4-м месте, по обжитой – недавно была на 3-м, но уже могла уступить Китаю: локационное сжатие у нас идет быстро. Примечательно, что в обеих странах были заселены пространства, мало к тому пригодные. У нас таких – около 1,7 млн км², и их много на севере, а россиян на порядок меньше, чем граждан КНР. Мы вообще расплылись по своему «океану суши» шире, чем жители иных крупных стран [20].

Локационное сжатие вторично, как и коммуникационное: вначале что-то должно расширяться, чтобы потом сужаться, усиливая одни участки пространства за счет других. Так оно пульсирует с разной частотой: от часов, дней, сезонов года для пространства мобильности в агломерации до тысяч лет исторических сдвигов планетарного масштаба. Фазы растяжения и сжатия могут быть разной длины. Долгий рост освоенных пространств сменяет резкий спад, то кризисный и краткий, то глубокий, необратимый. Контратаковать или организовать отход вместо панического бегства с безнадежных участков этого фронта (фронтира) – вопрос остроактуальный. Таким он и стал в постсоветской России [3, 9] или даже раньше, после демографических и прочих катастроф первой половины XX века.

До каких пределов можно сжаться? Построить землян в колонну или каре, уделив им по 1 м², легко на датском столичном о. Зеландия. Чтобы всех уложить или (прошу проще-

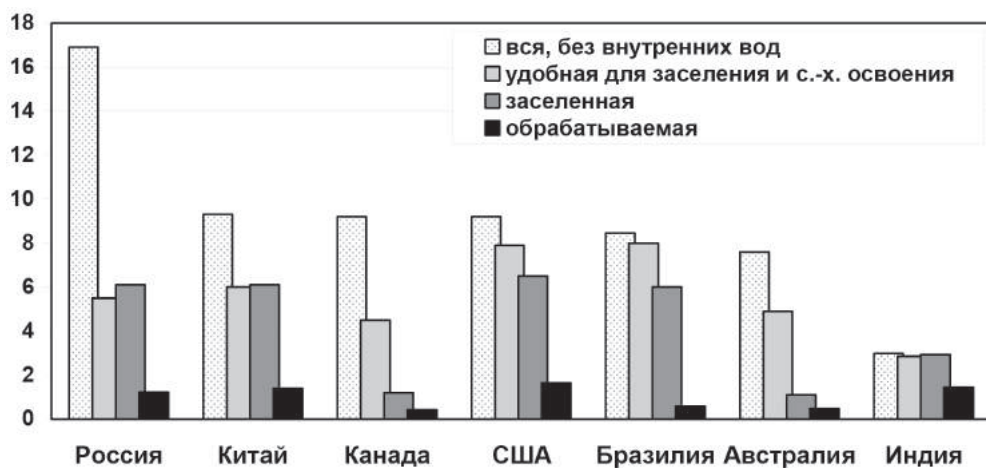


Рис. 6. Территории крупнейших по площади стран мира с учетом их пригодности для заселения и сельскохозяйственного освоения, фактического заселения и использования в начале XXI века, млн. км².

Составлено автором по разным источникам.

ния у чувствительного читателя) похоронить, каждого на 2 м², хватит Черногории. Одноэтажный дом для человечества при норме 20 м² на душу займет весь Непал с горами или уже перенаселенную Бангладеш. Чтобы питаться с пашни по среднемировой норме (0,23 га/чел.), нужно распахать всю Россию. Наконец, для тесноватого, но полноценного сельского ландшафта с лугами и т.п. – по китайской обеспеченности угодьями (0,4 га на жителя) – требуется Африка без озер и островов. Россиян можно поставить или уложить в черте не самого большого города, поселить в доме площадью с маленькую Ингушетию. Пашни хватит на Юге России без гор и полупустынь. Добавив центрально-чернозёмные регионы, мы поместимся кучно, но прокормимся и даже сможем общаться с природой. Да, вкус на простор разный: что устроит китайца, индуса, не понравится россиянину, финну, австралийцу. Но прежде всего локационное сжатие лимитируют землеёмкие отрасли хозяйства, особенно сельского, что и показывают сугубо условные расчеты (Табл. 1).

Объединение и разъединение. Этот род пульсаций тоже полимасштабен, присущ разным уровням пространства, начиная с глобального. И уж таков мир, что интеграции планетарного и регионального охвата, будь то Pax Romana, Pax Arabica, Iberica, Britannica или Americana, всегда требовали экономического и силового патрона. Его затем сменял кто-то из конкурентов. Эти смены, с длительной борьбой за лидерство, приводили к периодам распадов, дезинтеграций.

На заре XX века некто А. Зигфрид совершил кругосветку, имея из документов одну клубную визитную карточку, что после 1914 г. стало чудом: описанное Ф. Броделем, оно приведено Л.М. Синцеровым как иллюстрация глобальных ритмов [13]. И сегодня можно угодить в западню, как герой фильма Стивена Спилберга «Терминал». Прибыв в Нью-Йорк, он узнал, что из-за событий на родине его паспорт утратил силу, и застрял во «фризоне» аэропорта, ставшей ему домом-тюрьмой. В таких ловушках вечно сидит всякий люд, часто не столь невинный, как этот киногерой.

Глобализация глобализацией, но в мире в 4 раза больше независимых государств, чем сто лет назад. Они размножились делением в давно поделенной Ойкумене, так что их средняя площадь вчетверо уменьшилась, хотя среднее население одной страны осталось близким к 30 млн. чел., ибо землян стало вчетверо больше. Так и тянет объявить это число постоянным, но на все времена оно не годится. Есть еще десятки непризнанных или недопризнанных и «почти государств», как Гренландия – очень автономное владение Дании, вышедшее даже из Евросоюза. Если же принять 30 млн. чел. за константу, то по демографическим прогнозам легко подсчитать будущее число государств:

Таблица 1. Расчет площади для компактного помещения жителей Земли и России

Душевая норма, м ²	1	2	20	2300	4000
Для населения	Площадь в км ² ; под цифрой – примеры территорий с близкими размерами				
Земли (7 млрд. чел.)	7000 о. Зеландия	14000 Черногория	140000 Непал	16100000 Россия*	28000000 Африка*
России (144 млн чел.)	144 г. Кострома	288 г. Владикавказ	2880 Ингушетия	331200 ЮФО	576000 ЮФО+ЦЧР

* Без внутренних вод.

Примечание: ЮФО – Южный федеральный округ; ЦЧР – Центрально-чернозёмный район.

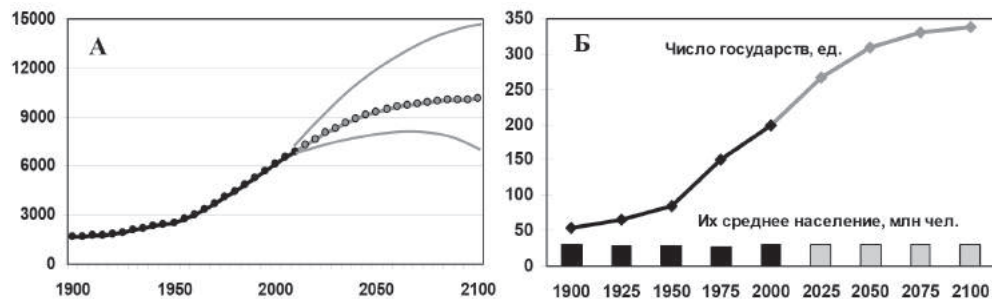


Рис. 7. Динамика и прогноз глобального роста населения, млн. чел., по [50] с вилкой вариантов (А) и числа государств, исходя из среднего прогноза и константы средней людности, равной 30 млн чел. (Б).

260–270 в 2025 г., более 300 в 2050 г. и до 350 в 2100 г. (Рис. 7). Замедление прироста вызвано ожидаемой стабилизацией мирового населения. Даже прогноз-максимум не сулит более 500 стран, а в минимальном варианте – не больше, чем теперь.

Возможны иные сценарии. Так, если на Земле 5000 этносов (цифра условна, но встречается), то реализация ими права на самоопределение увеличит число государств в 25 раз, снизив их среднюю площадь с 650 до 25 тыс. км², а население – до 2 млн чел., чему будут противиться существующие державы. Разрешаются эти противоречия болезненно, нередко сериями, и чаще в пользу самоопределения.

Нынешнему школяру трудно представить, что политическая карта мира немногим более полувека назад была закрашена в основном «европейскими» цветами колониальных владений. Теперь она местами напоминает феодальное лоскутное одеяло из-за обилия малых и мельчайших стран. Их в мире более половины, но по доле в его населении и ВВП они малозаметны. Рядом с этими «мышками» живут и «слоны». Размер важен всегда, хотя оценивать его можно по-разному, ведь страны, как и люди, многомерны [17, 20]. После ряда проб из несложных сводных мер выбрана средняя доля (СД) каждой страны в их общей площади, населении и ВВП⁵.

Среди исторических государств, включая империи прошлого, по СД выделяются 5–6 явных и 2–4 спорных гиганта. Китай, США, Россия–СССР всегда были среди первых, в отличие от канувших в лету евроимперий, Индии (после распада Британской) и росшего на глазах ЕС (если его считать страной). Бразилия, Канада, Австралия, Япония, а раньше и Германия – скорее, «субгиганты». На рисунке 8 динамика СД современных государств с их неизменной площадью отражает «похудание» Европы. Зато «расправлялась» Африка. США и Россия имели максимальные СД в середине века, когда их теряли Индия и Китай. Моделирование прошлого и будущего в стабильных политических границах умозрительно: они менялись и меняются.

У крупных стран (государственных пространств в широком смысле, не сводимом к площади) есть свои плюсы и минусы. Часть из них в сжатом виде приведена в таблице 2.

⁵ Проблемы поиска показателей, их точности, взаимной корреляции освещены ранее. Интересно, что в начале XX в. страны чаще были велики или малы по всем признакам. Размер территории со временем вносит в СД более скромный вклад (20%), чем население и ВВП (по 40%). Это примерно соответствует суждениям об их значимости, избавляя от введения неких специальных весов.

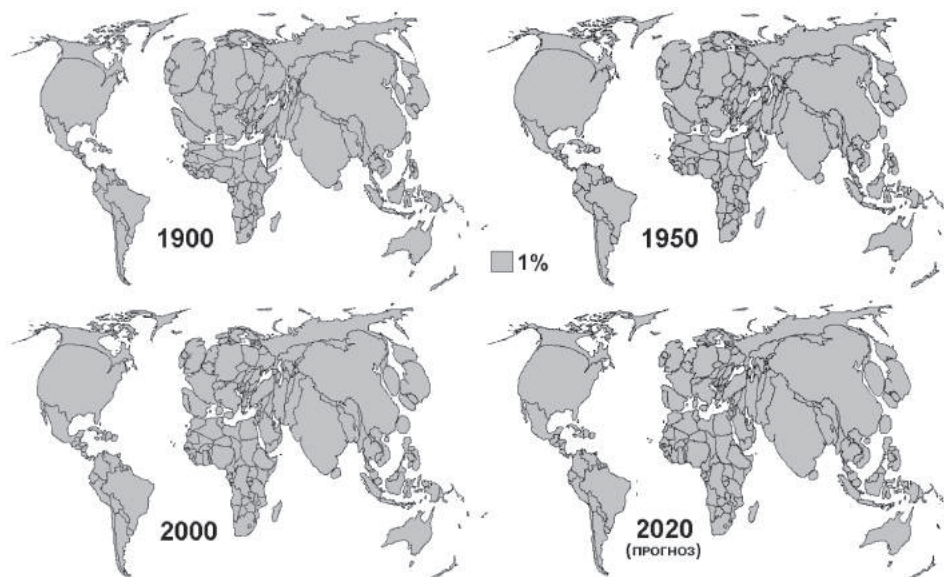


Рис. 8. Размеры стран состава 2010 г. по СД (средней доле в мире по трем признакам – см. в тексте), 1900–2020 гг.

Анаморфозы составлены В.С. Тикуновым.

Добавим, что гигант бывает чем-то мал, а карлик – чем-то велик. Первый склонен к мании величия, второй – к мании преследования, но порой обе обуревают страну разом. Для великанов характерно этнокультурное разнообразие. Лидирует, видимо, Индия; пестрота Бразилии и США иная, «переселенческая»; в России, Китае, Канаде у ряда меньшинств есть «титульные» районы. Это усиливает и без того немалый риск дезинтеграции: гиганты многорайонны, а районы – это потенциальные страны.

Таблица 2. Основные плюсы и минусы больших государственных пространств

Плюсы (выгоды)	Минусы (издержки)
Вероятность природно-ресурсного изобилия	Освоенческий синдром с риском распыления средств
Масштабность хозяйства, емкость рынка	Громоздкость, инерционность, автаркичность
Широта "пространственного маневра"	Растяжение коммуникаций, "трение расстояний"
Преимущества большого социума и державности	Формализм информационной и официальной сфер
Весомость и влияние в мире	Привычка всех судить и мерить на свой аршин
Военная мощь при "укрытости" от внешнего мира	Риск распада при неудачах и срывах

К 2010 г. интернет наводнили версии распада большинства государств-гигантов – придуманные за рубежом и доморощенные, шуточные и серьезные [17, с. 24–50]. Они все умозрительны, а их авторы вообще-то играют с огнем, и горючего материала хватает. Убить мамонта проще, чем воссоздать из останков. Его травлю часто поддерживают соперники-гиганты и малые соседи, внутренние сепаратисты, борцы с режимом. Мир без колоссов будет иным, и вряд ли более безопасным, предсказуемым: их падение – это взрыв, ощутимый везде. Быть может, мода на игры с пиротехникой усилена ситуацией смены лидера либо перехода от однополярного мира к многополярному, но стабильность при этом тоже далеко не гарантирована.

Восприятие пространственных данных: синкретизм, обманы, заблуждения

Признаком нашего времени считают бурный рост потоков информации, неизбежно включающей «шумы» и подлоги. Но риск дезинформации, попытки защиты от нее не новы. К ним прибегали племена, далекие от мира модерна. Так, Д. Ливингстон [6, Гл. VII] описал такой доколониальный обычай у африканских бечуанов. Если путника спрашивали там о событиях, ему полагалось начать так: «Новостей нет, я слышал одну ложь». С такой «страховой» формулой он мог затем спокойно излагать вести.

У подобных общин, при их слитности с местообитаниями, бытуют странные на взгляд гостя суждения. Почему туземец считает короткой тропой к озеру не прямую, а круглую? Оказывается, на первой живет крупный хищник (Рис. 9). Побежишь спасаться от него – путь и получится длинным, каковой опыт заложен в ментальную карту туземца. В этом примере, любимом Л.В. Смирнягиным, сквозит присущий людям синкретизм восприятия информации о пространстве и времени.

Многое в истории Земли решали великие ошибки и заблуждения. Так, иллюзия Колумба породила ряд названий: индейцы, Вест-Индия. Ложь, розыгрыш, мистификация – источник занимательных фабул не только для художника. Они приводили к серьезным результатам со знаками плюс и минус.

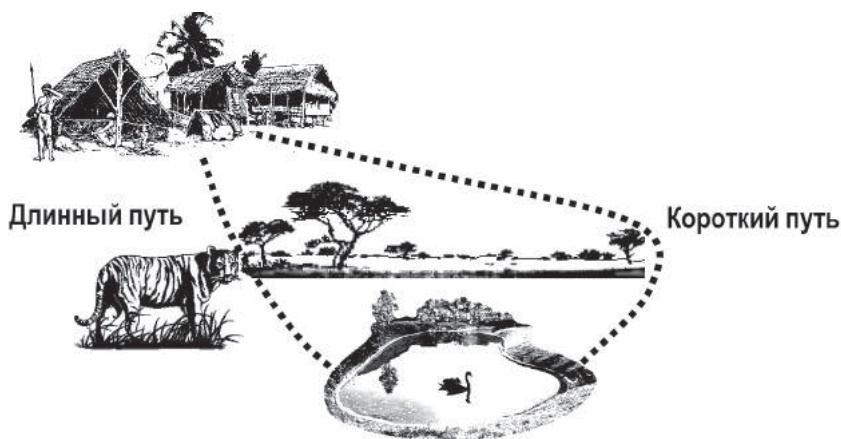


Рис. 9. Расстояния в первобытном восприятии (вариант Л.В. Смирнягина).

Дурной исход имела афера с архипелагом Бисмарка, открытым в 1616 г., но еще «ничим» в 1870 г., когда некий Ш. дю Брель стал «пиарить» в печати, с фальшивыми фото-снимками мнимый г. Порт-Бретон и свободные земли на о. Новая Франция. Возбудив к ним интерес, мошенник нажил продажей виртуальных участков 30 млн. франков. В 1880 г. первые колонисты нашли на месте хижины меланезийцев, малярийные болота и крутые горы. Кто погиб, кто бежал, в том числе домой, в Европу, где дю Бреля осудили и посадили [16]. Острова присвоила Германия, позже Австралия, затем Папуа – Новая Гвинея; там возникли г. Рабаул, пальмовые плантации, но аграрным раем они не стали. А разве современная торговля участками на Луне и Марсе по интернету сильно отличается от махинации дю Бреля?

Один давний вымысел вылился – ни много, ни мало – в освоение Сибири. В XVI в. южным путем к пряностям и шелкам владела Португалия. Другие страны Европы искали свои. В 1525 г. П. Иовий (Паоло Джовио Новокомский) спросил московского посла в Риме Д. Герасимова о северо-восточном проходе в Ост-Индию. Тот и приврал: мол, давно знаем и плаваем, о чем Иовий не преминул написать [8]. В 1553 г. Р. Ченслор вошел в устье Северной Двины, где через 30 лет заложили Архангельск. Дальше пошло скорее: Ермак с подачи Строгановых покорил Иртыш и Тобол, на р. Таз встала пушная фактория Мангазея, куда поморы ходили кочами. Спустя 30 лет землепроходцы основали Якутск, в 1640-х гг. – Охотск, Анадырь (Рис. 10). Оттуда было близко и до Аляски. Тем временем французы и англичане открыли Гудзонов залив, р. Св. Лаврентия, Великие озера, но не прошли и полпути до Тихого океана⁶. Ту же дистанцию в похожих условиях, включая нехватку рек широтного течения, русские прошли в 3,5 раза быстрее. Им помог смежный с Сибирью, а не заморский, плацдарм и богатый опыт его освоения.

Так две обширнейших страны мира создала погоня за «мягким золотом» по лесным дебрям. Искали пряности, а нашли меха, рынок которых тоже стал глобальным, только русских манил соболь, а канадцев – бобр. Для их сбора охотой, обменом или обложением «народцев» требовались громадные угодья; восстановленная в Сибири популяция соболя – это 1–2 особи на 1000 га тайги. Оттуда в Европу и Китай везли сотни тысяч шкурок, дававших русской казне 1/3 дохода, пока истребление не подорвало промысел. В XVIII в. пушную славу России на время поддержала добыча морского зверя у Аляски. За пушной волной по Сибири катились другие, тоже связанные с внешним рынком: хлебная, золотая, углеводородная [11].

Восприятие наших просторов варьировало от восторга до уныния. Тут и слова М.В. Ломоносова о прирастании Сибири, и В.О. Ключевского о том, что история России – это история страны, которая колонизируется, но с оговоркой, что расширения государства были обратны пропорциональны внутренней свободе народа. По В.И. Ленину, развитие вширь замедляет развитие вглубь. Примерно так же рассуждал его оппонент Н.А. Бердяев: легко давались русскому народу огромные пространства, но не их организация в величайшее государство. Куда раньше это заметил П.Я. Чаадаев в «Философических письмах» 1828–31 гг. и «Апологии сумасшедшего» (1837): география у нас затмевает историю, необъятность страны мешает ее развитию.

⁶ А. Маккензи вышел к нему по суше в 1792 г., тогда как И. Москвитин стоял на Охотском берегу в 1639-м. С моря западный берег Канады Дж. Кук обследовал раньше, в конце 1770-х гг. Но он и Дж. Ванкувер в 1790-х пользовались русскими картами и знаниями русских промысловиков.

Обострение вопроса вообще пришлось на первую половину XIX в. А.С. Пушкин в 1831 г. ответил европейцам, резко осудившим подавление польского восстания: *Иль мало нас? Или от Перми до Тавриды, // От финских хладных скал до пламенной Колхиды, // От потрясённого Кремля // До стен недвижного Китая, // Стальной щетиною сверкая, // Не встанет русская земля?..* Прочтя эти строки, друг Пушкина П.А. Вяземский записал в дневник: «...Мне так уж надоели эти географические фанфаронады наши: от Перми до Тавриды и проч.... Что же тут хорошего, чем радоваться и чем хвастаться, что мы

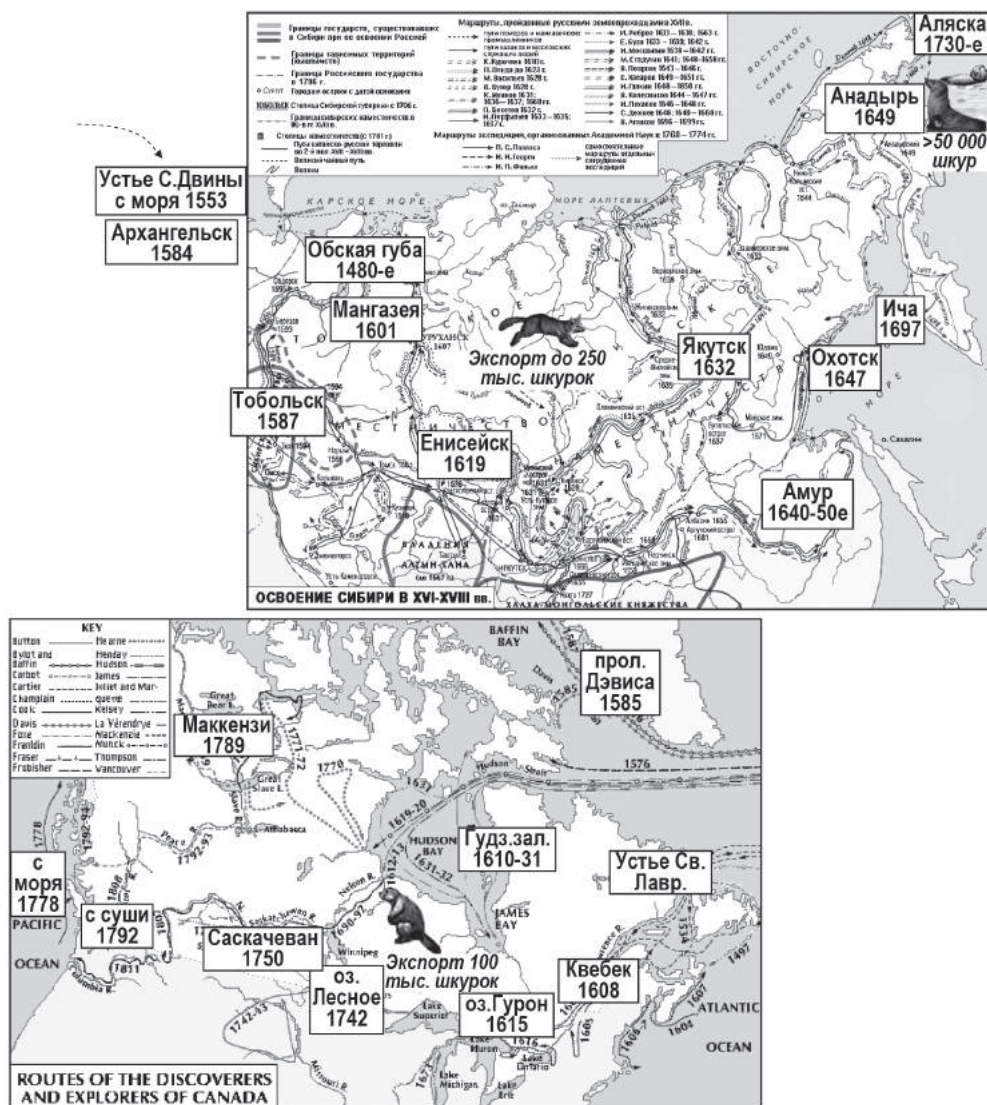


Рис. 10. Открытие и освоение Сибири и Канады «в походе за пушниной».

лежим врастяжку, что у нас от мысли до мысли пять тысяч верст...» [2, с. 214]. Засезжего маркиза де Кюстина, да и Пушкина, и даже царя (страну-то они знали) удручали дороги и расстояния. Почему именно тогда? В XVIII в. дистанции были те же, но даже идейные бунтари вроде А.Н. Радищева если и сетовали на муки езды, то как-то мельком. Похоже, сказался коммуникационный разрыв: и без того меньшие европейские дистанции сжимали железные дороги, а у нас их не было. Но страна догоняла и к 1914 г. вышла на 2-е место в мире после США по длине железных дорог. Место то же и теперь, если не считать ЕС как целого; да и Китай настигает. А по плотности этих путей Россия близка к Ирану: 5 км на 1000 км² территории. Общая длина автодорог меньше, чем у всех гигантов и даже у Японии, Франции. Об их густоте лучше не говорить...

Был и раннесоветской период эйфории от великого социального эксперимента и промышленного рывка на фоне депрессии Запада, когда *«Широка страна моя родная»* В.И. Лебедева-Кумача звучало искренне и гордо. Были свои всемирные амбиции, притом без ощущения геополитической дизъюнкции. Наоборот: *«...в окнах [поезда – А.Т.], крутясь, пролетает обелиск “Азия – Европа”. Бессмысленный столб... Я требую его снять!.. Никогда больше не будем мы Азией. Никогда, никогда, никогда!.. Революция идет на Восток с тем, чтобы прийти на Запад. Никакая сила в мире не может ее остановить»*. Это из романа В.П. Катаева *«Время, вперед!»* (1932).

Лихорадка ускорения вызвала впечатление сжатия (уплотнения) пространства, хотя вообще-то чревата его растяжением: центры отрываются от периферии. Иначе говоря, время как бы пришпоривало пространство. И не философски, а в массовом синкретичном восприятии, когнитивной моде. Сам феномен подобной моды отметил в *«Недоросле»* еще Д.И. Фонвизин: *«...на умы мода, на знания мода, как на пряжки, на пуговицы»*.

Модернизация и контрасты социального пространства

Модернизация (инновационное развитие) заметнее в одних общественных сферах, чем в других [20, с. 32–36]. Ее легко увидеть и оценить в технике, новшества которой заимствуются и приживаются часто, широко. Есть свои универсальные критерии в экономике, но для нее и политики типично обилие вариантов, уклонений, имитаций. В социальной сфере уровень жизни измерить легче, чем качество. В культуре как таковой (языке, искусстве, религии) ценится не универсализм и прогресс, а уникализм, равенство малых и великих, старых и новых культур. Недаром для одних кругов и мест само слово «модернизация» звучит почтенно, а иные оно раздражает.

С. Хантингтон [22, с. 102–112], отличая техническую модернизацию от культурно-политической *вестернизации*, выделял варианты ответов незападных обществ (с примерами) на вызовы Запада: предпочтение одной из инноваций, принятие либо отторжение обеих. Внедрение западной техники без вестернизации культуры он назвал реформизмом – японским, китайским, арабским. На графике (Рис. 11) Хантингтон вместе с версиями поместил схему их вероятной смены в виде волны. Сначала модернизация и вестернизация синхронны, как в Турции Ататюрка, потом успехи первой, социальные и моральные издержки второй провоцируют антизападное «возрождение». Таких волн было несколько в забытой Хантингтоном России, которая то копировала Запад, то враждовала с ним, и так не меньше 300 лет.

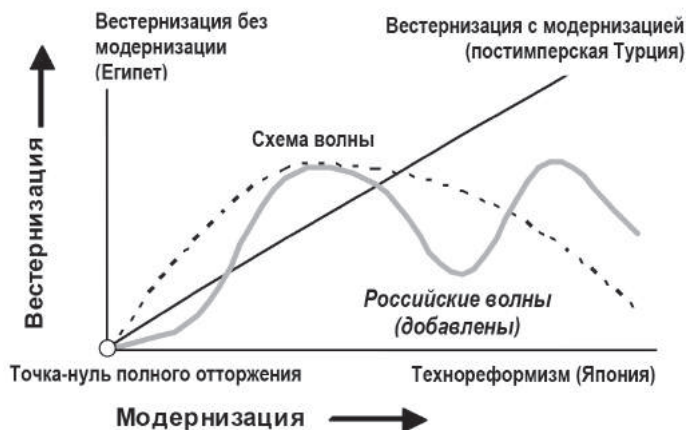


Рис. 11. Варианты ответов «не Запада» на западное влияние по С. Хантингтону.

Посредником между модернизатором и обществом служит информация, особенно массовая (СМИ). Ее влияние на отношение людей к новшествам и на их поведение стало предметом науки (*mass communication research*) с 1920-х гг. Поначалу в СМИ видели рычаг «обращения» народов на путь истинный. Позже скептики признавали масс-медиа несостоятельными при когнитивном диссонансе, когда информации противостоят давние ценности, факты [34, 35]. Поэтому показатели так называемого охвата, проникновения и т.п. сами по себе мало что значат. Мессианско-пропагандистских функций СМИ это не отменило, а их эффект все-таки обнаружили [38, 47 и др.]. Он усиливает «культурный империализм», подчинение периферии центрам, цифровое неравенство. В 1980 г. наделал шума доклад ЮНЕСКО о многоголосом мире [36], предлагавший устранить дисбаланс в потоках информации. США и Британия в знак протеста даже вышли из организации, оставаясь нетто-экспортерами культурно-информационных продуктов и, что важнее, их образцов, технологий. Даже при свободе контента это ведет к зависимости.

СМИ влияют и на мобильность населения. Их образы действуют как факторы притяжения и выталкивания вкупе с другими. Гламурный образ мегаполиса, мирового города ускоряет безвозвратный отток с периферии, особенно молодежи. Поездки на заработки, от ежедневных маятниковых до дальних гастарбайтерских, важны для средних возрастов. Их главный пулл-фактор, деньги, лишает периферию работников, в том числе лучших, квалифицированных (утечка мозгов), но оставляет дома семьи, по крайней мере, пока кормильцы не заберут их с собой на новое место. Это сохраняет жителей и селения хотя бы для туристов и дачников. Тех манят впечатления, экзотика, отдых и занятия на природе. В глубинке их присутствие сопряжено с покупкой и постройкой домов, иногда с модернизацией инфраструктуры. Все эти связи на рисунке 12 привязаны к российским реалиям, но существуют не только у нас.

Мобильность – атрибут не столько развития, сколько функционирования социума в пространстве, хотя одно здесь как бы перетекает в другое. Рассматривая взаимодействие развития и модернизации с пространством на уровне теории, можно прибегать к двум гипотезам, связанным с разным пониманием самого пространства:

1. Развитие в пространстве Эвклида-Ньютона как среде процесса, носителя его ресурсов, стимулов и пределов, ограничений. Тогда это внешняя, как бы независимая от развития общества переменная, что оправдано, если речь идет о геосфере и особенно ее природной части. Ведь она существовала до людей и может жить без них.

2. Развитие многомерного пространства Декарта-Лейбница-Эйнштейна, то есть такого, которое формируется самим процессом, его агентами, ходом и результатами. Сами термины «модернизация», «развитие» (в отличие от «эволюции») применяют чаще всего к обществу. Так что это пространство – социальное.

Первая гипотеза привычнее и зачастую удобнее для исследователя. Зато вторая заманчивее, как идея «собственного» пространства, мира людей, их идей и практических достижений, инноваций. Это пространство отличается от физического своей метрикой и топологией. Проблема в том, что метрик много. У классиков (В. Кристаллера, А. Лёша, Ф. Перру, У. Айзарда, В. Бунге, Б.Б. Родомана) они если и есть, то свои. Общей и строгой картографической основы не создано.

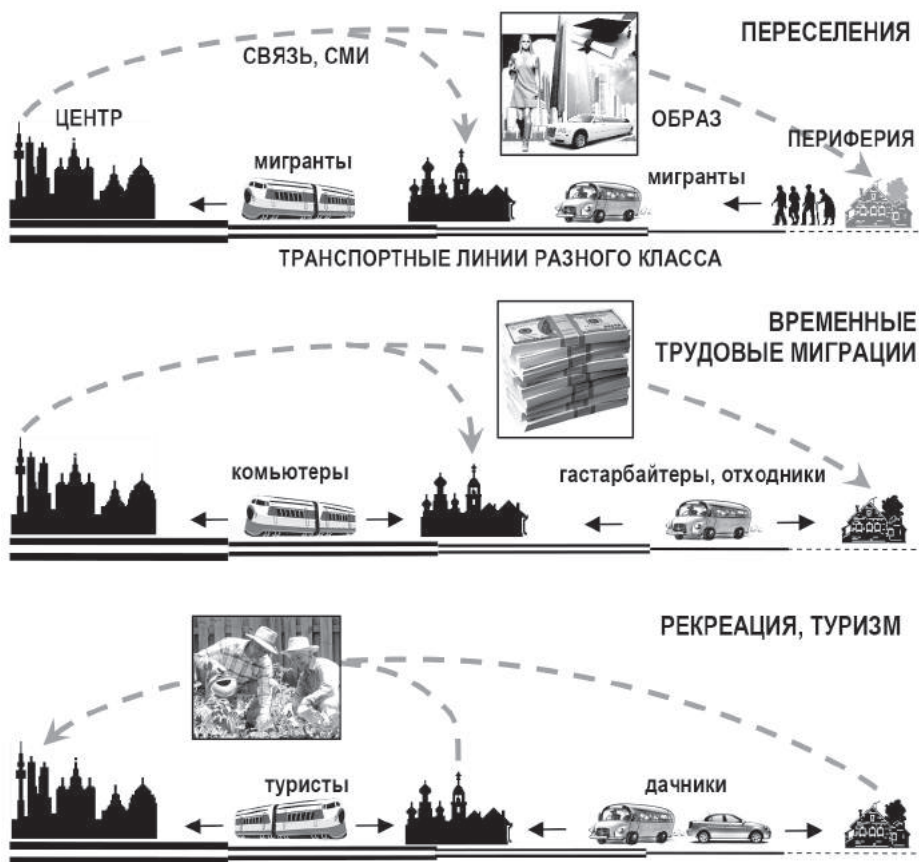


Рис. 12. Схемы встречных движений населения и медийных образов центра и периферии.

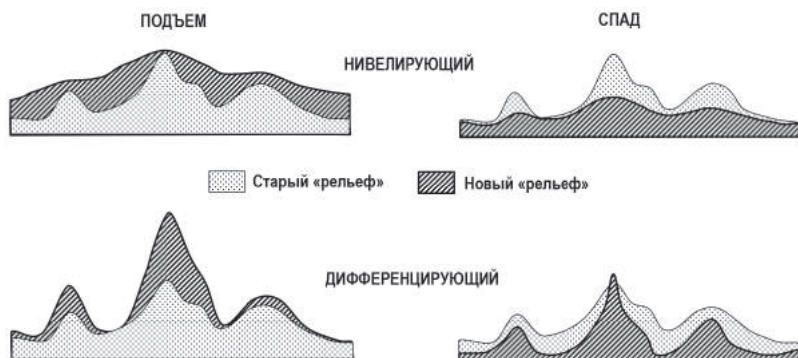


Рис. 13. Основные комбинации «глобального» тренда с динамикой условного статистического (социально-экономического) рельефа. Схема-разрез.

Многосценарно само пространственное развитие. Фазы всеобщих экономических циклов (рост, спад) и, тем более, модернизация, качественное развитие хозяйства и всего общества не всегда меняют их территориальные структуры. А если меняют, то не всегда в одном направлении. Бум, как и кризис, может, например, нивелировать статистический рельеф, отражающий локальные вариации тренда, выравнивая его «вверх» и «вниз». Или наоборот – вызывать «горообразование» (Рис. 13). Именно поэтому региональная наука и политика должны быть полимасштабными, учитывать различие в процессах на разных пространственных уровнях.

Факторов пульсации социального пространства много: наука, техника, экономика, политика, демография. Кроме полимасштабности, ее изучение осложнено тем, что это пульсация многовидовая и многоволновая. Известно, что инновации распространяются как волны. Поэтому здесь уместны волновые схемы, где те или сочетания волн с разной скоростью и амплитудой приводят к разным пространственным результатам (Рис. 14).

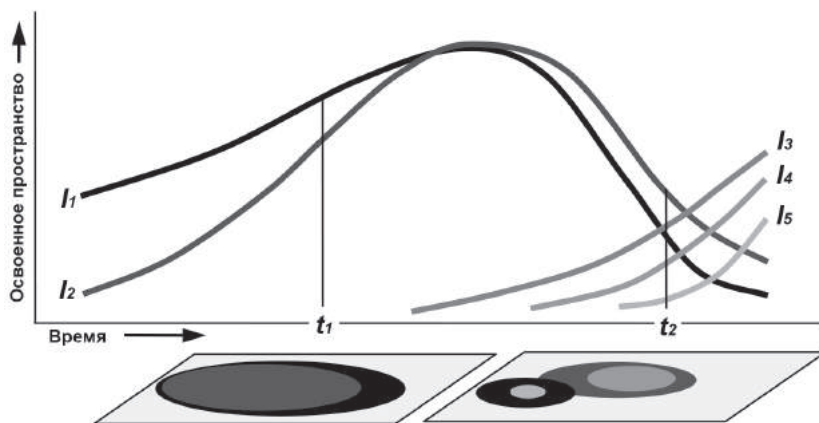


Рис. 14. Общая схема пульсации инновационного освоения пространства.

По мере выхода инноваций из первичных очагов концентрация падает, а охват ими пространства растет. В момент времени t_1 нововведения I_1 и I_2 на схеме демонстрируют экспансию. Освоение ими территории выглядит и часто прогнозируется по экстраполяции как растяжение. В момент t_2 старые инновации сжимаются, а новые I_3 – I_3 еще не успели разогнаться; диагноз и прогноз, видимо, будут более пессимистическими. А ведь повод для оптимизма есть. Ареалы всех инноваций вместе взятых скромнее, чем в момент t_1 , но зато тенденции благоприятнее для новых (чего прогнозист может и не учесть). Кроме того, в данном случае инновационное пространство выглядит более диверсифицированным, сложным, что само по себе бывает ценно и перспективно.

В заключение – кратко о концепциях пространственного развития и уровне наших знаний. Концепции развития делятся на дескриптивно-объяснительные и прескриптивные. Первые делают упор на «внешние» факторы, инновационные тренды, самоорганизацию общества. Их типовые изъяны состоят в недоучете синергетических эффектов, в суждении о будущем по экстраполяции, в незнании допустимых пределов таких параметров, как, например, социальное неравенство. На вторых базируются планы, стратегии, программы. Они нацелены на желаемые или оптимальные территориальные пропорции, но могут игнорировать научное знание, недооценивать барьеры, ограничения и средства для их преодоления, законы самоорганизации.

Знания о социальном пространстве всегда недостаточны. Но, вопреки знаменитому изречению Фрэнсиса Бэкона, незнание – тоже сила. Она двигала и продолжает двигать людьми, гонять их от места к месту не хуже объективных знаний о местах, Земле в целом. Перестроения мест и пространств не кончаются, о многих мы и не подозреваем. Развитие коммуникаций творит чудеса, снимая препятствия к общению людей, вчера казавшиеся чугунными. Но вот что важно географам: любимых ими различий это не стирает. Если убывает роль расстояний и отношений мест к внешним данностям (геоположений) в целом, каковую мысль недавно проводил у нас Л.В. Смирнягин [14], то нарастает роль специфики и самоценность мест как таковых. Люди и субъекты экономики, во всяком случае в развитых странах, чаще выбирают их не по нужде, а по желанию. Этот выбор не стал менее ответственным делом. Например, города настолько разные, что их выбор для жизни не менее важен, чем выбор профессии и супруга [29].

Когда все уголки известны, доступны для посещения и поселения, то не это ли та модернизация пространства, о которой можно мечтать? В таком пространстве люди будут его разборчивыми, взыскательными потребителями, из чего тот же Л.В. Смирнягин вывел блестящее для нашей науки следствие. Из осторожности все-таки введем в него дозу сослагательности: география, *быть может*, только начинается!

Литература

1. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. Т.1. Структуры повседневности: возможное и невозможное. Пер. с фр. М.: Весь мир, 2006. 592 с.
2. Вяземский П.А. Записные книжки (1813–1847). М.: Изд-во АН СССР, 1963. 513 с.
3. Грицай О.В., Иоффе Г.В., Тревиш А.И. Центр и периферия в региональном развитии. М.: Наука, 1991. 167 с.
4. Делягин М. «Новые кочевники» воюют против России // Завтра, 2011, 21 апреля.
5. Забелин И. М. Очерки истории географической мысли в СССР (1917–1945 гг.). М.: Наука, 1989. 256 с.

6. Ливингстон Д. Путешествия и исследования в Южной Африке с 1840 по 1855 гг. Сокр. пер. с англ. М.: Географгиз, 1955 (<http://www.outdoors.ru/book/dl/dl7.php>).
7. Минакир П.А. Пространство и регионы // Регионалистика. 2014. Т. 1. № 1. С. 6–7.
8. Новокомский П. И. Книга о московитском посольстве. СПб.: Типография А.С. Суворина, 1908. 382 с.
9. Пивоваров Ю.Л. Альтернатива макрорегионального развития России: сжатие интенсивно используемого пространства // Географические основы типологии регионов для формирования региональной политики России. М.: Ин-т географии РАН, 1995. С. 17–23.
10. Рогачев С.В. Закон сохранения географического пространства, или быстро хорошо не бывает // География. 2002. №10 (<http://geo.1september.ru/2002/10/3.htm>).
11. Савченко А.Б. Территориальное развитие России как ведущего экспортера на глобальных сырьевых рынках // Изв. РАН. Сер. геогр. 2013. № 2. С. 7–18.
12. Сжатие социально-экономического пространства: новое в теории регионального развития и практике его государственного регулирования / Под ред. С.С. Артоболевского и Л.М. Синцера. М.: Эслан, 2010. 428 с.
13. Синцеров Л.М. Проблемы глобальной интеграции // Известия РАН. Серия географическая. № 4, 2005. С. 5–12.
14. Смирнягин Л.В. Место вместо местоположения? (О сдвигах в фундаментальных понятиях географии) // Географическое положение и территориальные структуры: памяти И.М. Маергойза. М.: Новый хронограф, 2012. С. 421–456.
15. Социокультурная антропология. История, теория и методология. Энциклоп. словарь / Резник Ю. (ред.). М.: Академический Проект, Культура, Константа, 2012. 1000 с.
16. Стингл М. Рабаульские легенды / Черные острова // Приключения в Океании. М.: Правда, 1986. С. 72–74 (http://modernlib.ru/books/stingl_miloslav/chernie_ostrova/read/).
17. Страны-гиганты: проблемы территориальной стабильности. М.: МГИМО-Университет, 2010. 217 с.
18. Трейвиш А.И. «Дачеведение» как наука о втором доме на Западе и в России // Известия РАН. Сер. геогр. 2014. № 4. С. 22–32.
19. Трейвиш А.И. Сжатие социального пространства: между реальностью и утопией // IX Социалистические чтения. Проблемы географической реальности. М.: Эслан, 2012. С. 166–190.
20. Трейвиш А.И. Город, район, страна и мир. Развитие России глазами страноведа. М.: Новый хронограф, 2009. 372 с.
21. Хаггет П. География: синтез современных знаний. М.: Прогресс, 1979. 684 с.
22. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций. Пер. с англ. М.: АСТ, 2003. 603 с.
23. Хара-Даван Э. Чингисхан как полководец и его наследие. Алма-Ата: КРАМДС-Ахмед Ясави, 1992. Ч. I. Гл. V (<http://gumilevica.kulichki.net/HD/index.html>).
24. Black C.K. The Dynamics of Modernization: A Study in Comparative History. N.Y.: Harper and Row, 1966. 441 p.
25. Cairncross F. The Death of Distance: How the Communications Revolution Will Change our Lives. Harvard Business Press, 2001. 320 p.
26. Cribier F. La grande migration d'été des citadins en France: essai d'une géographie de la récréation. Editions du C.N.R.S. Mémoires et Documents, Nu. hors série. 1969.
27. Dicken P. Global Shift: Industrial Change in a Turbulent World. London: Harper & Row, 1986. 456 p. Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy. Sixth edition. N.Y.: The Guilford Press, 2011. 606 p.
28. English Housing Survey. Household report 2008–09. London: Department for Communities and Local Government Publications, 2010. 98 p.
29. Florida R. Who's Your City?: How the Creative Economy Is Making Where You Live the Most Important Decision of Your Life. Philadelphia: Basic Books, 2008.
30. Frank A.G. On Capitalist Underdevelopment. Bombay: Oxford University Press, 1975.

31. Hesmondhalgh D. *The Cultural Industries*, London etc.: Sage, 2002. 290 p.
32. *Housing Characteristics: 2010 from 2010 Census Briefs* (<https://www.census.gov/prod/cen2010/briefs/c2010br-07.pdf>).
33. Inglehart R. *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in Societies*. Princeton: Princeton University Press, 1997. 453 p.
34. Katz E., Blumler J.G. *The Uses of Mass Communications: Current Perspectives on Gratification Research*. Beverly Hills: Sage, 1974.
35. Klapper J.T. *The effects of mass communication*. New York: Free Press, 1960.
36. *Many voices – One world. Towards a new more just and more efficient world information and communication order*. Paris: UNESCO, 1980. 312 p.
37. May J., Thrift N. *TimeSpace: Geographies of Temporality*. N.Y.: Routledge, 2001. 336 p.
38. McCombs M. *Setting the Agenda: The Mass Media and Public Opinion*. New York: Polity, 2004.
39. McHale J. *The Future of the Future*. N.Y.: George Braziller, 1969. 322 p.
40. *Multiple Dwelling and Tourism* / McIntyre N., Williams D., McHugh K. (eds.). Oxfordshire, UK, Cambridge MA: CABI Publishing, 2006.
41. Parsons T. *Evolutionary Universals in Society* // *American Sociological Review*. 1964. Vol. 29, No. 3. P. 339–357.
42. Prebisch R. *Capitalismo periferico. Crisis y transformacion*. Mexico: Fondo de Cultura Economica, 1981. 344 p.
43. *Productivity statistics in creative industries and tourism and leisure industries* / Department for Culture, Media & Sport (<https://www.gov.uk/government/statistics/productivity-statistics-in-creative-industries-and-tourism-and-leisure-industries>). Published: 8 June 2010.
44. Rostow W.W. *The Process of Economic Growth*. N.Y.: Norton & Co, 1952. 285 p.
45. *Second homes: curse or blessing?* / Coppock J.T. (ed.). London, N.Y.: Pergamon Press, 1977.
46. *Second Home Tourism in Europe: Lifestyle Issues and Policy Responses* / Roca Z. (ed.). Farnham, UK – Burlington, USA: Ashgate Publishing, 2013. 331 p.
47. Tarde G. *Les lois de l'imitation*. Paris: Kimé Éditeur, 1993. 428 p.
48. Wallerstein I. *The Capitalist World-Economy*. Cambridge: University Press, 1979. 305 p.
49. *World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography*. Washington, DC: The World Bank, 2009. 383 p.
50. *World Population Prospects: The 2010 Revision Population Database* / UN Department of Economic and Social Affairs / Population Division, Population Estimates and Projections Section (http://esa.un.org/wpp/unpp/Panel_profiles.htm).
51. Zelinsky W. *The hypothesis of the mobility transition* // *Geographical Review*. 1971. No. 6. P. 219–249.

ГЕОГРАФИЯ И ИНСТИТУТЫ: ОБЪЯСНЕНИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ НЕРАВНОМЕРНОСТИ МИРОВОГО РАЗВИТИЯ

И.М. Бусыгина

Проблема территориальной неравномерности развития – будь то на уровне страны, макрорегиона или всего земного шара – обсуждается в социальных науках давно и весьма интенсивно [12]. Почему одни страны устойчиво входят в группу лидеров, в то время как другие столь же устойчиво отстают в развитии? И исследователи, и эксперты, и практики бесчисленное количество раз задавали себе этот вопрос – и до сих пор не нашли на него не только исчерпывающего, но даже удовлетворительного ответа.

При этом речь идет о различиях крайне масштабных. Так, Д. Родрик, А. Субраманиан и Ф. Требби, иллюстрируя масштаб проблемы, пишут о том, что различия в доходах на душу населения могут достигать 100 раз. Именно таковы различия между самой бедной экономикой, о которой есть достоверная статистика – Сьерра-Леоне и Люксембургом [25]. Авторы приводят данные начала 2000-х годов, но и сегодня ситуация несколько не улучшилась. Более того, практически все исследователи проблемы неравномерности сходятся в том, что со временем различия в уровне доходов между государствами не только не сокращаются, но растут.

Согласно данным Мирового банка, в 2014 г. доходы на душу населения в Норвегии составляли 97,363 долл., а в Малави – 255 долл.¹ Как мы видим, различия в доходах между этими странами превышают 380 раз. Самые бедные страны мира большей группой располагаются в Африке – это, помимо Малави, Бурунди, ЦАР, Либерия, ДРК, Нигер.

Примечательно, что, если смотреть не на страны, а на макрорегионы или климатические зоны, мы получим почти такие же огромные разрывы. Как показали Дж.Гэллуп, Дж. Сакс и А. Меллингер, средний доход в Африке в 1992 г. был примерно равен среднему доходу в Европе в 1820 г. [18]. При этом такие различия невозможно объяснить исключительно тяжелым колониальным прошлым, ведь в Африке есть государства, которые не были колониями – увы, их траектории развития ничем не отличаются от бывших колоний. Кроме того, после деколонизации прошло более полувека, однако этот период «свободы» не принес африканским государствам развития. Так, в 1820 г. средний доход на душу населения в тропической зоне составлял 70% от среднего дохода в нетропической зоне, а в 1992 г. – уже только 25% [24].

Кроме того, исследователи обратили внимание на явление, которое они называли «поворотом судьбы» (*Reversal of Fortune*). Речь идет о том, что страны, который были богаче в 1500 г., сейчас относятся к менее развитым. Существуют исследования, которые подтверждают этот тезис в отношении обеих Америк и штатов Индии. Карибские острова с их сахарными плантациями были самыми богатыми территориями мира в 1700 г., сегодня такие государства как Гаити и Пуэрто-Рико относятся к группе беднейших стран

¹ <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>.

мира. Еще один пример. В 1500 г. инки и майя принадлежали к богатейшим цивилизациям, сегодня территории, где когда-то располагались эти процветающие империи², относятся к слабо развитым [9].

Масштабные различия в уровнях дохода по странам мира, а также «повороты судьбы» чреватые не только серьезными экономическими и социальными, но и политическими проблемами. Программы экономической и технологической помощи, которые процветающие страны разрабатывают и осуществляют в отношении стран беднейших, до сих демонстрируют крайне низкую эффективность [5, 15, 29]. Для того, чтобы эту эффективность повысить, то есть помогать по-другому, следует как минимум понять, чем можно объяснить эти вопиющие различия, и когда они возникли.

Фундаментальные детерминанты экономического развития

В процессе поиска объяснений территориальной неравномерности мирового развития происходило (и происходит) непрерывное уточнение гипотез, а также выдвижение новых гипотез и последующее их тестирование. Так, первоначально территориальные различия объясняли представители экономической науки, опиравшиеся на теорию роста. Основной независимой переменной при этом выступала производительность труда. Однако этот стандартный подход был в состоянии объяснить лишь непосредственные причины экономического роста или отсутствия такового. Так, делалось стандартное утверждение, что различия в доходах суть отражения различий в производительности труда между различными территориями, регионами, странами. Однако же данное объяснение не отвечает на вопрос о том, откуда возникают различия в самой производительности труда [25, с. 132–133].

Следовательно, необходимо задаться вопросом о более глубоких, фундаментальных детерминантах экономического роста. Продолжение исследований позволило выделить три детерминанты такого рода: географию, институты и экономическую интеграцию (или экономическую открытость).

Географические переменные используются как объясняющие для уровня и характера экономического и политического развития чрезвычайно давно. При этом в свое время именно географический детерминизм, т.е. анализ политических и социальных процессов исключительно как порождения комбинации природных условий, а общества, соответственно, как продукта ландшафта, обусловил то, что экономисты (а позже политологи) пренебрегали географическими объяснениями социально-экономических процессов. Однако в последние десятилетия интерес к географическим объяснениям возвращается, однако эти объяснения уже не претендуют на всеобъемлющий характер, они принципиально частичны и дополняются другими переменными (прежде всего, институциональными)

Интересную иллюстрацию влияния географических переменных на уровень развития приводит Дж. Даймонд. В области технических изобретений Китай в свое время намного опередил Европу. Хорошо известны изобретения китайцев, такие как бумага, книгопечатание, порох, компас. Уже в XI веке при выплавке металлов использовался

² Уровень экономического развития в 1500 г. измеряется по уровню урбанизации. Только территории с высоким уровнем производительности труда в сельском хозяйстве и развитой транспортной системой могли поддерживать крупное городское население.

каменный уголь; на 500 лет раньше, чем в Европе в обращение вошли бумажные ассигнации. Даже такие новации, как упряжь для лошадей, зонтик, тачка, вейлка – изобретены в Китае. Почему же китайцы уступили лидерство поздно «стартовавшей» Европе?

По крайней мере, часть объяснения лежит в плоскости географии – политической и физической. Так, Европа была в высшей степени фрагментирована, разъединена, расколота на крупные и мелкие политико-территориальные единицы, Китай же, напротив, отличался редкостным территориальным единством. Поэтому процесс принятия решений (в том числе ошибочных) в Китае был централизованным, иными словами, решения принимались в одном центре и крайне редко пересматривались. В Европе же у Колумба была возможность обращаться к разным правителям с просьбой о финансировании экспедиции, и лишь пятая его попытка оказалась удачной.

Таким образом, китайская сплоченность оказалось не преимуществом, а недостатком с точки зрения распространения инноваций, а европейская политико-территориальная фрагментация, напротив, определила наличие множества конкурирующих центров нововведений. Кроме того, между Китаем и Европой существовали и выраженные физико-географические различия, в частности, береговая линия китайского побережья была выровнена, в то время как побережье Европы было изрезано и содержало не только пять крупных полуостровов, но и многочисленные бухты, удобные для мореходства [13].

Еще одной фундаментальной детерминантой экономического развития являются институты, понимаемые как правила игры, ограничивающие поведение политических и социальных акторов [23]. Основной вопрос, которым задаются исследователи, звучит следующим образом: в какой степени эти правила игры способствуют желаемому экономическому поведению акторов, то есть, такому, которое ведет к устойчивому повышению уровня экономического развития? Анализуются различные институты, к примеру, социальная инфраструктура беднейших государств [19], или риски экспроприации, которые угрожают потенциальным инвесторам [8].

Солидные эмпирические исследования подтверждают вывод о том, что институты имеют сильное и устойчивое влияние на уровень доходов, однако согласие не достигнуто по важному вопросу: какие именно институты имеют наиболее важное значение и каковы конкретные каналы их влияния на благосостояние различных обществ.

Географические переменные: воздействие на экономическое развитие

География является ключевым фактором, определяющим климат той или иной территории, ее обеспеченность природными ресурсами, степень распространения по этой территории болезней и их характер. География определяет транспортные издержки, диффузию знаний и технологий из передовых регионов в периферийные.

Исследования свидетельствуют о сильной корреляции между географическими переменными и уровнем доходов на душу населения. Так, Р. Холл и С. Джонс обнаружили позитивную корреляцию между уровнем доходов и широтным расположением государства [19]. Дж. Гэллуп, Дж. Сакс и А. Меллингер доказали негативное воздействие тропического климата на производительность труда в сельском хозяйстве [18], в то время как В. Мастерс и М. Макмиллан, напротив, указывают на позитивное воздействие зимних морозов на производительность, а, значит, и на уровень экономического развития в целом [20].

Дж. Макатур и Дж. Сакс выделили несколько основных каналов воздействия географических переменных на уровень экономического развития [21]. Во-первых, география воздействует на уровень дохода непосредственно через институты. Приведем в пример исследование Р. Холла и С. Джонса: они показали, что в ходе колонизации европейцы предпочитали селиться в странах, расположенных в высоких широтах, при этом европейцы несли с собой институты, прежде всего надежные права собственности и верховенство закона. Таким образом, воздействие географических факторов опосредованно, они действуют через институты [19]. В то же время в начале XIX века европейские колонисты, наученные горьким опытом, избегали массово селиться в регионах распространения тропических болезней, и эти регионы подпадали под жесткую эксплуатацию колониального управления. Европейцев было просто-напросто слишком мало для того, чтобы определять характер институционального развития этих территорий.

Во-вторых, география может воздействовать на институты опосредованно, через технологии. В этом случае климат и/или характер распространения болезней воздействует на технологии, последние в свою очередь оказывают влияние на институты, такие, например, как свободный или рабский труд, а уже институты воздействуют на уровень и характер экономического развития. Эту логику используют С. Энгерман и К. Соколов, показывая, как тропический климат в странах Карибского бассейна привел к распространению плантационного хозяйства, основанного на рабском труде, что в свою очередь серьезно затормозило процессы рыночных реформ в этих странах и перехода к устойчивому развитию [14].

В-третьих, география может воздействовать на развитие и через институты, и непосредственно, оказывая влияние на производительность труда. Действительно, существует масса прямых географических эффектов – география воздействует на здоровье населения, характер его роста, производство питания и пр. Так, Дж. Макатур и Дж. Сакс доказывают влияние географических факторов на здоровье населения. Тропический климат «отягощен» множеством инфекционных болезней (прежде всего, речь идет о малярии), которые в гораздо меньшей степени распространены и лучше поддаются контролю в зонах умеренного климата. Зоны тропического климата также показывают более низкую производительность труда в сельском хозяйстве по сравнению с зонами умеренного климата. Это прямые эффекты географии [21]. Помимо них, косвенным эффектом неблагоприятной географии может действительно выступать тенденция к появлению более экстрактивных и хищнических институтов, дающих максимальную ренту узким правящим группам и вредоносных для общества в целом.

Институты

Д. Асемоглу, С. Джонсон и Дж. А. Робинсон приводят замечательную иллюстрацию важности институтов для экономического развития общества. Известно, что с начала XVI по конец XVIII веков Западная Европа переживала беспрецедентный экономический подъем, сделавший эту территорию существенно богаче Азии и Восточной Европы. При этом бурный и долговременный экономический рост был ограничен небольшим числом государств – Британией, Нидерландами, Францией, Испанией и Португалией. Все эти страны были непосредственно вовлечены в торговлю и колонизацию новых территорий. Таким образом, это был подъем Атлантической Европы. Однако внутри этой

группы стран были существенные различия: Британия и Нидерланды развивались значительно быстрее и устойчивее Испании и Португалии.

Объяснение этого различия есть отражение различия в институтах. Развитие международной торговли влияло на изменения политических институтов – необходимы были стабильные права собственности новому слою, слою торговцев, а, следовательно, ограничения власти монархии и связанных с нею групп. Коммерческие группы играли все большую политическую роль и отстаивали свои права собственности, что было для них критически важным. (Отметим, однако, что новые институты, конечно, не защищали права всего населения и не были демократическими. Их скорее можно описать как олигархические, поскольку они обеспечивали права лишь коммерческих групп интересов). Таким образом, в Британии и Нидерландах основной политический конфликт развивался между монархией и ее сторонниками, с одной стороны, и коммерческими интересами с другой. В результате права монархии были ограничены, а колониальной торговлей занималось несколько компаний, конкурирующих друг с другом.

Однако становления новых институтов собственности не происходило в странах, где атлантическая торговля была развита, однако контролировалась исключительно короной. Это ситуация Испании и Португалии, где в колониальной торговле доминировала одна компания под контролем монархии.

Приведенный выше аргумент показывает, что объяснение различий в уровнях экономического развития между атлантическими странами Европы, которое мы наблюдаем и сегодня, заключается не в особой культуре этих наций, но в особых институтах. Счастлирое географическое положение предоставило атлантическим странам шанс на опережающее развитие, однако превратить этот шанс в стратегическое преимущество удалось не всем.

Еще одним примером определяющей роли институтов для объяснения характера экономического развития являются многие страны Африки. Так, именно «плохие» институты обусловили появление и сохранение в этих странах «хищнических» (*predatory*) государств.

Так, в XV и XVI веках португальцы и голландцы отмечали в Конго «бедность, доходящую до нищенства». Технологии были в зачаточном состоянии: конголезцы не знали ни колеса, ни плуга, не имели письменности. Причины этого заключались в «экстрактивном» характере экономических институтов страны. Так, для того, чтобы развиваться, необходимо было использовать новые, более передовые, технологии, однако это было невыгодно, поскольку любая прибыль, полученная с их помощью, немедленно экспроприировалась правителем и его окружением. В результате конголезцы «убегали» от государства – селились как можно дальше от дорог, рынков и работоторговцев. Государство не предоставляло услуги населению (к примеру, с помощью португальцев конголезская элита быстро овладела грамотностью, но не сделала никакой попытки «продвинуть» ее в массы), но пыталось извлечь у своего населения как можно больше. Бедность была повсеместным явлением, однако политические элиты были чрезвычайно, неприлично богаты [10].

Среди исследователей существует консенсус относительно важности институтов для экономического развития – «Институты правят!» [25]. При этом их значимость повышается с началом индустриализации и ускорением технологического развития [9]. Однако исследование их конкретного влияния на развитие оказывается проблематичным. Так,

А. Пшеворски не подвергает сомнению общую значимость институтов, однако указывает на то, что мы не знаем, какие именно институты важны и на каких именно территориях [24].

Однако, пожалуй, самой сложной для решения проблемой, связанной с институтами, является их эндогенность. Речь идет о том, что взаимосвязь между качеством институтов и уровнем доходов возможна в обе стороны – хорошие институты объясняют высокий уровень доходов, но при этом сам уровень доходов может служить объяснением для хороших или плохих институтов. Таким образом, институционалистам необходимо доказать, что улучшение прав собственности, верховенство закона, низкий уровень коррупции и другие институты – это экзогенная детерминанта, а не результат повышения доходов.

География институтов

Как утверждают М. Боскер и Х. Гарретсен, при объяснении уровня экономического развития география может играть и иную роль, отличную от описанных выше воздействий. В этом случае география страны рассматривается не как набор абсолютных показателей, но в относительной перспективе [11]. Поиски нового взгляда на географические переменные были обусловлены тем малым значением, которое исследователи уделяли так называемой «географии второго порядка» (*second nature geography*). Так, в исследованиях внимание уделялось почти исключительно абсолютным переменным – расстоянию до экватора, климату, распространению болезней, при этом очень слабо исследовались относительные переменные, такие как расположение страны относительно других стран.

При этом было бы неверным утверждать, что идея о том, что «география второго порядка» может быть важной объясняющей для уровня развития страны, не получила в исследованиях совсем никакого развития. Так, именно эта идея лежит в основе «новой экономической географии» [17], утверждающей, в частности, что доходы в государстве при прочих равных будут выше в том случае, если это государство расположено близко к другим высокоразвитым странам. Кроме того, ряд исследований анализирует каналы влияния институционального дизайна в одной стране (или группе стран) на соседние с ней страны. Так, В. Истерли и Р. Левин доказывают, что неверная экономическая политика, проводимая в одной стране, и связанные с ней негативные тренды в экономике, негативно влияют на уровень доходов в соседних странах [16]. А. Эйдес и Х. Б. Чуа приводят свидетельства того, что нестабильность в соседних государствах (например, частота и число революций и переворотов) имеет негативное влияние на экономическое развитие в стране изучения [6].

Кроме того, очевидно, что нестабильность в регионе подрывает торговлю, этот эффект особенно выражен в случае стран, не имеющих выхода к морю и зависящих от торговых путей, проходящих по территории соседних стран. Нестабильность и политические конфликты, нарушающие транзитные торговые пути, могут иметь существенные последствия для очень протяженных территорий. Так, политическая напряженность между Россией и Украиной (существовавшая задолго до 2014 г.) неоднократно вызывала панику в государствах Евросоюза, которые были сильно обеспокоены возможным нарушением поставок нефти и газа из России.

Как утверждают Дж. С. Мэрдок и Т. Сэндлер, гражданская война в соседней стране ведет к нарушениям экономического развития «дома» [22]. Наконец, Б. А. Симмонс и З. Элкинс показали, что страны могут копировать или, напротив, избегать определенных институциональных решений или политик в том случае, если эти решения или политики успешно сработали (или, напротив, провалились) в соседних странах [28]. Таким образом, развивая аргументы предыдущих исследований, М. Боскер и Х. Гарретсен провели анализ на выборке 147 стран и доказали, что для объяснения уровня экономического развития страны (по показателю дохода на душу населения) институты действительно имеют важное значение. Однако важны, как это утверждалось ранее, не только собственные институты страны, но и качество институтов в соседних странах. Результаты исследования в очередной раз подтверждают, что развитие страны происходит не в изоляции. В то же время, при исключении из рассмотрения географии институтов, происходит перекокс: фактор собственных институтов страны становится практически единственной объясняющей уровня экономического развития страны [11].

Исследователи процесса региональной интеграции уже давно обратили внимание на географию институтов, определяя ее как «эффект соседства». Так, одной из мотиваций включения Германии в ЕЭС в начале 50-х гг. прошлого века было ожидание того, что именно тесное соседство и сотрудничество с другими странами ЕЭС будет важным фактором политической и экономической модернизации послевоенной Германии. Так и произошло. Впоследствии в Евросоюзе была разработана «политика соседства» (*neighborhood policy*), направленная, в частности, на то, чтобы мотивировать соседние с ЕС государства на заимствование европейских институтов для создания «пояса друзей» и предотвращения конфликтов и напряженностей на внешней границе ЕС.

Совсем иное происходит в региональной организации АСЕАН. Эта организация состоит из стран с совершенно несхожими институционально-политическими системами и разными уровнями развития. Идея об институциональных заимствованиях успешного опыта Сингапура выглядит теоретически привлекательной, однако это практически невозможно сделать, и эти принципиальные различия в траекториях институционального развития являются одной из причин того, что глубина интеграционного процесса в АСЕАН несопоставима с глубиной интеграции в Евросоюзе.

Приведенные выше результаты исследований имеют важную практическую значимость, в частности, для экспертов и практиков из МВФ и Мирового Банка. Эти результаты свидетельствуют о том, что экономическое развитие в одной стране невозможно стимулировать изолированно, не принимая во внимание происходящего в соседних странах. Усилия по оказанию помощи в проведении реформ в одной стране обречены на крайне низкую эффективность в том случае, если эта страна остается в окружении государств с низким качеством институтов. Таким образом, имеет смысл «работать» не с одной страной, но с группой стран одновременно. Эта рекомендация относится в первую очередь к усилиям, предпринимаемым международными организациями на африканском континенте.

География и институты: случай России

Как все вышесказанное соотносится с Россией? Даже не проводя глубокого комплексного анализа, можно выдвинуть ряд обоснованных предположений.

Согласно данным Мирового банка, показатель уровня доходов на душу населения в нашей стране в 2014 г. составил 13 210 долл. Этот показатель выше большинства стран мира (хотя и в 7,5 раз меньше, чем в Норвегии), однако, безусловно, хотелось бы большего. К тому же ввиду экономического кризиса, непонятны перспективы страны в будущем.

По территории Россия – самая большая из стран-гигантов, именно поэтому сам размер территории страны представляет собой независимую переменную при анализе и политических, и экономических, и социальных процессов. Огромное пространство всегда порождает проблемы внутренней консолидации; страны-гиганты многорайонны и многообразны [4]. Поэтому рассматривать Россию как точку на карте (а исследования, которые упоминались выше не принимают во внимание фактор межрегиональных диспропорций внутри страны) просто бессмысленно. У российских регионов совершенно разные климатические условия, обеспеченность ресурсами, географическое положение – на территории страны присутствуют регионы, расположенные очень удачно и даже «уникально удачно» (Калининградская область), с другой стороны, множество регионов лишено географических преимуществ.

Как известно, одной из ключевых характеристик российского пространства является наличие серьезнейших диспропорций в социально-экономическом развитии регионов. Большие группы регионов существуют за счет федеральной помощи, с другой стороны, Москва и ведущие нефтегазодобывающие регионы показывают совершенно иной уровень доходов. Очень важна тенденция: пространство страны становится еще более поляризованным, увеличивается разрыв между богатыми и бедными регионами [2]. В отношении России как целого, все это говорит о том, что страна обречена на диспропорции и асимметрии, и сделать общий вывод о том, как географические переменные влияют на перспективы страны по увеличению доходов, попросту невозможно. Правильный ответ будет: влияют по-разному, а равнодействующая из этих различных влияний мало что покажет исследователю.

Однако, как представляется, не в географии и не в различиях между регионами по обеспеченности географическими преимуществами, состоит главная беда России. Беда России – ее институты, при этом негативное воздействие их скверного качества на благосостояние страны усиливается географией. В 2015 г. по Индексу восприятия коррупции (*Corruption Perception Index*) Россия находится на 136-м месте, в одной группе с Камеруном, Ираном, Кыргызстаном, Ливаном и Нигерией.³ По показателям индекса Ведения бизнеса (*Doing Business*) на 2015 г., Россия располагается на 54-м месте (что близко к Руанде, но значимо хуже Беларуси).⁴ Этот показатель говорит, в частности, о степени доверия инвесторов к институтам государства.

Между тем, ключевым фактором, определяющим успех (или неудачу) любой государственной политики, направленной на повышение уровня доходов населения (т.е. уровня благосостояния), являются характеристики самого государства, в первую очередь качества управления и дееспособность. Именно государство – через своих представителей – решает, какую политику необходимо проводить: что необходимо сделать и от чего целесообразно отказаться. Кроме того, ключевая роль государства обусловлена еще и

³ <http://gtmarket.ru/ratings/corruption-perceptions-index/info>.

⁴ <http://russian.doingbusiness.org/>.

необходимостью того, чтобы процесс общественного развития имел постоянный и устойчивый характер – ведь речь идет не о «пятилетнем плане» или его подобиях, но о долгосрочном, то есть стратегическом, выборе страны [1].

Условия плохой институциональной среды по-разному сказываются на российских регионах. В целом можно сказать, что регионы недополучают инвестиции – и внутренние, и зарубежные – и, тем самым, «недополучают» перспектив для развития, т.е. для повышения дохода. В этих условиях начинает работать география: инвесторы идут в регионы, обеспеченные именно географическими преимуществами. Это – (1) регионы, в которых присутствует выраженный агломерационный эффект, который дает экономию за счет снижения транспортных издержек, большего выбора персонала и более интенсивного использования инфраструктуры; (2) регионы, обеспеченные сырьевыми ресурсами, которые востребованы на мировом рынке; (3) регионы, имеющие выгодное положение на основных путях мировой торговли, главным образом приморское. Как показывает Н.В. Зубаревич, эти преимущества определяют опережающий рост территорий, которые ими обладают (крупнейшие агломерации федеральных городов, нефтегазовые и металлургические регионы, а с 2000-х годов – южные и западные приморские регионы) [3].

Могут ли власти региона компенсировать некачественность институциональной среды на национальном уровне? В какой-то степени им это удастся, в России есть свои региональные лидеры (в регионах, лишенных тех преимуществ, о которых было сказано выше), к ним относятся, в частности, Ульяновская и Калужская области и Татарстан [26]. Однако, во-первых, эти исключения не меняют общую картину, а, во-вторых, в условиях, когда центральное государство может в любой момент поменять правила игры, невозможно говорить об устойчивом развитии этих регионов и, соответственно, делать прогнозы на будущее.

В отношении географии институтов выбор у России небольшой. Выстраивание коалиции с рядом постсоветских государств в рамках Евразийского союза может дать лишь негативный эффект, поскольку институты в странах-партнерах не лучше, а хуже, чем в России. Институциональные заимствования из Китая чрезвычайно маловероятны. Дестабилизирующий эффект на Россию оказывает политический и экономический кризис в Украине, чего российское руководство, мотивированное геополитическими соображениями, пока не в состоянии понять. Единственным шансом для России было бы как можно более тесное сотрудничество с Европейским союзом – увы, от этого Россия сама отказалась.

Литература

1. Бусыгина И.М., Филиппов М.Г. (2010). Политические условия и ограничения инновационного развития в России // Вестник Института Кеннана. Москва. – Выпуск 18. С.7–23.
2. Зубаревич Н. В. (2014). Экономические диспропорции развития российских регионов и муниципалитетов: масштабы, динамика, возможности сокращения // В кн.: Россия 2014. Ежегодный доклад Франко-российского аналитического центра Обсерво. Париж: Обсерво.
3. Зубаревич Н.В. (2009). Социальное пространство России (<http://polit.ru/article/2009/04/13/socprostranstvo/>).
4. Трейвиш А.И. (2009) Город, район, страна и мир: развитие России глазами страноведа. М: Новый хронограф. 376 с.

5. Adedokun, A. (2015). Invigorating foreign aid administration: remittances' strategy, pro-poor and gender focus // *Financial Innovation*, 1: 1–12.
6. Ades, A., H.B. Chua (1997). Thy Neighbor's Curse: Regional Instability and Economic Growth // *Journal of Economic Growth*, 2: 279–304.
7. Acemoglu, D., S. Johnson, and J. A. Robinson (2010). Why is Africa poor? // *Economic history of developing regions*. 25: 21–50.
8. Acemoglu, D., S. Johnson, and J. A. Robinson (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation// *American Economic Review*, 91(5): 1369–1401.
9. Acemoglu D., S. Johnson, and J. A. Robinson. (2002). Reversal of fortune: geography and institutions in the making of modern world income distribution // *The Quarterly Journal of Economics*, 117(4): 1231–1294.
10. Acemoglu D., S. Johnson, and J. A. Robinson. (2002). The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change, and Economic Growth / NBER Working Paper, No. 9378.
11. Bosker, M., and H. Garretsen. (2006). Geography rules too! Economic development and the geography of institutions / CESIFO Working paper № 1769.
12. Browett, J. (1984). On the necessity and inevitability of uneven spatial development under capitalism // *International Journal of Urban and Regional Research*, 8(2): 155–176.
13. Diamond, J. (1999). *Guns, Germs, and Steel: The Fates of Human Societies*. NY – London: W.W. Norton and Co.
14. Engerman, S., K. Sokoloff. (1997). “Factor endowments, institutions and differential paths of growth among the new world economies” / in S. Haber, ed., *How Latin America Fell Behind*, Stanford: Stanford University Press.
15. Easterly, W., T. Pfitze. (2008). Where Does the Money Go? Best and Worst Practices in Foreign Aid // *Journal of Economic Perspectives*, 22(2): 1–36.
16. Easterly W., R. Levine. (2003). Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Influence Economic Development // *Journal of Monetary Economics*, 50: 3–40.
17. Fujita, M., P. Krugman, A.J. Venables. (1999). *The Spatial Economy*. MIT Press.
18. Gallup, J., J. Sachs and A. Mellinger. (1999). Geography and economic development // *International Regional Science Review* 22(2): 179–232.
19. Hall, R., C. Jones. (1999). Why do some countries produce so much output per worker than others? // *Quarterly Journal of Economics*, CXIV: 83–116.
20. Masters, W. and M. McMillan. (2000). *Climate and scale in economic growth*, Center for International Development, Harvard University, June.
21. McArthur, J., J. Sachs. (2001). Institutions and geography: comments on Acemoglu, Johnson, and Robinson (2000) / NBER Working paper 8114.
22. Murdoch, J.C. and T. Sandler. (2002). Economic Growth, Civil Wars and Spatial Spillovers // *Journal of Conflict Resolution*, 46(1): 91–110.
23. North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. New York, Cambridge University Press.
24. Przeworski, A. (2004). Geography vs. institutions revisited: were fortunes reversed? (<http://politics.as.nyu.edu/docs/IO/2800/reversal.pdf>)
25. Rodrik, D., A. Subramanian, F. Trebbi. (2002). Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development // *Journal of Economic Growth*, 9(2): 131–165.
26. Russia's Regions: Drivers of Growth. (2014). A report by the World Economic Forum's Global Agenda Council on Russia “Building on the Scenarios for the Russian Federation”. World Economic Forum.
27. Sachs, J. (2003). Institutions matter, but not for everything // *Finance and Development*. June.
28. Simmons, B.A. and Z. Elkins. (2004). The Globalization of Liberalization: Policy Diffusion in the International Political Economy// *American Political Science Review*, 98(1): 171–189.
29. Williamson, C. (2009). Exploring the failure of foreign aid: The role of incentives and information. Published online 11 July 2009. URL: <http://www.ClaudiaWilliamson.com>

ВЕЛИКАЯ ДИВЕРГЕНЦИЯ И ВЕЛИКАЯ КОНВЕРГЕНЦИЯ КАК ФАЗЫ ПРОЦЕССА МОДЕРНИЗАЦИИ¹

А.В. Коротаев

В XIX в. резкое ускорение процессов глобальной модернизации привело к взрывообразному росту разрыва по ВВП на душу населения и уровню жизни населения между «первым» и «третьим» миром, получившим в начале 2000-х годов название «Великая дивергенция» (см., например: Pomeranz 2000; Goldstone 2008, 2012; Clark 2007; Allen 2011; Grinin, Korotayev 2015; Коротаев, Халтурина 2009; Халтурина, Коротаев 2010; Коротаев и др. 2010; Малков и др. 2010; Малков, Коротаев, Божевольнов 2010; Садовничий и др. 2012, 2014). В XX в. Великая дивергенция продолжалась вплоть до начала 1970-х годов, а затем, в конце 1980-х годов, на смену ей пришла Великая конвергенция, когда темпы экономического роста в большинстве стран третьего мира стали заметно превышать темпы роста в большинстве стран первого мира (см., например: Sala-i-Martin 2006; Korotayev et al. 2011, 2012; Spence 2011; Dervie 2012; Korotayev, de Munck 2013; Grinin, Korotayev 2014a, 2014b; Korotayev, Zinkina 2014; Коротаев, Халтурина 2009; Халтурина, Коротаев 2010; Коротаев и др. 2010; Малков и др. 2010; Малков, Коротаев, Божевольнов 2010).

Для начала рассмотрим динамику разрыва между странами Запада и Третьего мира с точки зрения ВВП на душу населения в более глубокой исторической перспективе (Рис. 1):

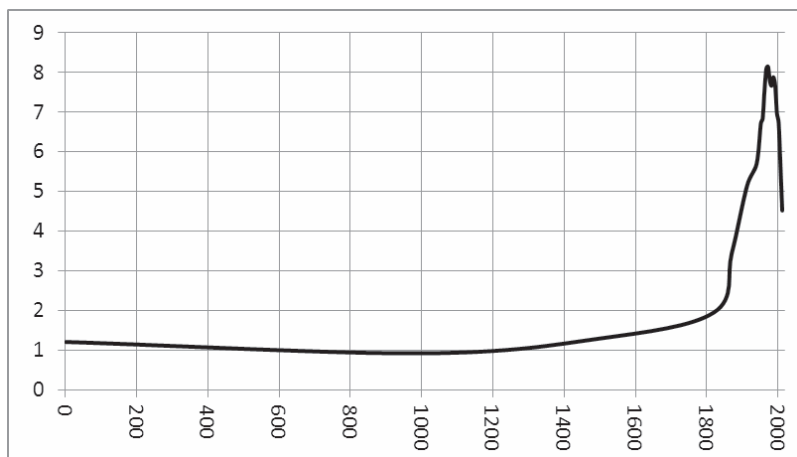


Рис. 1. Динамика разрыва между Западом и Третьим миром по ВВП на душу населения за двадцать веков н.э. – до 2008 г., раз.

Источник: Maddison 2010.

¹ Исследование выполнено при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00330).

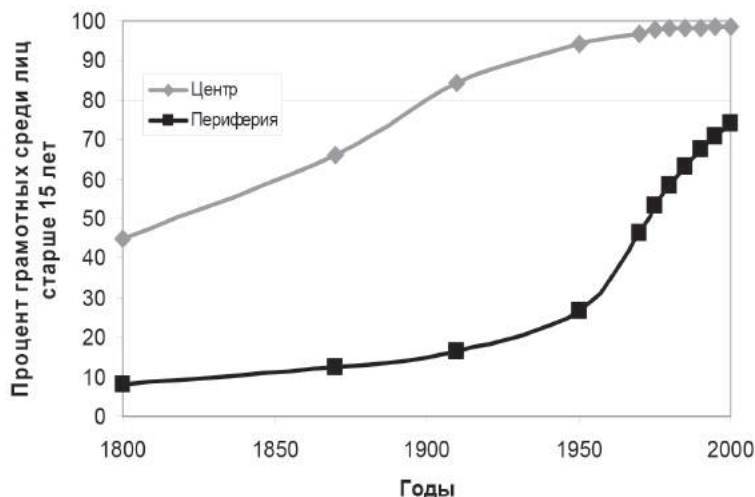


Рис. 2. Динамика грамотности населения стран Западной Европы (Центр) и Третьего мира (Периферия) в 1800–2000 гг.

Источники: Мельянцев 1996; Morrison, Murtin 2006: Table 4; UNESCO 2010.

Видно, что в начале XIX в. разрыв в уровне экономического развития между Западом и Третьим миром был довольно незначительным. Существовал, однако, один показатель, который на начало XIX в. резко отличал страны мир-системного ядра (Запада) от периферийных стран (не-Запада). Речь идет об уровне грамотности населения (Рис. 2):

Наиболее быстрый экономический рывок в эпоху модернизации сделали те страны, где уже была достаточно высокая грамотность населения. На наш взгляд, этот факт отнюдь не случаен и отражает то обстоятельство, что решающим фактором экономического развития в эпоху модернизации стало развитие именно человеческого капитала (см., например: Мельянцев 1996; Добрынин, Дятлов, Курганский 1999; Denison 1962; Schultz 1963; Scholing, Timmermann 1988; Lucas 1988). В работе (Коротаев, Малков, Халтурина 2007: 95–100) показано существование сильной и значимой линейной корреляции между уровнем грамотности в 1800 г. и показателем ВВП на душу населения в наши дни (подробнее см. Коротаев, Халтурина 2009). Грамотное население, с одной стороны, имеет больше возможностей для восприятия и использования достижений модернизации, а, с другой, оно более активно производит инновации, способствующие дальнейшему модернизационному развитию и экономическому росту.

Основы теории конвергенции развитых и развивающихся стран были заложены в 1950-е годы А. Гершенкроном и Р. М. Солоу² (см., например: Gerschenkron 1952, 1962; Solow 1956). При этом А. Гершенкрон рассматривал в качестве основного фактора, движущего вперед процесс конвергенции, диффузию технологий. Теория конвергенции, восходящая к Р.М. Солоу, во многом вытекала из его знаменитой модели экономическо-

² Эту теорию важно не путать с теорией конвергенции развития социалистических и капиталистических стран, разработанную в 1960-е годы Дж.К. Гэлбрэйтом и П.А. Сорокиным (см., например: Galbraith 1958, 1967, 1989; Sorokin 1960).

го роста, из которой следует, что при относительно низкой капиталовооруженности (характерной для развивающихся стран) те же самые капиталовложения в тенденции дают более высокую отдачу, чем при высокой капиталовооруженности (характерной для развитых стран). Нетрудно видеть, что оба данных фактора ускоренных темпов роста периферийных экономик являются взаимодополнительными, ибо диффузия капитала в тенденции дополняется диффузией технологии (более того, диффузия капитала и является одним из важнейших создателей каналов диффузии технологий). С другой стороны, достаточно очевидно, что капитал при прочих равных (включая отсутствие слишком большого разрыва в уровне образованности и здоровья рабочей силы) и при достаточно экономически прозрачных границах имеет тенденцию перетекать из стран с более высоким уровнем ВВП на душу населения (а, значит, и практически всегда с более высокой зарплатой) в страны с более низким уровнем ВВП (а, значит, и с более низкой зарплатой), в результате чего темпы экономического роста снижаются в первых и повышаются во вторых (см., например: Jones 1997). Кроме того, в силу данного обстоятельства в условиях высокой технологической и торговой связности товары, производимые в развивающихся странах и на предприятиях, создаваемых национальным капиталом, оказываются дешевле, чем их аналоги, произведенные на предприятиях развитых стран, в результате чего их продукция начинает теснить «западные» товары как на внутренних, так и на внешних (в т.ч. «западных») рынках.

Наметившаяся в последние годы тенденция к выравниванию уровня экономического развития развитых и развивающихся стран является достаточно логичным следствием нарастающей реальной глобализации, невозможной без роста прозрачности экономических границ, а также результатом того, что к 1990-м годам большинству развивающихся стран удалось добиться резкого роста образованности и здоровья населения³, что, с одной стороны, стимулировало экономический рост, а, с другой стороны, способствовало сокращению рождаемости и очень значительному замедлению темпов роста населения. В результате всех этих процессов мы и наблюдаем в последние годы в большинстве стран периферии значительно более высокие темпы роста ВВП на душу населения, чем в большинстве стран центра, а значит, и совершенно закономерное достаточно быстрое сокращение разрыва по уровню жизни между развитыми и развивающимися странами.

В настоящей статье мы обратим особое внимание на то обстоятельство, что кривая динамики разрыва между развитыми (Запад) и развивающимися (Третий мир) странами по ВВП на душу населения в необычно высокой степени похожа на кривую динамики темпов роста населения мира (Рис. 3).

Особенно важно при этом отметить, что между относительными темпами роста численности населения Земли и уровнем разрыва между Западом и Третьим миром по душевому ВВП наблюдается исключительно тесная корреляция (Рис. 4).

Видно, что речь идет о действительно очень сильной корреляции, описывающей 93% всей вариации данных. Исключительно тесная коррелированность между динамикой относительных темпов роста численности населения мира, с одной стороны, и динамикой разрыва между Западом и Третьим миром, с другой, особенно наглядно видна на Рис. 5, где для облегчения сопоставления разномасштабных величин использован логарифмический масштаб.

³ Т.е., по сути дела, уровня развития человеческого капитала.

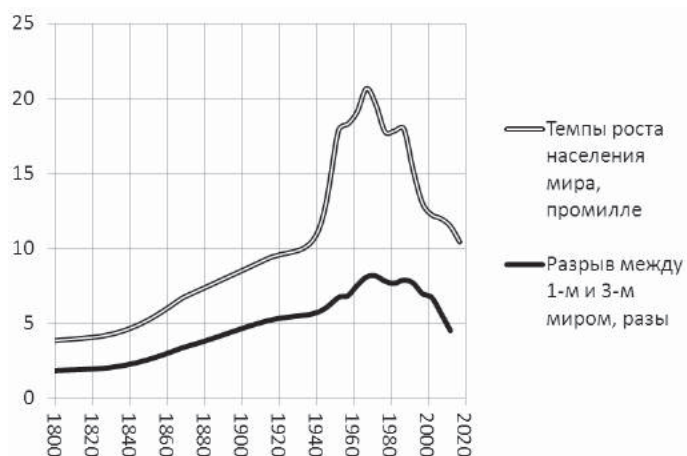


Рис. 3. Динамика разрыва между Западом (1-й мир) и Третьим миром по ВВП на душу населения в 1800–2008 гг., раз; динамика среднегодовых темпов роста народонаселения мира, ‰.

Источники: Maddison 2010; United Nations 2015; World Bank 2015.

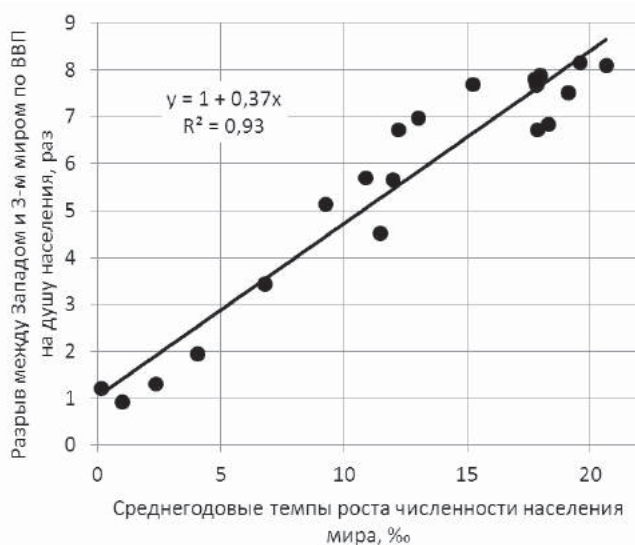


Рис. 4. Корреляция между годовыми темпами роста мирового населения (‰) и разрывом между Западом и Третьим миром по душевому ВВП (раз).

Речь идет о действительно необычно высокой скоррелированности двух рядов данных⁴.

Значительному ускорению темпов роста населения мира в 1820–1870 гг. соответствует не менее значительное ускорение темпов роста разрыва между Западом и Треть-

⁴ Сила корреляции была оценена через вычисление коэффициента корреляции Пирсона (что является стандартным методом при анализе такого рода данных).

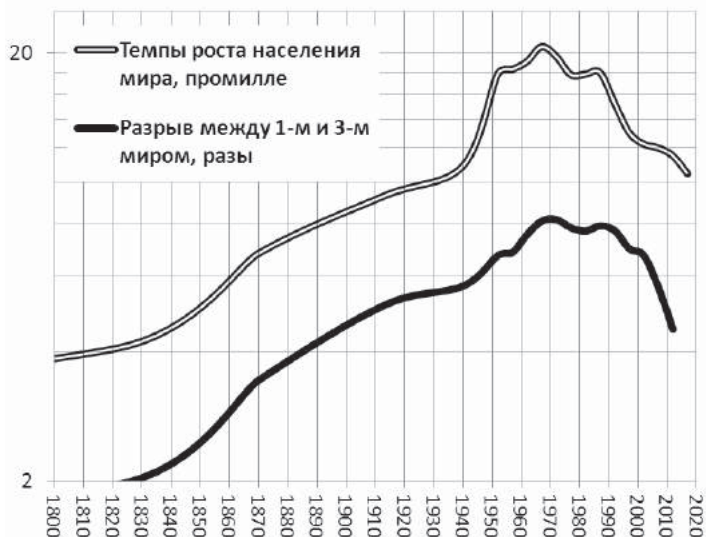


Рис. 5. Динамика разрыва между Западом (1-й мир) и Третьим миром по ВВП на душу населения, 1800–2008 гг., и динамика среднегодовых темпов роста народонаселения мира (%), логарифмическая шкала.

им миром. Некоторому замедлению скорости увеличения темпов роста населения Земли в годы, предшествовавшие Первой мировой войне, соответствовало и некоторое замедление темпов дивергенции. Дальнейшее замедление скорости темпов роста населения мира между двумя мировыми войнами также сопровождалось замедлением темпов дивергенции. Послевоенный всплеск ускорения темпов роста населения мира сопровождался и новым ускорением темпов роста дивергенции. Даже некоторая заминка в ускорении темпов роста населения Земли, наблюдавшаяся в 1950-е годы, сопровождалась сходной заминкой и в темпах усиления дивергенции (что, конечно, в заметной степени было связано с послевоенным ростом экономики). И масштабы разрыва между Западом и Третьим миром, и относительные темпы роста численности населения Земли достигли своего пика практически одновременно – в конце 1960-х – начале 1970-х годов. Рис. 5 показывает, что процесс уменьшения разрыва между Западом и Третьим миром начался, хотя и не абсолютно синхронно, с началом снижения относительных темпов роста населения Земного шара, но с крайне небольшим запозданием (по историческим меркам) – порядка всего лишь пяти лет (т.е. в пределах статистической погрешности). Однако в конце 1970-х – начале 1980-х годов и снижение темпов роста населения Земли, и уменьшение разрыва между Западом и Третьим миром временно приостановились (при этом практически синхронно), и на протяжении большей части 1980-х годов даже наблюдался некоторый (тоже практически синхронный) рост как степени разрыва между Западом и Третьим миром, так и темпов роста численности населения мира. Но при этом ни тот, ни другой показатель не превысили уровень максимума конца 1960-х – начала 1970-х годов. Достаточно устойчивое (хотя и не без некоторых заминок) сокращение относительных темпов роста численности населения Земли и разрыва между Западом и Третьим миром начинается с конца 1980-х годов.

Столь удивительная скоррелированность динамики двух этих рядов данных представляет значительный интерес. Вместе с тем у нас, конечно, нет полной уверенности в том, что по крайней мере отдельные из столь точных совпадений не объясняются в какой-то степени и некоторой случайностью. Тем не менее, наличие достаточно тесной корреляции между двумя рядами данных в целом представляется совершенно закономерным. Действительно, как уже говорилось выше, *оба рассмотренных глобальных процесса (глобальный демографический переход, с одной стороны, и глобальную дивергенцию/конвергенцию, с другой) можно рассматривать в качестве двух взаимосвязанных сторон единого фазового перехода Мир-Системы – глобальной модернизации.*

Подчеркнем, что ускоренная дивергенция в XIX в. сопровождалась значительным ускорением темпов роста численности населения Земли. Дивергенция была связана прежде всего с экономической и технологической модернизацией Запада, ушедшего в далекий отрыв от остального мира по показателям производительности труда и ВВП на душу населения. Но это совершенно закономерно вело к росту душевого потребления, улучшению качества питания, ликвидации недоедания, улучшению санитарных условий, развитию системы здравоохранения и т.п., что столь же закономерно приводило к очень заметному снижению смертности в странах Запада, т.е., другими словами, к вхождению стран Запада в первую фазу демографического перехода (Вишневский 1976, 2005; Гринин, Коротаев, Малков 2008; Chesnais 1992; Caldwell et al. 2006; Dyson 2010; Livi-Bacci 2012). При этом почти весь XIX в. рождаемость оставалась там по-прежнему на высоком уровне (Вишневский 1976, 2005; Chesnais 1992; Caldwell et al. 2006; Gould 2009; Dyson 2010; Reher 2011; Livi-Bacci 2012 и т.д.), в результате чего (что вообще типично для первой фазы демографического перехода) произошло резкое ускорение темпов естественного прироста численности населения Запада, что явилось и важнейшим фактором ускорения темпов роста численности населения Земли в XIX в. (см., например: Gould 2009; Dyson 2010; Reher 2011; Livi-Bacci 2012).

В период после Второй мировой войны ускорение темпов роста численности населения Земли и дивергенции между Западом и Третьим миром также были тесно между собой связаны. На этой фазе глобальной модернизации основной вклад в ускорение темпов роста численности населения планеты внесло вступление в первую фазу демографического перехода большинства стран третьего мира (где уже тогда проживало абсолютное большинство жителей Земли) (см., например: Вишневский 1976, 2005; Caldwell et al. 2006; Gould 2009; Dyson 2010; Reher 2011; Livi-Bacci 2012). Речь при этом почти везде шла не о первичном вступлении в первую фазу, обусловленном резким ускорением темпов экономического роста, как это наблюдалось в странах Запада, а о вступлении вторичном, обусловленном прежде всего диффузией медицинских технологий, приводивших к резкому снижению младенческой и детской смертности. При этом связь между экономической и демографической динамикой на обеих соответствующих фазах глобального модернизационного перехода оставалась очень тесной, значительно различаясь по своему содержанию. В странах Запада в XIX в. в качестве независимой переменной выступал, скорее всего, ВВП на душу населения, чей рост в конечном счете вел к снижению смертности и ускорению темпов роста населения (подробнее об этом см.: Korotayev, Malkov, Khaltourina 2005) в наиболее развитых странах, а в послевоенном Третьем мире в качестве независимой переменной выступал темп роста населения, чье ускорение тормозило рост ВВП на душу населения.

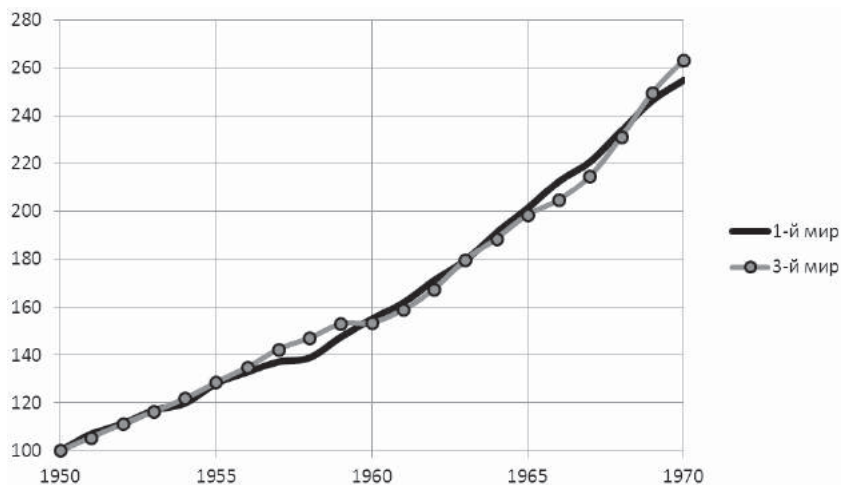


Рис. 6. Относительная динамика производства ВВП для Западного и Третьего мира (по А. Мэддисону), 1950–1970 гг., 100 = уровень 1950 г.

Источник: Maddison 2010.

Стоит обратить внимание на обстоятельство, что уже в 1950-е и 1960-е гг. общие темпы роста ВВП на душу населения в Третьем мире были практически такими же, что и на Западе (Рис. 6). Но в Третьем мире это наблюдалось на фоне демографического взрыва, характерного для 1-й фазы демографического перехода (см., например: Вишневский 1976, 2005; Chesnais 1992; Caldwell et al. 2006; Dyson 2010; Reher 2011; Livi-Bacci 2012), в то время как в странах Западной Европы, находившихся на 2-й фазе демографического перехода, рождаемость в эти десятилетия снижалась, а темпы роста населения замедлялись (Запад в эти годы получал свой демографический дивиденд⁵), поэтому за 1950–1960-е годы население третьего мира выросло значительно сильнее, чем население развитых стран Западной Европы (Рис. 7).

В результате разрыв между Западом и Третьим миром по ВВП на душу населения за 1950–1960-е годы очень заметно вырос, несмотря на то, что сами темпы роста ВВП и там, и там были практически одинаковы (Рис. 8). Таким образом, тот факт, что пик разрыва между Западом и Третьим миром с почти идеальной точностью совпал с пиком относительных темпов роста численности населения Земли, представляется вполне закономерным.

Столь же закономерным представляется и то обстоятельство, что начало уменьшения темпов роста численности населения Земли с лишь небольшим лагом совпало с началом конвергенции. Действительно, начавшееся в конце 1960-х – начале 1970-х годов уменьшение относительных темпов роста численности населения Земли было свя-

⁵ Впрочем, сложно говорить про демографический дивиденд в некоторых западных странах (например, в Германии) в условиях больших военных потерь и не самой высокой довоенной рождаемости. Однако здесь после войны как раз появился феномен гастарбайтеров, которые позволяли обеспечить рост населения при относительном дефиците местных кадров.

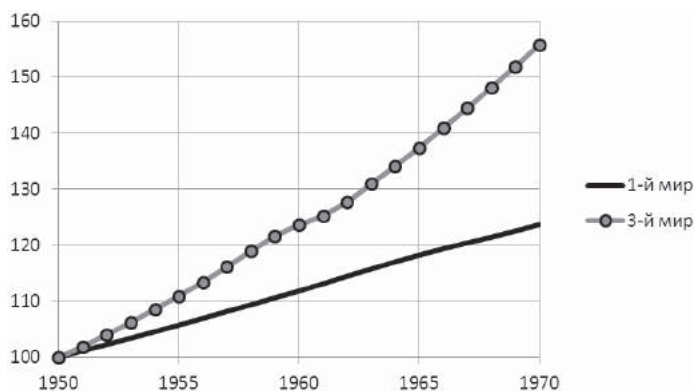


Рис. 7. Относительная динамика численности населения стран Западного и Третьего мира (по А. Мэддисону), 1950–1970 гг., 100 = уровень 1950 г.

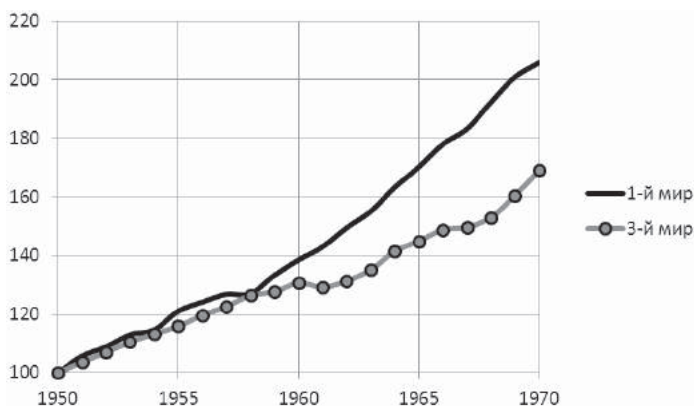


Рис. 8. Относительная динамика производства ВВП на душу населения для Западного и Третьего мира (по А. Мэддисону), 1950–1970 гг., 100 = уровень 1950 г.

зано с тем, что в это время очень значительная часть стран Третьего мира стала вступать во вторую фазу демографического перехода, связанную со значительным снижением рождаемости. Темпы роста численности населения развивающихся стран стали все больше замедляться, а значит, даже если общие темпы роста ВВП там не росли, а оставались прежними, там наблюдалось заметное увеличение темпов роста ВВП на душу населения. С другой стороны, в последние десятилетия замедление темпов демографического роста в развивающихся странах (приведшее к замедлению темпов роста численности населения и во всем мире⁶) коррелировало с началом получения ими демографического дивиденда⁷ — ведь происходило это замедление почти исключительно благодаря сниже-

⁶ В силу того простого обстоятельства, что подавляющее большинство населения современного мира обитает именно в развивающихся странах.

⁷ О демографическом дивиденде см., например: Bloom, Canning, Sevilla 2001; Bloom, Sevilla 2002; Mason 2001, 2007; Hawksorth, Cookson 2008: 7–10; Копотаев, Исаев 2014.

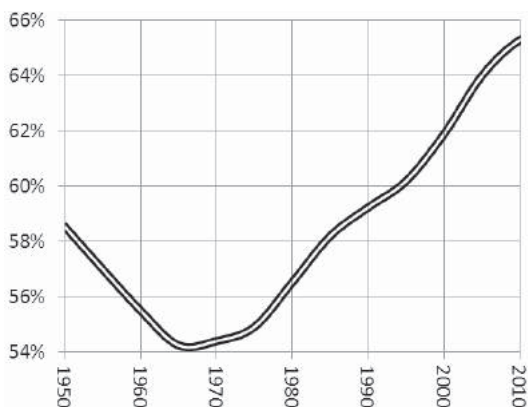


Рис. 9. Динамика процентной доли населения трудоспособных возрастов (15–65 лет) в общей численности населения стран Третьего мира.

Источник: United Nations. 2015.

нию рождаемости, что вело к сокращению в общей численности населения доли иждивенцев младших возрастов на фоне все еще крайне низкой доли иждивенцев старших возрастов. Таким образом, с конца 1960-х годов все большее замедление темпов роста населения Земли совершенно закономерно сопровождалось все более быстрым увеличением в странах Третьего мира доли населения трудоспособных возрастов, что служило мощным фактором ускорения темпов роста в развивающихся странах, а значит и конвергенции (Рис. 9).

Таким образом, то обстоятельство, что на вторую половину 1960-х годов пришелся одновременно и пик темпов роста численности населения Земли, и минимальное значение доли населения трудоспособных возрастов в общей численности населения стран Третьего мира, и пик дивергенции между развитыми и развивающимися странами, представляется абсолютно неслучайным.

Мы не хотим сказать, что динамика Великой дивергенции и Великой конвергенции целиком определялась динамикой глобального демографического перехода. Вполне очевидно, что эта динамика определялась и многими другими факторами (см., например: Гринин, Коротаев 2010; Mokyr 1990; Barro 1991; Sachs et al. 1995; Sala-i-Martin 1996; Korotayev Quah 1996a, 1996b, 1996c; Lee, Hashem Pesaran, Smith 1997; Pomeranz 2000; Yifu Lin 2003; Allen 2009, 2011; Clark 2007; Korotayev et al. 2011; Spence 2011; Goldstone 2002, 2008, 2012). Правильнее, на наш взгляд, сказать, что в целом процесс Великой дивергенции, плавно переходящий в процесс Великой конвергенции, и глобальный демографический переход могут рассматриваться как разные стороны единого процесса – процесса глобальной модернизации.

Литература

1. Вишневский А.Г. Демографическая революция. М.: Статистика, 1976.
2. Вишневский А.Г. Избранные демографические труды. Т. 1. Демографическая теория и демографическая история. М.: Наука, 2005.
3. Гринин Л.Е., Коротаев А.В. Глобальный кризис в ретроспективе. Краткая история подъемов и кризисов: от Ликурга до Алана Гринспена. М.: ЛКИ / URSS, 2010.
4. Гринин Л.Е., Коротаев А.В., Малков С.Ю. Математические модели социально-демографических циклов и выхода из мальтузианской ловушки: некоторые возможные направления дальнейшего развития // Проблемы математической истории. Математическое моделирование исторических процессов / Под ред. Г.Г. Малинецкого, А.В. Коротаева. М.: Либроком/URSS, 2008. С. 78–117.
5. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Курганский С.А. Человеческий капитал. Методические аспекты анализа. СПб.: СПбГУЭФ, 1999.
6. Коротаев А.В., Исаев Л.М. О «демографическом дивиденде» как факторе ускоренных темпов роста среднеразвитых стран // Мировая динамика: закономерности, тенденции, перспективы / Ред. А.А. Акаев, А.В. Коротаев, С.Ю. Малков. М.: URSS, 2014. С. 264–273.
7. Коротаев А.В., Малков А.С., Халтурина Д.А. Законы истории: Математическое моделирование развития Мир-Системы. Демография, экономика, культура. М.: КомКнига/URSS, 2007.
8. Коротаев А.В., Халтурина Д.А. Современные тенденции мирового развития. М.: Либроком/ URSS, 2009.
9. Коротаев А.В., Халтурина Д.А., Малков А.С., Божевольнов Ю.В., Кобзева С.В., Зинькина Ю.В. Законы истории. Математическое моделирование и прогнозирование мирового и регионального развития. 3-е изд., испр. и доп. М.: ЛКИ/URSS, 2010.
10. Малков А.С., Божевольнов Ю.В., Халтурина Д.А., Коротаев А.В. К системному анализу мировой динамики: взаимодействие центра и периферии Мир-Системы. Прогноз и моделирование кризисов и мировой динамики / Ред. А.А. Акаев, А.В. Коротаев, Г.Г. Малинецкий. М.: ЛКИ/URSS, 2010. С. 234–248.
11. Малков А.С., Коротаев А.В., Божевольнов Ю.В. Математическое моделирование взаимодействия центра и периферии Мир-Системы. // Прогноз и моделирование кризисов и мировой динамики / Ред. А.А. Акаев, А.В. Коротаев, Г.Г. Малинецкий. М.: Издательство ЛКИ/URSS, 2010. С. 277–286.
12. Мельянцев В.А. Восток и Запад во втором тысячелетии: экономика, история и современность. М.: МГУ, 1996.
13. Халтурина Д.А., Коротаев А.В. Системный мониторинг глобального и регионального развития. Системный мониторинг. Глобальное и региональное развитие / Ред. Д. А. Халтурина, А. В. Коротаев. М.: Либроком / URSS, 2010. С. 11–188.
14. Allen R.C. The Industrial Revolution in Global Perspective. Cambridge: Cambridge University Press, 2009.
15. Allen R.C. Global economic history. Oxford: Oxford University Press, 2011.
16. Barro R.J. Economic Growth in a Cross Section of Countries // The Quarterly Journal of Economics. 1991. 106 (2): P. 407–443.
17. Bloom D., Canning D., Sevilla J. Economic Growth and the Demographic Transition. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER Working Paper, 2001. 8685).
18. Bloom D., Sevilla J. The Demographic Dividend: A New Perspective on the Economic Consequences of Population Change. Santa Monica, California: RAND, 2002.
19. Caldwell J.C., Caldwell B. K., Caldwell P., McDonald P.F., Schindlmayr T. Demographic Transition Theory. Dordrecht: Springer, 2006.
20. Chesnais J.C. The Demographic Transition: Stages, Patterns, and Economic Implications. Oxford: Clarendon Press, 1992.

21. Clark G. A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2007.
22. Denison E. The Source of Economic Growth in the US and the Alternatives Before US. New York: Committee for Economic Development, 1962.
23. Derviş K. Convergence, Interdependence, and Divergence. *Finance & Development*, 2012. Vol. 49. Is. 3. P. 10–14.
24. Dyson T. Population and Development. The Demographic Transition. London: Zed Books, 2010.
25. Galbraith J.K. The Affluent Society. New York: New American Library, 1958.
26. Galbraith J.K. The New Industrial State. Boston, MA: Houghton Mifflin, 1967.
27. Galbraith J.K. Have Capitalism and Socialism Converged. *New Perspectives Quarterly* 3, 1989. P. 46–49.
28. Gerschenkron A. Economic Backwardness in Historical Perspective // *The Progress of Underdeveloped Areas* / B.F. Hoselitz (Ed.). Chicago: University of Chicago Press, 1952.
29. Gerschenkron A. Economic Backwardness in Historical Perspective. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press, 1962.
30. Goldstone J. Efflorescences and Economic Growth in World History: Rethinking the 'Rise of the West' and the Industrial Revolution // *Journal of World History*. 2002. No. 13. P. 323–389.
31. Goldstone J. Why Europe? The Rise of the West in Global History, 1500–1850. New York: McGraw-Hill, 2008.
32. Goldstone J. Divergence in Cultural Trajectories: The Power of the Traditional within the Early Modern // *Comparative Early Modernities 1100–1800* / Ed. David Porter. New York: Palgrave-Macmillan, 2012. P. 165–192.
33. Gould W.T.S. Population and Development. London: Routledge, 2009.
34. Grinin L.E., Korotayev A.V. Will the Global Crisis Lead to Global Transformations? 2. The Coming Epoch of New Coalitions // *Journal of Globalization Studies*. 2010. Vol. 1. N 2. P. 166–183.
35. Grinin L. E., Korotayev A. V. Globalization and the Shifting of Global Economic-Political Balance // *The Dialectics of Modernity – Recognizing Globalization. Studies on the Theoretical Perspectives of Globalization* / Endre Kiss (ed.). Budapest, 2014a. P. 184–207.
36. Grinin L.E., Korotayev A.V. Globalization Shuffles Cards of the World Pack // Which Direction is the Global Economic-Political Balance Shifting? *World Futures*. 2014b. Vol. 70. Is. 8. P. 515–545.
37. Grinin L., Korotayev A. Great Divergence and Great Convergence. A Global Perspective. NY: Springer, 2015.
38. Jones Ch.I. On the Evolution of the World Income Distribution // *The Journal of Economic Perspectives*. 1997. 11/3. P. 19–36.
39. Korotayev A., Malkov A., Khalitourina D. Introduction to Social Macrodynamics: Compact Macromodels of the World System Growth. Moscow: KomKniga / URSS, 2006.
40. Korotayev A., de Munck V. Advances in Development Reverse Inequality Trends // *Journal of Globalization Studies*. 2013. 4/1. P. 105–124.
41. Korotayev A., Zinkina J. On the Structure of the Present-Day Convergence. *Campus-Wide Information Systems*, 2014, 31/2. P. 41–57.
42. Korotayev A., Zinkina J., Bogevolnov J., Malkov A. Global Unconditional Convergence among Larger Economies after 1998 // *Journal of Globalization Studies*. Vol. 2, N 2, 2011. P. 25–62.
43. Korotayev A., Zinkina J., Bogevolnov J., Malkov A. Unconditional Convergence among Larger Economies after 1998? // *Globalistics and Globalization Studies* / Ed. by L. Grinin, I. Ilyin, and A. Korotayev. Moscow – Volgograd: Moscow University – Uchitel, 2012. P. 246–280.
44. Lee K., Hashem Pesaran M., Smith R. Growth and Convergence in a MultiCountry Empirical Stochastic Solow Model // *Journal of Applied Econometrics*. 1997. 12 (4). P. 357–392.
45. Livi-Bacci M. A Concise History of World Population. 5th ed. Chichester: Wiley-Blackwell, 2012.
46. Lucas R. On the Mechanisms of Economic Development // *Journal of Monetary Economics*. 1988. 22: 3–42.

47. Maddison A. World Population, GDP and Per Capita GDP, A.D. 1–2008. 2010. URL: www.ggdc.net/maddison
48. Mason A. (Ed.). Population Change and Economic Development in Eastern and South-Eastern Asia: Challenges Met, Opportunities Seized. Stanford, CA: Stanford University Press, 2001.
49. Mason A. 2007. Demographic transition and demographic dividends in developed and developing countries // Proceedings of the United Nations Expert Group Meeting on Social and Economic Implications of Changing Population Age Structures Mexico City, 31 August – 2 September 2005. New York, NY: United Nations, 2007. P. 81–101.
50. Mokyr J. The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress. Oxford: Oxford University Press, 1990.
51. Morrison Ch., Murtin F. The World Distribution of Human Capital, Life Expectancy and Income: a Multi-Dimensional Approach. Paris: OECD, 2006.
52. Pomeranz K. The Great Divergence: China, Europe, and the Making of the Modern World Economy. Princeton: Princeton University Press, 2000.
53. Quah D.T. Convergence Empirics across Economies with (Some) Capital Mobility // Journal of Economic Growth, 1996a. 1(1). P. 95–124.
54. Quah D.T. Empirics for economic growth and convergence. European Economic Review, 1996b. 40(6). P. 353–1375.
55. Quah D.T. Twin Peaks: Growth and Convergence in Models of Distribution Dynamics // The Economic Journal. 1996. P. 1045–1055.
56. Reher D.S. Economic and Social Implications of the Demographic Transition // Population and Development Review. 2011. 37. P. 11–33.
57. Sachs J.D., Warner A., Aslund A., Fischer S. Economic Reform and the Process of Global Integration // Brookings Papers on Economic Activity. 1995. 1 (25). P. 1–118.
58. Sala-i-Martin X.X. The Classical Approach to Convergence Analysis // The Economic Journal. 1996. 106 (437). P. 1019–1036.
59. Sala-i-Martin X.X. The World Distribution of Income: Falling Poverty and ... Convergence, Period // The Quarterly Journal of Economics. 2006. 121 (2). P. 351–397.
60. Scholing E., Timmermann V. Why LDC Growth Rates Differ // World Development. 1988. 16: 1271–1294.
61. Solow R. 1956. Contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. 1956. 70: P. 65–94.
62. Spence M. The Next Convergence: The Future of Economic Growth in a Multispeed World. New York: Farrar, Straus and Giroux, 2011.
63. UN Population Division. 2015. Population Division Database. <http://www.un.org/esa/population>
64. UNESCO. Estimates and Projections of Adult Illiteracy for Population Aged 15 Years and above, by Country and by Gender 1970–2015. 2010. URL: <http://www.uis.unesco.org/en/stats/statistics/literacy2000.htm>
65. World Bank. World Development Indicators Online. Washington, DC: World Bank. 2015. URL: <http://data.worldbank.org/indicator>
66. Yifu Lin J. Development Strategy, Viability, and Economic Convergence // Economic Development and Cultural Change. 2003. 53 (2). P. 277–308.

ГЕОГРАФИЗАЦИЯ СТАДИЙ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА НА ГЛОБАЛЬНОМ УРОВНЕ

Т.А. Ачкасова

Инновации – понятие историческое и пространственно атрибутивное. Не все территории одинаково продуктивны с точки зрения генерирования инноваций. Особенности культурно-исторического развития, социально-экономические, политические и институциональные факторы проявляются как на уровне отдельных стран, так и на уровне отдельных территорий внутри них, воздействуя на современный инновационный процесс. Более того, весь жизненный цикл инноваций также протекает в пространстве и на каждой из своих стадий имеет особую пространственную конфигурацию.

Для того чтобы иметь возможность проследить пространственную динамику инновационного процесса предлагается использовать полиструктурную модель (Рис. 1), разбивающую его на четыре последовательные стадии (информация – знание – инновации – потребление инноваций) и раскрывающую три содержательных уровня (функции, целеполагание функций, географизация функций). Далее дадим характеристику каждой из стадий, рассматривая в качестве примера инновационный процесс в обрабатывающей промышленности.

Первой стадией инновационного процесса является информация. Все инновации зарождаются в определенной информационной среде. На первой стадии инновационного процесса происходит определение его целей и направления дальнейшего развития. Как правило, необходимость разработки конкретных инноваций продиктована спросом со стороны потребителей. Однако в последнее время все чаще складывается ситуация, когда, наоборот, «предложение рождает спрос» (например, Интернет, мобильная телефонная связь).

Пространственным выражением данной стадии инновационного процесса являются объекты двух типов. Объекты первого типа формируют глобальную информационную систему. Это почти повсеместно распространенные телекоммуникационные системы. Однако, в распределении по территории телекоммуникационной, в частности Интернет-инфраструктуры, можно наблюдать сгустки, проявляющиеся даже на самом низшем территориальном уровне. Объекты второго типа являются атрибутами локализованных информационных систем и, соответственно, имеют более определенную привязку в пространстве. К ним относятся, например, крупные научные и универсальные библиотеки и учебные заведения.

На *второй стадии инновационного процесса* происходит формирование и накопление *знания*. Знанием становится информация, полученная, расшифрованная, усвоенная и используемая человеком. Таким образом, не вся информация реализуется в знаниях. При этом знание способствует получению и накоплению новой информации, которая, в свою очередь, расширяет знание. Знание – это единственный ресурс развития человечества, который увеличивается по мере его использования. В ходе инновационного процесса в обрабатывающей промышленности основным становится «когнитивный» ресурс (информация, знания, умения), а не материальный. Объектами, характеризующи-

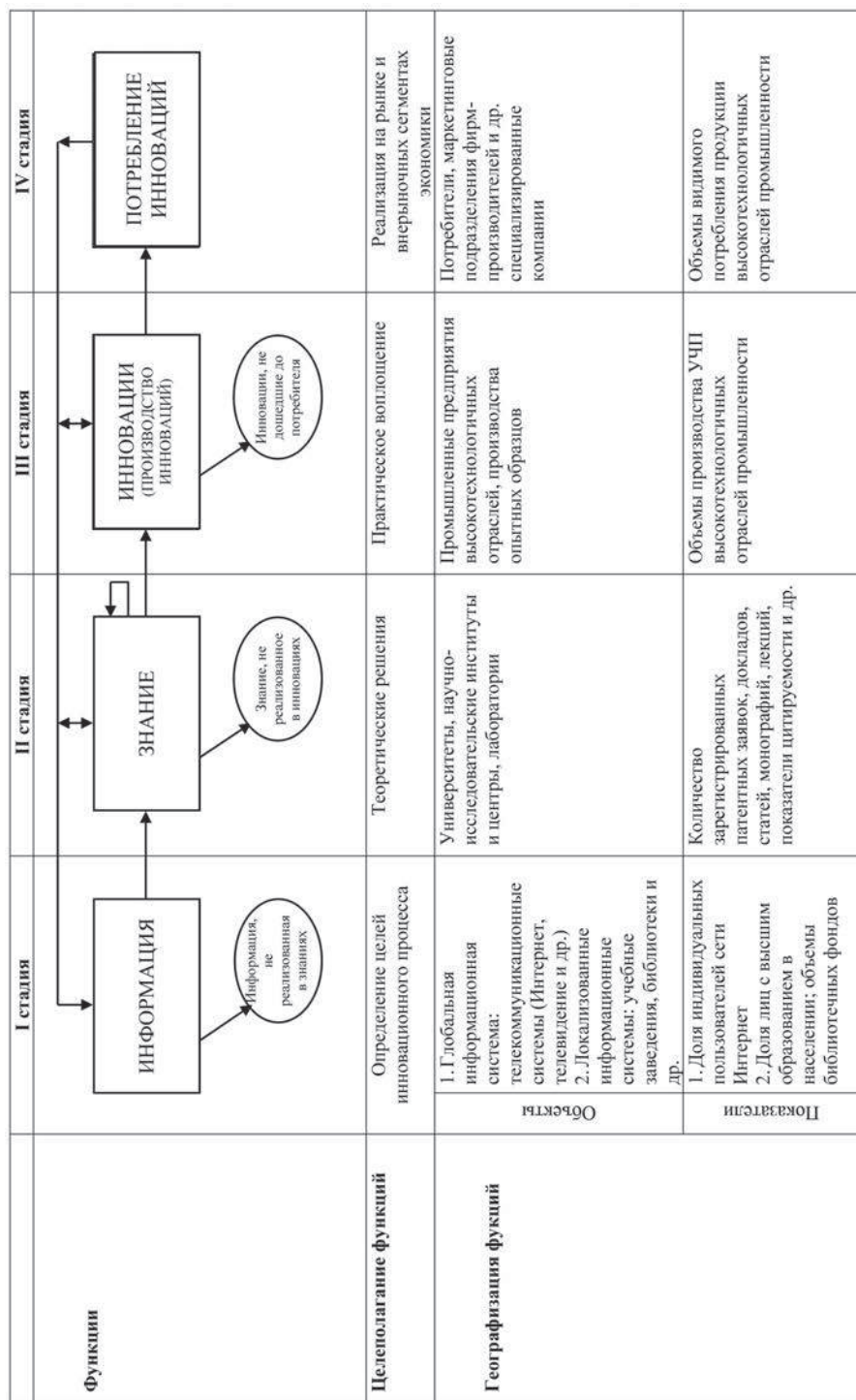


Рис. 1. Стадии инновационного процесса.

ми вторую стадию инновационного процесса, являются организации (институты), в которых создается новое знание: университеты, научно-исследовательские институты и центры, лаборатории.

Содержание *третьей стадии инновационного процесса* составляют *инновации (производство инноваций)*. Инновации можно рассматривать как воплощенное на практике знание. Инновации бывают как овеществленными (новые продукты), так и неовеществленными (новые процессы, маркетинговые и организационные методы). В рамках данного исследования рассматриваются инновации, реализующиеся на промышленных предприятиях. Не всегда и не во всех случаях знание способствует созданию инноваций. Это происходит по двум причинам: субъективным и по причине асинхронности получения новых знаний и их реализации в инновационном процессе. Многие фундаментальные открытия могут реализоваться в инновациях через десятилетия и даже столетия (например, принцип реактивного двигателя впервые был описан Героном Александрийским в 1 веке новой эры). Третья стадия преимущественно реализуется на промышленных предприятиях высокотехнологичных отраслей. К третьей стадии также можно отнести производство опытных образцов в лабораториях.

На *четвертой стадии инновационного процесса* происходит *потребление инноваций*. Это – конечная цель инновационного процесса. Выделение в качестве самостоятельных стадий *производства* и *потребления инноваций* обусловлено тем, что эти два явления часто разнесены не только во времени, но и в пространстве, что для нас является принципиально важным. Однако исключение могут представлять некоторые виды неовещественных инноваций (услуг), которые потребляются в момент их производства. На данной стадии большую роль играют внерыночные механизмы, например, наличие специальных государственных программ, стимулирующих производство и потребление высокотехнологичных продуктов.

Необходимо подчеркнуть, что потребление инновационной продукции (как в материальной, так и в нематериальной формах) – это не только характеристика уровня экономического развития страны или региона, но и, по сути дела, характеристика уровня социального развития общества и качества жизни населения. На четвертой стадии в качестве объектов рассматриваются прежде всего потребители (люди и организации), а также маркетинговые подразделения фирм-производителей и специализированные компании, через которые осуществляется доведение инновационных продуктов до потребителя.

Взаимосвязанное сочетание инновационных объектов и подсистем на определенной территории, объединенных функциональными, организационными и другими связями, представляет собой *территориальные инновационные системы* (ТИС). Последние являются отражением стадий инновационного процесса в пространстве. ТИС – это статический аспект динамического объекта. Территориальные инновационные системы являются полиструктурными системами, в которых можно выделить несколько структур: иерархическую, функциональную, организационную, морфологическую и другие.

Если на локальном территориальном уровне возможно рассмотреть отдельные объекты инновационного процесса [1], то на глобальном (макрогеографическом) более содержательным является анализ статистических показателей, характеризующих их деятельность. Проведем такой анализ, чтобы показать возможности модели.

Информация (I стадия инновационного процесса)

Характерной особенностью информационной среды на современном этапе развития общества является ее глобальность и повсеместность. Это стало возможно благодаря развитию широкого спектра информационно-телекоммуникационных технологий.

Наиболее впечатляющими темпами идет развитие Интернет-сети. С 2005 г. за неполные 10 лет число Интернет-пользователей удвоилось и достигло почти 3 млрд человек по всему миру [3]. Таким образом, к концу 2014 г. 40% населения мира имели доступ к Интернету. Для сравнения, в 2003 г. этот показатель составлял около 12%, а в 2000 г. – 6%. Темпы развития сети Интернет особенно высоки в развивающихся странах. По абсолютным показателям здесь лидируют такие крупные государства, как Китай, Бразилия, Индия, Нигерия и Российская Федерация.

На 2013 г. лидером по доле пользователей Интернетом в общей численности населения являлась Исландия (96,5%). Почти столь же высокий уровень достигнут и в других европейских странах, преимущественно в Северной Европе: Норвегия – 95,1%; Швеция – 94,8%; Дания – 94,6%; Нидерланды – 94,0%; Люксембург – 93,8%; Финляндия – 91,5%; Великобритания – 89,8%; Швейцария – 86,7%. Лидерами в Азии являются Япония (86,3%) и Республика Корея (84,8%). Еще два региона можно выделить на мировой карте с точки зрения распространения сети Интернет. Один из них расположен в Южном полушарии – это Австралия с Новой Зеландией, где доля Интернет-пользователей в населении составляет 82,8% и 83,0% соответственно. Другой находится в Северном полушарии: его составляют североамериканские страны – Канада и США, в которых рассматриваемый показатель достигает 85,8% и 84,2%.

Как уже было отмечено выше, распространение Интернета в России происходит очень быстрыми темпами. На 2013 г. доля Интернет-пользователей в населении нашей страны составила 61,4%. В Китае лишь треть населения (45,8%) имеет доступ к Интернету.

В самых отстающих странах менее 2% населения пользуется Всемирной сетью (Эритрея, Гвинея, Эфиопия, Нигер).

Знание (II стадия инновационного процесса)

Для характеристики второй стадии инновационного процесса – знания – можно использовать выраженные в разной форме результаты научно-исследовательской деятельности. Например, патенты, статьи, монографии, цитируемость, доклады, лекции, интенсивность личных контактов и др.

Новое знание, ценное с точки зрения промышленного производства, как правило, бывает зафиксировано в виде патентов. К тому же, именно по этому показателю существуют наиболее полные и хорошо структурированные статистические базы данных. Исходя из этих предпосылок, мы избрали патенты для иллюстрации второй стадии инновационного процесса. Для анализа на глобальном уровне были использованы данные, предоставляемые Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС; англ. World Intellectual Property Organization, WIPO), являющейся подразделением ООН.

По данным ВОИС, общее число патентных заявок по миру в целом в 2013 г. составило больше 2,5 млн. По сравнению с 1985 г. оно увеличилось более чем в 2 раза. Особенно интенсивный рост наблюдался с середины 1990-х гг. Патентная активность очень

Таблица 1. Динамика доли 20 крупнейших по числу патентных заявок стран в 2013 г., % (ранг)

№ п/п	Страна	1995	2000	2005	2010	2013
	<i>Мир</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
1	Китай	1,0 (9)	1,9 (7)	5,8 (5)	16,1 (3)	28,6 (1)
2	США	18,2 (2)	20,2 (2)	22,5 (2)	21,8 (2)	19,5 (2)
3	Япония	39,9 (1)	35,7 (1)	31,4 (1)	24,2 (1)	18,4 (3)
4	Республика Корея	6,5 (4)	6,2 (4)	9,7 (3)	9,3 (4)	8,7 (4)
5	Германия	6,9 (3)	8,3 (3)	7,6 (4)	7,3 (5)	7,2 (5)
6	Франция	2,5 (6)	2,8 (6)	2,7 (6)	2,7 (6)	2,8 (6)
7	Великобритания	2,9 (5)	3,0 (5)	2,5 (7)	2,2 (7)	2,0 (7)
8	Швейцария	1,2 (8)	1,2 (10)	1,4 (10)	1,5 (9)	1,8 (8)
9	Россия	1,8 (7)	1,8 (8)	1,5 (9)	1,6 (8)	1,3 (9)
10	Нидерланды	0,7 (12)	1,1 (11)	1,7 (8)	1,1 (11)	1,3 (10)
11	Италия	0,5 (13)	1,2 (9)	0,8 (13)	0,7 (13)	1,1 (11)
12	Канада	0,9 (10)	1,0 (13)	1,2 (11)	1,2 (10)	1,0 (12)
13	Швеция	0,7 (11)	1,1 (12)	0,8 (12)	0,9 (12)	0,9 (13)
14	Индия	0,2 (27)	0,2 (23)	0,6 (16)	0,3 (22)	0,8 (14)
15	Австрия	0,4 (17)	0,4 (18)	0,4 (20)	0,5 (18)	0,5 (15)
16	Израиль	0,3 (20)	0,4 (17)	0,4 (21)	0,5 (15)	0,5 (16)
17	Финляндия	0,4 (16)	0,6 (14)	0,5 (15)	0,5 (16)	0,5 (17)
18	Австралия	0,4 (15)	0,4 (16)	0,6 (14)	0,6 (14)	0,5 (18)
19	Дания	0,3 (23)	0,3 (21)	0,4 (18)	0,4 (20)	0,5 (19)
20	Бельгия	0,3 (19)	0,4 (20)	0,4 (17)	0,4 (19)	0,5 (20)

Рассчитано и составлено автором по [5].

сильно концентрирована по странам мира и эта концентрация имеет общую тенденцию к увеличению (Табл. 1). Доля первых пяти стран в течение последних 20 лет менялась следующим образом: 1995 – 74,4% патентных заявок в мире, 2000 – 73,5%, 2005 – 76,9%, 2010 – 78,6%, 2013 – 82,5%. За рассматриваемый период поразительных успехов добился Китай: его доля возросла с 1% в 1995 г. до 28,6% в 2013 г. Таким образом, по доле в общем числе патентных заявок в мире Китай в настоящее время находится на 1 месте. США удерживают постоянное 2 место (19,5%), а вот Япония сместилась с занимаемого долгое время 1-го на 3 место (18,4%). Среди европейских стран наибольшую долю патентных заявок имеет Германия (7,2%). В настоящее время она находится на 5 месте, пропустив вперед Республику Корея (4 место, 8,7%), но значительно опережая следом идущие другие европейские страны: Францию (6 место, 2,8%), Великобританию (7 место, 2,5%), Швейцарию (8 место, 1,8%). На Россию в 2013 г. приходилось 1,3% патентных заявок, сделанных по миру в целом, и она занимала, таким образом, 9 место.

Если рассмотреть относительный показатель – количество патентных заявок, сделанных резидентами страны, на 1 млн ее жителей, то картина будет несколько иной.

Из стран с населением более 5 млн человек в 2013 г. в первую пятерку входили Республика Корея (3186, 1 место), Япония (2134, 2 место), Швейцария (1013, 3 место), Германия (917, 4 место) и США (910, 5 место). По сравнению с 2003 г. во всех этих странах, кроме Японии, анализируемый показатель увеличился. Особенно ощутимо он вырос в Республике Корея (с 1887 до 3186). В Японии же данный показатель сократился (с 2804

до 2134). Сокращение также произошло в Финляндии, Нидерландах, Великобритании, Израиле.

Беспрецедентный рост числа патентных заявок к населению произошел в Китае. С 2003 по 2013 г. оно увеличилось с 44 до 519 патентных заявок на 1 млн чел. (т.е. более чем в 10 раз!). Несмотря на то, что Китай в настоящее время находится по этому показателю только на 9 месте в мире, он быстрыми темпами улучшает свои позиции.

Россия в 2013 г. находилась на 17 месте, имея 203 патентные заявки на 1 млн чел. По сравнению с 2003 г. данный показатель увеличился на 30 пунктов.

В структуре патентных заявок в Восточной и Юго-Восточной Азии и Северной Америке (США и Канада) большую долю занимают электронные технологии. В европейских странах (за исключением Финляндии и Швеции) доля этого направления в объеме патентных заявок несколько меньше. Ярko проявляется специализация Германии на машиностроительных технологиях, а Швейцарии – на химических процессах и технологиях (очевидно, что в данном случае это фармацевтика).

Таким образом, в сфере патентной деятельности на протяжении последних лет мы наблюдаем интенсивный рост Китая и Южной Кореи. США удается сохранять свои позиции. Япония и некоторые европейские страны, традиционно являвшиеся лидерами по генерированию инновационных идей, начинают уступать свои места. Однако, только лишь количественные показатели не могут отражать реального вклада той или иной страны в инновационный процесс.

Производство инноваций (III стадия инновационного процесса)

В качестве основной характеристики третьей стадии инновационного процесса – производства инноваций – мы выбрали показатель объема условно чистой продукции (УЧП), произведенной в высокотехнологичных отраслях промышленности. По классификации ЮНИДО к высокотехнологичным относятся отрасли с наибольшей долей расходов на НИОКР по отношению к стоимости готовой продукции: производство полупроводников, производство компьютеров и периферийного оборудования, производство средств связи, точное приборостроение (медицинское, оптическое, научное), авиационная и ракетно-космическая промышленность (АРКП), фармацевтическая промышленность.

В 2012 г. объем УЧП, произведенной в высокотехнологичных отраслях промышленности, составил более 1,5 трлн долл. По сравнению с 2000 г. (862 млрд долл.) он увеличился почти в два раза. Среди стран абсолютным лидером в течение, как минимум, пятнадцати лет остаются США (Табл. 2). На них приходится примерно треть мирового объема УЧП. Однако, их доля имеет тенденцию к снижению: если в 2000 г. она составляла 33,0% (284 млрд долл.), то в 2012 г. – 27,3% (416 млрд долл.). За анализируемый период сильно сократилась доля Японии (с 21,5% в 2000 г. до 8,5% в 2012 г.), что, однако, не позволило ей опуститься более чем на 1 позицию (со 2-го места на 3-е). Страной, опередившей Японию, оказался Китай. С 5-го места в 2000 г. он сумел подняться на 2-е. В 2012 г. на его долю приходилось уже 23,9% объема УЧП, произведенной в мире в высокотехнологичных отраслях. Германии пока удается удерживать свои позиции. Сохраняя примерно на одном уровне свою долю в мировом производстве хай-тека (5–7%), она переместилась всего на одно место вниз (с 3-го на 4-е место). Замыкает пятерку Республика Корея,

Таблица 2. Динамика доли 20 крупнейших по объему УЧП высокотехнологичных отраслей промышленности стран в 2012 г., % от мира в целом (ранг)

№ п/п	Страна	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2012 г.
	<i>Мир</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
1	США	33,0 (1)	29,9 (1)	28,8 (1)	27,3 (1)
2	Китай	4,4 (5)	10,4 (3)	18,3 (2)	23,9 (2)
3	Япония	21,5 (2)	14,7 (2)	10,4 (3)	8,5 (3)
4	Германия	5,1 (3)	6,6 (4)	5,5 (4)	5,4 (4)
5	Республика Корея	3,7 (6)	4,5 (5)	4,4 (5)	3,5 (5)
6	Великобритания	4,5 (4)	4,1 (6)	3,2 (7)	3,1 (6)
7	Швейцария	1,4 (14)	2,1 (10)	2,6 (8)	2,9 (7)
8	Тайвань	2,9 (8)	3,4 (8)	3,3 (6)	2,9 (8)
9	Бразилия	1,5 (12)	1,3 (14)	2,4 (9)	2,3 (9)
10	Франция	3,3 (7)	3,4 (7)	2,2 (10)	2,0 (10)
11	Италия	2,2 (9)	2,5 (9)	2,1 (11)	1,6 (11)
12	Сингапур	1,5 (13)	1,6 (11)	1,4 (13)	1,4 (12)
13	Канада	1,7 (11)	1,5 (12)	1,5 (12)	1,4 (13)
14	Россия	0,3 (27)	0,6 (23)	1,0 (16)	1,4 (14)
15	Швеция	0,9 (17)	1,3 (15)	1,2 (14)	1,2 (15)
16	Мексика	1,8 (10)	1,3 (13)	1,0 (15)	1,1 (16)
17	Индия	0,4 (26)	0,6 (24)	0,9 (17)	0,9 (17)
18	Ирландия	1,0 (15)	1,0 (16)	0,8 (18)	0,7 (18)
19	Испания	0,8 (20)	0,9 (17)	0,8 (19)	0,7 (19)
20	Израиль	0,9 (18)	0,5 (26)	0,6 (22)	0,6 (20)

Рассчитано автором по [4].

которая также удерживает свою долю (около 4%), что, однако, требует от нее (как и от других стран) постоянного увеличения производства.

По величине УЧП хай-тека на душу населения в 2012 г. первые места, значительно опережая следующие за ними страны, занимали Швейцария (5579 долл./чел.) и Сингапур (4150 долл./чел.). В предыдущем рейтинге они стояли только на 7 и 12 местах соответственно. Страны же лидеры предыдущего рейтинга в данном случае оказались ранжированы следующим образом: США (1322 долл./чел., 6 место), Китай (268, 24 место), Япония (1018, 11 место).

Рассмотрим структуру УЧП по отдельным отраслям (Табл. 3). Самая большая доля приходится на фармацевтику – 26%, или 390 млрд долл. в 2012 г. Остальные отрасли располагаются в следующем порядке: точное приборостроение, которое включает медицинское и измерительное оборудование (22%, 340 млрд долл.), производство полупроводников (21%, 326 млрд долл.), АРКП (12%, 178 млрд долл.), производство средств связи (12%, 177 млрд долл.), производство компьютеров (7%, 115 млрд долл.). Данное соотношение в течение 15–20 лет претерпевало изменения, что, в частности, было обусловлено значительным снижением цен на компьютеры, полупроводники и средства связи.

США, изначально являясь лидером во всех отраслях хай-тека по доле производимой продукции (кроме производства полупроводников, где все страны опережала Япония),

Таблица 3. Страны-лидеры по объему УЧП, произведенной в высокотехнологичных отраслях промышленности в 2012 г.

№ п/п	Высокотехнологичный сектор в целом			Производство полупроводников			Производство компьютеров			Производство средств связи		
	Мир / Страна	УЧП, млн долл.	УЧП, % от мира	Мир / Страна	УЧП, млн долл.	УЧП, % от мира	Мир / Страна	УЧП, млн долл.	УЧП, % от мира	Мир / Страна	УЧП, млн долл.	УЧП, % от мира
1	Мир	1525948	100,0	Мир	325779	100,0	Мир	115178	100,0	Мир	177267	100,0
2	США	416344	27,3	Китай	110205	33,8	Китай	52791	45,8	Китай	58115	32,8
3	Китай	364938	23,9	США	79117	24,3	США	24337	21,1	США	29860	16,8
4	Япония	129327	8,5	Тайвань	27894	8,6	Япония	11205	9,7	Япония	22468	12,7
5	Германия	82581	5,4	Япония	27507	8,4	Германия	3200	2,8	Респ. Корея	14236	8,0
6	Респ. Корея	53593	3,5	Респ. Корея	23691	7,3	Великобритания	3106	2,7	Тайвань	11035	6,2
7	Великобритания	47650	3,1	Германия	9532	2,9	Тайвань	2710	2,4	Бразилия	4750	2,7
8	Швейцария	44634	2,9	Сингапур	5959	1,8	Сингапур	2617	2,3	Германия	3729	2,1
9	Тайвань	43864	2,9	Малайзия	5021	1,5	Бразилия	2125	1,8	Швеция	2486	1,4
10	Бразилия	35744	2,3	Канада	3126	1,0	Таиланд	1946	1,7	Швейцария	2118	1,2
11	Франция	31134	2,0	Франция	3231	1,0	Мексика	1703	1,5	Малайзия	2133	1,2

№ п/п	Фармацевтика			Точное приборостроение			АРКП		
	Мир / Страна	УЧП, млн долл.	УЧП, % от мира	Мир / Страна	УЧП, млн долл.	УЧП, % от мира	Мир / Страна	УЧП, млн долл.	УЧП, % от мира
1	Мир	390082	100,0	Мир	339882	100,0	Мир	177760	100,0
2	Китай	98746	25,3	США	146705	43,2	США	76374	43,0
3	США	59951	15,4	Китай	34479	10,1	Великобритания	16045	9,0
4	Япония	39139	10,0	Германия	30919	9,1	Германия	12333	6,9
5	Германия	22867	5,9	Япония	21209	6,2	Бразилия	10686	6,0
6	Швейцария	22104	5,7	Швейцария	17449	5,1	Китай	10602	6,0
7	Великобритания	13945	3,6	Великобритания	10542	3,1	Франция	9873	5,6
8	Бразилия	11759	3,0	Италия	9749	2,9	Япония	7799	4,4
9	Индия	9620	2,5	Франция	7903	2,3	Россия	7519	4,2
10	Франция	8511	2,2	Россия	6078	1,8	Канада	6969	3,9
11	Италия	8419	2,2	Респ. Корея	6253	1,8	Сингапур	3169	1,8

Рассчитано автором по [4].

на настоящий момент сохраняют свои позиции в точном приборостроении и АРКП. В точном приборостроении на их долю приходится 43,2% производимой в мире продукции, а АРКП – 43%. Сложившаяся ситуация объяснима: на территории США остаются наиболее наукоемкие и сложные производства.

Китай сосредотачивает основные объемы производства в остальных высокотехнологичных отраслях. На него приходится 45,8% мирового производства компьютеров, 33,8% производства полупроводников, 32,8% производства средств связи и 25,3% производства фармацевтической продукции. Причем во всех этих отраслях Китай демонстрировал беспрецедентные темпы роста. Столь быстрый рост, наблюдаемый в Китае, во многом объясняется размещением здесь производств компаниями из США, ЕС и развитых стран Азии. Китай превратился в сборочный центр, где из компонентов, первоначально разработанных и произведенных в других странах, собираются готовые изделия. Однако в настоящее время активно создаются и местные китайские компании, успешно конкурирующие как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Успех Китая в проектировании и создании самого быстрого суперкомпьютера – хотя все еще с использованием разработанных за границей компонент – демонстрирует его стремление стать игроком мирового уровня в области технологически передовых и высокодоходных видов деятельности.

Доля ЕС на протяжении последних 15 лет оставалась относительно стабильной в двух отраслях: АРКП (26% в 2012 г.) и фармацевтике (24,7%). Доля ЕС сократилась в производстве компьютеров (с 19% до 9%), средств связи (с 15% до 9%), полупроводников (с 17% до 8%) и точных приборов (с 34% до 23%).

Доля Японии в высокотехнологичных отраслях падает. Эта общая тенденция является результатом как длительной стагнации японской экономики, так и опережающего развития Китая и других стран Азии.

Страны «азиатской восьмерки» за последние 15 лет значительно нарастили свою долю в мировом производстве полупроводников. Наблюдаемый рост в основном обеспечивают Тайвань и Республика Корея. Их успех в этой отрасли обеспечивают как местные производители, так и подразделения крупных транснациональных корпораций, например, «Интел». Многие компании из Тайваня переносят свое производство на континентальный Китай, что может завышать долю Китая и занижать – Тайваня. «Азиатская восьмерка» немного увеличила свою долю в фармацевтике в основном за счет производства Индии и Сингапура. Индийские фармацевтические компании стали значимыми мировыми производителями, особенно в сегменте непатентованных лекарственных средств. К тому же, американские и другие транснациональные фирмы видят необходимость присутствия в Индии, чтобы иметь доступ к растущему рынку сбыта, и сотрудничают с индийскими фирмами. Фирмы, расположенные в Индии и Сингапуре, участвуют в совместных производственных и клинических исследованиях, проводимых американскими и европейскими фирмами.

Потребление инноваций (IV стадия инновационного процесса)

Как было сказано выше, характеристикой данной стадии инновационного процесса может служить, например, показатель видимого потребления высокотехнологичной продукции. Приблизительную оценку внутреннего потребления можно получить путём сло-

жения общих объемов производства в стоимостном выражении с импортом и вычитания экспорта. К сожалению, адекватных и полных статистических данных для вычисления данного показателя за последние пять лет найти не удалось, поэтому мы можем описывать пространственную картину распределения видимого потребления лишь до 2005 г.

Национальный научный фонд США, не предоставляя подробных статистических данных, дает общую характеристику развития видимого потребления в мире в последние годы. Основные выводы, которые можно сделать, заключаются в том, что в распределении мирового потребления высокотехнологичных товаров в последнее десятилетие произошли существенные изменения. В 2010 г. показатель видимого потребления был наиболее высок в странах ЕС и Китае. На их долю приходилось по 21% мирового потребления. Доли США и Японии были равны соответственно 19% и 11%. Наиболее значительно изменилось положение США и Китая. Видимое потребление США в 2000 г. составляло 30% мирового объема, а Китая – всего 5% [4].

Индекс инновационного потенциала государств и отдельных регионов страны

Интегрирование наиболее важных показателей, характеризующих первые три стадии – от информационной обеспеченности до производства инновационных продуктов – позволяет получить *индекс инновационного потенциала* (ИИП).

При подсчете индекса могут быть использованы следующие показатели: доля лиц с высшим образованием в населении (в качестве характеристики I стадии), количество патентных заявок на 1 млн жителей (II стадия), условно чистая продукция высокотехнологичных отраслей на душу населения (III стадия). Для каждой страны рассчитывается «вес» каждого из трех рассмотренных выше показателей, затем они суммируются и сумма делится на 3. «Вес» компонентов (K_1 , K_2 , K_3) для каждой страны рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{1,2,3} = (X_n - X_{\min}) / (X_{\max} - X_{\min}),$$

где X_n – значение данного показателя для конкретной страны, $X_{\min}$ – минимальное значение показателя во всей совокупности стран, $X_{\max}$ – максимальное значение показателя во всей совокупности стран.

$$\text{ИИП} = (K_1 + K_2 + K_3) / 3.$$

Первая десятка стран по индексу инновационного потенциала в 2010 г. выглядела следующим образом (Табл. 4). Российская Федерация занимает такое высокое место благодаря самой высокой в мире доле лиц с высшим образованием – 54,8 %¹. По патентной активности она находится только на 22 месте, а по производственным показателям – на 29-м месте.

¹ Однако надо принимать в расчет, что эта доля несколько завышена по сравнению с другими странами. В России долю лиц с высшим образованием рассчитывают относительно населения в возрасте 25–64 лет, тогда как в большинстве других стран относительно населения старше 25 лет без определения верхней возрастной границы.

Таблица 4. Индекс инновационного потенциала (ИИП) стран мира для развития обрабатывающей промышленности, 2010 г.

№ п/п	Страна	ИИП
1	Республика Корея	0,60
2	Швейцария	0,60
3	Япония	0,57
4	Финляндия	0,55
5	США	0,41
6	Дания	0,39
7	Израиль	0,38
8	Италия	0,37
9	Германия	0,36
10	Россия	0,35
11	Швеция	0,34
12	ЮАР	0,34
13	Канада	0,33
14	Нидерланды	0,33
15	Бельгия	0,30
16	Франция	0,28
17	Австралия	0,28
18	Норвегия	0,28
19	Великобритания	0,26
20	Мексика	0,24
21	Украина	0,24
22	Ирландия	0,23
23	Новая Зеландия	0,22

№ п/п	Страна	ИИП
24	Венесуэла	0,22
25	Сингапур	0,20
26	Таиланд	0,20
27	Испания	0,18
28	Филиппины	0,17
29	Чили	0,16
30	Иран	0,14
31	Польша	0,13
32	Перу	0,12
33	Коста-Рика	0,11
34	Чехия	0,11
35	Саудовская Аравия	0,09
36	Шри-Ланка	0,08
37	Аргентина	0,08
38	Бангладеш	0,07
39	Колумбия	0,07
40	Бразилия	0,07
41	Малайзия	0,06
42	Турция	0,06
43	Пакистан	0,06
44	Китай	0,04
45	Индонезия	0,03

Рассчитано автором по [2, 4, 5].

Значение ИИП Китая – всего 0,04. Он занимает предпоследнее, 44 место. Такой низкий показатель связан с тем, что при подсчете индекса используются относительные показатели, которые у Китая все еще не так высоки. Сказывается и общий низкий образовательный уровень населения страны.

Таковы закономерности пространственной динамики инновационного процесса в обрабатывающей промышленности на глобальном уровне. На локальном уровне появляется возможность дать характеристику конкретным объектам инновационного процесса и рассмотреть морфологическую структуру территориальных инновационных систем.

Литература

1. Ачкасова Т.А. Основные морфологические структуры территориальных инновационных систем // Региональные исследования. 2015. № 2. С. 57–64.
2. Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры – ЮНЕСКО (United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization – UNESCO) [Электронный ресурс]: <http://www.unesco.org/> (дата обращения: 20.09.2015).
3. International Telecommunication Union. Measuring the Information Society, 2014 [Электронный ресурс]: <http://www.itu.int/> (дата обращения: 15.09.2015).
4. National Science Foundation. Science and Engineering Indicators, 2014 [Электронный ресурс]: <http://www.nsf.gov/> (дата обращения: 16.09.2015).
5. World Intellectual Property Organization – WIPO. World Intellectual Property Indicators, 2011 edition [Электронный ресурс]: <http://www.wipo.int/> (дата обращения: 15.09.2015).

ГЛОБАЛЬНЫЙ ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ПЕРЕХОД: ЭКОНОМИКА И ГЕОГРАФИЯ

Д.Л. Лопатников

Одной из последних, к сожалению, нереализованных идей известного российского учёного, специалиста в области социально-экономической географии проф. Н.С. Мироненко (1941–2014) было издание сборника научных трудов под названием «Мирохозяйственных переход». Как глубоко мыслящий и, одновременно, тонко чувствовавший реалии своей эпохи человек, Николай Семенович относился к тем редким ученым, которые ставят под сомнение известный тезис «Большое видится на расстоянии». Вернее, не сам тезис, его вряд ли стоит оспаривать, а то, что «Большое видится только на расстоянии». Он всегда очень точно видел масштабное в малом, главное даже в мелких, казалось бы, третьестепенных деталях и ясно осознавал, что стал современником масштабных, без преувеличения «тектонических» сдвигов в мироустройстве. Одним из таких масштабных сдвигов, определяющих траекторию мирового развития, по нашему мнению, служит глобальный экологический переход.

То, что мы живем в динамично меняющемся мире, давно уже стало расхожей калькой. Вместе с этим, далеко не всегда в общественном сознании и даже у специалистов есть «ощущение масштаба» происходящих перемен. К таким переменам можно отнести, например, глобальный демографический переход, современниками которого мы являемся. Среди тех немногих, кто понял значимость этого процесса, был С. П. Капица, который формально не был демографом [2]. Но даже старания этого столпа популяризации научной картины мира и этого феномена, в частности, не сделали осознание происходящего адекватным его масштабу. О том, что в начале нынешнего века рост народонаселения затухает, конечно, известно профессиональным демографам. А ведь еще четверть века назад казалось, что он будет идти с ускорением «до второго пришествия». Сегодня же главные споры о том, возьмет ли население планеты планку в 10 млрд человек, или не возьмет. При этом, пока только самые прозорливые видят связанные с затуханием роста народонаселения уже происходящие и грядущие качественные изменения во всей траектории развития человечества. В частности, с учетом данного тренда, неизбежна переоценка глобальной ресурсной проблемы [7].

Еще сложнее обстоит дело с оценкой трансформации экологической картины мира, адекватной ее масштабу. Общественное экологическое сознание, которое формируется во многом средствами массовой информации, застряло в 1970-х годах и до сих пор опирается на идеи алармизма, заложенные, в частности, знаменитым докладом Римского клуба «Пределы роста». То, что, как и утверждали его оппоненты еще в те далекие годы, большинство прогнозов не оправдалось, в лучшем случае, тихо умалчивается. Возможно, именно с этим связано то завидное упорство, с которым некоторые ученые и политики продолжают запугивать общественное сознание антропогенным глобальным потеплением как фактом, и другими экологическими кошмарами. И это при том, что антропогенное глобальное потепление можно рассматривать исключительно как пусть и научную, но спорную гипотезу.

Среди концепций, которые призваны быть «маяками» при формировании современной глобальной экологической политики, как научно выверенный и адекватный ответ вызовам времени в мире, на сегодняшний день наиболее востребована концепция устойчивого развития. В России не меньшей популярностью пользуется ноосферная концепция. Но нужно учитывать один принципиальный нюанс: обе эти концепции носят рекомендательный характер. Степень соответствия их реалиям современного мира оценивается неоднозначно. По мнению оппонентов, они «недоработаны» и даже утопичны [4]. В этом контексте необходимо сопоставить идеи по спасению планеты и человечества от «экологической катастрофы» с реальными современными трендами в развитии экологической обстановки на Земле. Особое внимание следует обратить на те из них, которые идут вразрез с укоренившимися алармистскими стереотипами и которые во многом объясняют эффект откладывающегося экологического апокалипсиса. Особенно важны все более явные экологически позитивные процессы¹ в мире. По мнению автора, они недооценены. Такой акцент неверно трактовать, как попытку сменить «черные очки» на «розовые». Это необходимо для более полного, а значит, и более адекватного отражения в научном восприятии отнюдь не радужной, а именно противоречивой современной экологической картины мира, и для того, чтобы попытаться нащупать тренд ее изменения в обозримом будущем.

Есть основания говорить о том, что траектория трансформации экологической обстановки на Земле может в целом повторить демографическую траекторию и что вслед за глобальным демографическим переходом последует переход экологический. По мнению автора, мир вступил в одну из решающих стадий глобального экологического перехода, после которого должна последовать стабилизация антропогенной нагрузки на биосферу Земли, а в долгосрочной перспективе, возможно, даже ее ослабление. Это не означает, что острейшие экологические проблемы на всех уровнях территориальной иерархии, от глобального до локального, уходят в прошлое. Тем более было бы наивно утверждать, что они уходят сами собой, «естественным образом». Общая траектория трансформации глобальной экологической обстановки на планете определяется огромным и сложнейшим букетом природных и социально-экономических процессов. Но нужно видеть, что среди этих процессов все отчетливее выступают экофильные процессы. Принципиально важно то, что они детерминированы, в первую очередь, экономически, а, во-вторых, технологически.

Среди факторов, начинающих работать на замедление роста глобальной антропогенной нагрузки на планету и влияющих на позитивные – с экологической точки зрения – сдвиги в развитии мирового хозяйства, следует назвать, прежде всего, экопотребление, экологбб и экобизнес. Одним из локомотивов экологического оздоровления мирового хозяйства, как это ни парадоксально звучит, выступает общество потребления. Именно с обществом потребления многие экологи связывают экологические беды на планете. Рационализация, и даже добровольное сокращение потребления называется одним из важнейших условий экологизации жизни. Понимание подобной «рационали-

¹ Под экопозитивными (экофильными) автор понимает такие процессы в мировом хозяйстве, которые приводят к улучшению экологических показателей его функционирования. В начале века они наиболее явно наблюдались в высокоразвитых странах со сложившимся постиндустриальным укладом хозяйства.

зации» – самое различное и в большинстве случаев зависит не столько от особенностей профессиональных подходов и компетенции, сколько от политических пристрастий.

Борьба с обществом потребления, широко распространенная в отечественном экологическом сознании, по сути, означает борьбу с экономикой как таковой, ибо именно рост потребления является, с одной стороны, результатом продуктивного хозяйствования, с другой – главным стимулом дальнейшего развития экономики. Сдерживание общества потребления означает сдерживание экономического роста. Поэтому, как в масштабах сегодняшнего, очень экономически контрастного мира в целом, так и для большей части стран в обозримом будущем идея ограничения общества потребления, как минимум, утопична. Общество потребления – естественный плод эффективной хозяйственной деятельности и огромное достижение стран с воспитанными веками культурой труда народов в сочетании с грамотной экономической политикой их руководителей.

Сегодня неверно сводить сущность общества потребления к обогащению материальными благами. Таковым оно видится из современной «догоняющей» России, которая находится только в начальной стадии горячки постсоветского материального обогащения. В развитых странах пик ажиотажа материального потребления прошел во второй половине ушедшего столетия, в России – он еще впереди. У граждан развитых стран меняются ценностные ориентиры – преобладающее внимание к материальному благосостоянию и физической безопасности уступило место заботе о качестве жизни. Современная экономика опирается на принципиально новые приоритеты в потреблении, которые расставляет богатое постиндустриальное общество, где впервые в истории массовый спрос на нематериализованные товары сравнялся и зачастую начинает превосходить по стоимости спрос на материальные товары [5].

Удовлетворение спроса на «экологию» развивается в соответствии с экономическими законами и зависит от степени дефицитности товара, что создает естественное в условиях рынка неравенство для пользователей. В результате, экология все в большей степени становится «привилегией богатых». В этих условиях, одним из ключевых направлений государственной политики в области экологии в постиндустриальных странах становится борьба за превращение «экологии» из «товара для избранных» в «товар массового спроса». Для этого, в частности, уже задействуются методы активного формирования экоимиджа и спроса: мощная, направленная на массового потребителя реклама экологически чистых продуктов, здорового образа жизни, экологического туризма и т.п. Многие конкретные экологические программы государства в богатых странах ориентированы на «экологические» потребности среднего обывателя.

Становление общества экопотребления идет параллельно и в тесной взаимосвязи с формированием экологического лобби в лице наиболее заинтересованных в благоприятной экологической обстановке отраслей. При переходе к постиндустриальной модели хозяйственного уклада в третичном секторе формируется группа отраслей хозяйства, жизненно заинтересованных в хорошей «экологии». К таким отраслям можно отнести науку, культуру, образование, туризм [3]. Научная и творческая элита в развитых странах активнейшим образом успешно лоббирует самые разнообразные экофильные проекты как из «идейных» соображений, так и из откровенно корыстных. Для нее экологически благополучная среда – одно из необходимых условий эффективной и доходной работы.

Появление мощного экологического лобби в высокоразвитых странах показывает, что традиционные отечественные рецепты решения экологических проблем сегодня совершенно недостаточны. В большинстве случаев они сводятся к требованию государственного финансирования экологических программ. Однако финансирование экологических программ неверно считать решающим фактором успехов в экологизации жизни. В России за последние десятилетия отношение к рынку и его оценка глазами экономистов-экологов менялась. Двадцать лет назад главная принципиальная «битва» шла в плоскости сопоставления уходящей в историю командно-административной экономики и приходящей на смену рыночной. Еще в 1989 г. бывший директор Центрального экономико-математического института АН СССР Н.П. Федоренко и основатель отечественной школы экономики природопользования К.Г. Гофман писали о том, что «надо понять, что наиболее эффективная защита природы – экономическая. Без такой защиты – это показывает не только наш, но и мировой опыт – не срабатывают ни правовые механизмы, сколь бы совершенны они ни были, ни даже мощь общественного «зеленого» движения при всей его благородной и мобилизующей силе. Природоразрушение и административно-командная система настолько слились друг с другом, что, наверное, наилучшим индикатором наших успехов в демонтаже этой системы будет улучшение экологической ситуации» [1, с. 17]. В постиндустриальном обществе формируется рыночный спрос на «экологию», прежде всего со стороны тех, для кого она становится реальным фактором производства – работников умственного труда. Таким образом, терциализация экономики стимулирует ее экологизацию.

Опережающее развитие нематериального спроса выступает одним из важнейших опосредованных факторов экологически позитивных сдвигов в хозяйстве высокоразвитых стран. Состояние окружающей среды – если оно обладает соответствующим качеством – само по себе является потребительским благом. Улучшение этого состояния или хотя бы предотвращение ухудшения создает, также как и вложения в человеческий капитал, науку и образование, положительные внешние эффекты – экстерналии. С ростом благосостояния общества, после того как уровень развития достигает определенного значения, спрос на качество окружающей среды начинает расти. Он растет быстрее, чем спрос на товары и услуги в среднем. Если рост доходов общества сопровождается сокращением дифференциации доходов, то указанные экстерналии интернализуются и рост доходов приводит к улучшению качества среды. В литературе такой феномен назван «экологической кривой С. Кузнеця» [6]. Справедливости ради, следует сказать, что у этой кривой Кузнеця есть как сторонники, так и оппоненты.

Закон повышения спроса на «экологию» по мере роста благосостояния универсален, потому он действует и в России. Это наглядно проявляется, например, в изменении критериев оценки жилья у людей различного достатка. «Экологические притязания» многих «новых русских» уже вполне сопоставимы с западными. Как и в богатых странах, на отечественном рынке наметились антропоцентрические тенденции экологизации потребительского спроса: стремительно растет производство бутилированной воды, усиливается интерес к экологически чистым продуктам питания, устанавливаются бытовые фильтры для воды. Быстро увеличивается спрос на самые различные формы рекреации и досуга. Под воздействием постиндустриальных тенденций центрами наиболее активной экологической политики и очагами экологической «санации» становятся: столицы государства (официальная – Москва и «вторая» – Санкт-Петербург) и территории в гра-

ницах столичных агломераций, столицы субъектов федерации, «наукограды» и закрытые города, курортные зоны, туристские центры и зоны.

В целом, по мере роста благосостояния со стороны богатеего обывателя возрастает экофильное «давление». В результате, издержки на «экологию» становятся все более весомой частью общих издержек производства предлагаемых на рынке товаров, материальных (особенно наиболее высокотехнологичных) и нематериальных. Это делает выгодным производство более экологически чистых автомобилей, поддержание в чистоте пляжей, очистку водоемов от мусора и др. экологически опасных воздействий человека. Многие экологические издержки трансформируются из внеэкономической категории в категорию экономическую. «Экология» становится значимой компонентой выгоды в самых различных проявлениях: от торговли технологическими инновациями до торговли недвижимостью из экологически чистых материалов и с видом не на заводские трубы, а на живописное озеро, как, например, во многих, некогда наиболее экологически грязных районах США. Утилитарный подход к природе как был в индустриальный период, так и сохраняется в постиндустриальный. Однако экологические последствия извлечения прибыли из шахт и карьеров и извлечения прибыли из чистых пляжей и живописных пейзажей противоположны друг другу. «Экология» становится товаром, субъектом товарно-денежных отношений. Качество окружающей среды становится ресурсом для современного общества и тем самым приобретает экономическую ценность.

Важным сегментом хозяйства высокоразвитых стран стал экологически ориентированный бизнес. У нас много пишут о выводе грязных производств из развитых стран в развивающиеся. Но куда меньше о том, что далеко не единичные примеры модернизации наиболее экологически опасных производств в самих высокоразвитых странах доказывают, что благодаря научно-техническому прогрессу, экологически «беснадежных» производств нет. Проблема заключается, как говорят, в «цене вопроса».

Опыт развитых стран показывает, что, в условиях грамотного использования рыночных механизмов, когда «экология» становится выгодной, нерыночные методы решения экологических проблем нужно рассматривать только как вспомогательные – они должны применяться в тех случаях, когда доказано, что рыночные методы менее эффективны или неэффективны вовсе. Конечно, рыночные механизмы применимы для решения многих, но не всех экологических проблем и не во всех странах в равной степени. Например, меньшая их эффективность в России – прежде всего «проблема роста», а не просто «российская специфика» или тем более, родовая черта рынка вообще. Между тем, низкая эффективность рыночных подходов при решении экологических проблем до сих пор используется в России как аргумент в призывах к усилению государственного администрирования, в частности, и в сфере экологии.

За последние десятилетия как на планете в целом, так и в отдельных регионах и странах произошли значимые изменения в экологической обстановке, анализ которых позволяет сделать два важных вывода:

1. *В начале XXI века закончилась эпоха прямой зависимости остроты экологических проблем от масштабов мирового хозяйства.* Это было характерно для индустриального времени. Сегодня острота экологических проблем в большей степени зависит не от плотности населения или количества хозяйственных объектов на конкретной территории, а от их качества. Экологически ориентированная модернизация промышленных предприятий, даже традиционно наиболее грязных, модернизация транспорта позволя-

ют качественно улучшать экологические параметры хозяйствования не в ущерб роста производимого продукта. Об этом свидетельствует современное развитие энергетики, черной и цветной металлургии в Германии, улучшение экологической обстановки в мегалополисе Токайдо в Японии, Чипитсе в США и многие другие примеры. В целом, экологическая статистика последней четверти века свидетельствует о том, что рост глобальных экологических издержек по базовым показателям, начиная от пресловутых выбросов CO_2 , SO_3 и т.п. идет медленнее, чем рост мирового валового продукта. В ряде стран (например, в Германии и Франции) экономический рост сопровождался сокращением как удельных, так и абсолютных значений традиционных, фиксируемых статистикой, экологических издержек², что принципиально важно.

2. *Один из наиболее масштабных сдвигов в мировой экологической панораме в конце XX – начале XXI в. – смещение традиционного, сложившегося в XX в. эпицентра экологического неблагополучия из высокоразвитых стран Центра мирового хозяйства в наиболее динамично развивающиеся страны мировой Полупериферии.* Речь идет, прежде всего, о быстро развивающихся странах Азии и Латинской Америки. Именно на Полупериферии мировой экономической системы в начале нынешнего века превалировали экофобные экологические процессы над экофильными, что создало здесь новый мощный центр глобальной экологической угрозы. При этом общий уровень управляемости экологической обстановкой здесь ниже, как и слабее выражен социальный заказ на «экологию». Это позволяет как национальным, так и транснациональным компаниям работать в условиях относительно низкого уровня экологических требований. Решающий вклад в данный тренд внесли Китай и Индия. В этом же направлении, к сожалению, пока движется и Россия. Вместе с этим, в 2000-е годы отмечено усиление внимания к экологическим проблемам и в развивающихся странах. Не только декларативное, но и реальное стремление к экологизации хозяйства наблюдается, в частности, в Мексике, Аргентине.

В целом, модернизация экономики в конце XX – начале XXI вв. стала значимым фактором набирающих обороты экопозитивных процессов в мировом хозяйстве. Параллельное развитие как эконегативных, так и экопозитивных процессов в макрорегионах мира приводит к усилению мозаичности экологической панорамы. Стало калькой, что экологическая обстановка в мире ухудшается. По-видимому, в начале нынешнего века она скорее не ухудшается, а пространственно усложняется. Это одно из свидетельств того, что мир вступил в стадию «экологической бифуркации». И это, в свою очередь, дает надежду на то, что после ее прохождения, следующей будет стадия эколого-экономической стабилизации.

Сегодня есть достаточно признаков, свидетельствующих о том, что экологический переход приближается к «точке перегиба». Об этом говорят набирающие обороты экологически позитивные процессы в развитых странах. Они будут продолжаться и усиливаться по мере модернизации экономики, научно-технического прогресса, улучшения качества жизни людей и развития гражданского общества. Не сразу, но данные процессы неизбежно начнут все более явственно проявляться и в «догоняющих» странах. Этот непростой многоэтапный процесс в конечном итоге обеспечит, как минимум, уход от

² Речь идет, конечно, об издержках «первого плана». Биогеоэкологические и др. (в частности, «латентные») издержки – более сложная тема. Но это не меняет сути происходящего.

«экологического апокалипсиса» в долгосрочной перспективе. При оптимистическом сценарии он приведет к окончанию периода длительного и жесткого антагонизма между двумя «эко» – экономикой и экологией, ставшего порождением, прежде всего, индустриального и гуманитарно трагического XX века.

Литература

1. Гофман К.Г., Федоренко Н.П. Экономическая защита природы // Коммунист. 1989. № 5. С. 12–18.
2. Капица С.П. Глобальная демографическая революция и будущее человечества // Новая и новейшая история. 2004. № 4. С. 5–17.
3. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знанием, или история будущего / Новая постиндустриальная волна на Западе. Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Академия, 1999. С. 337–371.
4. Шупер В.А. Инновационное развитие в свете евразийской концепции Л.Н. Гумилева // Политическая концептология. 2012. № 4. С. 123–130.
5. Bell, Daniel. The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting. New York: Harper Colophon Books, 1974.
6. Kuznets S. Economic growth and income inequality // Am. Econ. Rev. 1955. 49. С. 1–28.
7. Simon J. The Ultimate Resource 2. Princeton University Press, 1996.

ГЛОБАЛЬНЫЙ ГОРОД И КОРПОРАТИВНАЯ ГЕОГРАФИЯ¹

Н.А. Слука, Т.Х. Ткаченко, М.Э. Пилька

Введение

В калейдоскопе новейших глобализационных процессов для географии мирового хозяйства и экономической географии в целом одним из наиболее ярких и фундаментально значимых является феномен транснациональных корпораций (ТНК). Неоспорим факт быстрого роста роли и влияния крупнейших международных компаний во всех сферах мирового развития и во всех возможных масштабах, начиная с местного, локального и заканчивая глобальным уровнями. Хорошо известна мощь ТНК, которые на протяжении уже достаточно длительного времени устойчиво занимают более 2/5 мест в списке Топ–100 крупнейших экономик мира, обеспечивают около половины мирового промышленного производства, жестко контролируют, выступая ключевым организующим звеном, многие глобальные рынки [25, 26, 33]. Более того, международные компании часто выходят за пределы компетенций чисто хозяйственной деятельности, «координируя» геополитическую, информационную, интеллектуально-инновационную, социо-культурную и иного рода обстановку в мире. Иными словами, ТНК выступает как сравнительно новый, агрессивный, амбициозный и мощнейший актор в мирохозяйственном и даже шире – миросистемном – развитии.

По мнению экспертов ООН, масштабное и стремительное возвышение ТНК и расширение систем международного производства в современных условиях опирается на сочетание, по крайней мере, трех сил. Во-первых, либерализация политики: открытие национальных рынков и введение свободного режима для всех видов прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и форм организации бизнеса без участия в капитале. Во-вторых, быстрый технологический прогресс, который, с одной стороны, привнося новые издержки и риски, а с другой – обеспечивая сокращение транспортных и коммуникационных затрат, стимулирует активизацию деятельности корпораций на мировых рынках. В-третьих, обострение конкуренции, которая вынуждает фирмы изыскивать новые пути повышения эффективности, в том числе посредством переориентации некоторых видов производственной деятельности и расширения географии операций с выходом на новые рынки. Это приводит также к становлению новых форм, как организации, так и дислокации международного производства [28, с. 10–14].

Общие представления о корпоративной географии и ее функциях

Особая весомость ТНК в мирохозяйственном развитии и свершение своего рода «перехода» от международного разделения труда на уровне национальных государств к транснациональному разделению труда вызывает острый исследовательский интерес, требует самого тщательного изучения, и не только в рамках отдельных дисциплин, но и

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект 16-06-00492).

на основе междисциплинарного подхода. Однако на текущий момент феномен ТНК пока не нашел адекватного отражения в научном знании. Как ни парадоксально, но в научной среде нет единства взглядов на целый ряд принципиальных моментов. В специальной литературе отсутствуют даже общепринятое определение понятия и унифицированные критерии выделения ТНК. Эксперты предлагают как весьма лаконичные трактовки типа «любая компания, имеющая производственные мощности за границей» [28], так и развернутые, но все-таки недостаточно точные и емкие. К числу наиболее авторитетной, не раз модернизированной, но впитавшей немало компромиссов, относится дефиниция ТНК, подготовленная в результате многолетней работы специального подразделения ООН по транснациональным корпорациям². Согласно ей, «ТНК – это компания, обладающая следующими характеристиками: включающая единицы в двух и более странах, независимо от юридической формы и поля деятельности; оперирующая в рамках системы принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один руководящий центр; в которой отдельные единицы связаны посредством собственности или каким-либо другим образом так, что одна или более из них могут иметь значительное влияние на деятельность других, в частности, делить знания, ресурсы и ответственность с другими» [3, с. 33].

Особое значение имеет, что транснационализация мировой экономики – процесс глубоко географический, пространственно выборочный, неравномерный, имеющий проявление в разных местах с разной силой и в разных формах. Этим, в частности, диктуется необходимость создания нового научно-исследовательского и образовательного направления – корпоративной географии. Или корпорационной географии? При разработке новых научных направлений возникает немало проблем, в том числе и чисто лингвистических. Оба прилагательных – «корпоративная» и «корпорационная» – выступают как производные от новолатинского – *corporatio* (объединение, единство) и имеют право на жизнь. Согласно анализу литературных источников, второе из них наиболее употребительно в сфере финансов (например, такие устойчивые словосочетания как «корпорационная облигация» или «корпорационный налог»), но все-таки в большинстве случаев используется «корпоративный». В дальнейшем мы будем ориентироваться в обозначении новой дисциплины на солидное и авторитетное издание – «Толковый словарь русского языка с включением сведений о происхождении слов» (М.: Азбуковник, 2007), в котором практически нет применения определения «корпорационный».

В самом общем виде под корпоративной географией понимается синтез глубокого знания, с одной стороны, собственно природы и особенностей функционирования ТНК, их взаимодействия, одновременно конкуренции и интеграции, вклада в прогресс и проблемное поле мирового развития, а с другой – колоссального, исключительного, эксклюзивного ресурса современного пространства, дающего новую энергетику/синергетику

² Программа по транснациональным корпорациям создана в 1974 г. и до 1992 г. осуществлялась Центром ООН по транснациональным корпорациям; в 1992–1993 гг. – Отделом по транснациональным корпорациям и вопросам управления Департамента ООН по вопросам экономического и социального развития. В 1993 г. Программа была передана в ведение Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), ставящей перед собой задачу содействия более глубокому пониманию природы ТНК и их вклада в развитие, а также создания благоприятных условий для международных инвестиций и развития предпринимательства [28, с. ii].

ку (бизнес, прибыль, «мозги», информацию и пр.) для развития транснациональных деловых структур [16, с. 55]. Корпоративная география как важное подразделение географии мирового хозяйства, наряду с общей, отраслевой и региональной, является составной частью экономической, социальной и политической географии. Все они в разной степени взаимосвязаны между собой и ставят целью всестороннее исследование пространственной организации хозяйства. Это обуславливает необходимость выявления особенностей его формирования и структурных различий и изменений на разных этапах исторического развития [1]. Однако корпоративная география имеет свои специфические цели, задачи, методологию и методику изучения пространственных объектов и структур, что отличает ее от других направлений географии.

Корпоративная география – самостоятельное и целостное направление познания динамично глобализирующего мирового хозяйства. Ее основная цель – создание комплексного представления о пространственном устройстве ключевого сегмента мировой экономики – сферы крупного транснационального бизнеса, входящих в него видов деловой активности. Она ставит своей задачей выявление воздействия географических условий, социально-экономических предпосылок и технико-экономических факторов развития производства и других видов деятельности на формирование территориальной структуры, с одной стороны, собственно отдельных ТНК, а с другой – с позиций суммативного подхода – всей современной и будущей глобальной экономической географии. Второй важнейшей задачей корпоративной географии является всесторонний пространственный анализ разветвленной и всеохватывающей системы международных внутри- и межфирменных потоков товаров, услуг, инвестиций, информации, инноваций, рабочей силы и т.д. Географическое исследование трансграничных хозяйственных связей на уровне ТНК наиболее полно может раскрыть особенности интернационализации и глобализации мировой экономики. Главными объектами анализа при этом являются не традиционные для экономической и социальной географии страны и регионы, в которых складываются основополагающие отраслевые, территориальные и организационные структуры хозяйства мира, а ТНК как быстро возвышающиеся по значению акторы мирового хозяйства. Складывающийся многоцикличный рисунок взаимодействия территориально-отраслевых структур ТНК в глобальном масштабе является главным предметом исследований.

При решении указанных задач корпоративная география опирается на самостоятельную, но пока еще относительно слабо сформированную методологическую базу. Ее теоретическую основу составляют фундаментальные положения как классической и современной географии, так и других наук (философии, экономики, глобалистики, политологии, социологии, теории международного права и др.), а практическую – уникальный набор понятий, принципов и методов исследования.

Своего рода современный тезаурус корпоративной географии строится из широкого числа понятий. К наиболее важным среди них необходимо отнести, прежде всего, следующие: глобализация, интернационализация бизнеса, транснационализация производства и капитала, корпоративный сектор мирового хозяйства, глобальная экономика, транснациональное разделение труда, прямые иностранные инвестиции, меж- и внутрифирменные потоки, центр-периферическая модель, системы международных производственных кластеров и центров деловой активности, сете-узловые структуры, полюса роста, штаб-квартиры и филиальная сеть, ТНК.

Главными принципами и ориентирами изучения в рамках корпоративной географии выступают: историзм, динамизм, многофакторность развития, унифицированность и одновременно индивидуальность, дистанционность, полимасштабность – от локальности до глобальности, разнообразие и дифференцированность, комплексность изучения, неординарность иерархичности корпораций, полиструктурность, факторы размещения, инновационность, эффективность бизнеса и моделей размещения подразделений ТНК, перспективность.

По нашему мнению, корпоративная география как самостоятельная дисциплина, призвана и способна осуществлять целый ряд функций, присущих любой науке – информационную, научно-исследовательскую, мировоззренческо-образовательную и прикладную. Коллекторское направление нацелено на сбор данных, обработку, суммирование и передачу достоверных сведений о географии деятельности крупнейших ТНК мира. Это исходно-питательное звено для развития всех иных разделов дисциплины. Его рабочий выход – базы данных, ГИС ТНК, первичные обзоры, справки и пр.

Как формирующаяся особая проблемная научная область корпоративная география ориентирована на решение широкого спектра исследовательских задач – не только территориального, но и динамического, количественного, структурного, функционального, организационного и иного вида рядов. Особо глубокого изучения требуют, например, сочетание факторов, условий и предпосылок как благоприятствующих, так и тормозящих, развитие транснационального бизнеса; характер отношений корпоративного и иных секторов экономики на разных иерархических уровнях; партнерство и противоречия в триумvirате сил бизнес-общество-власть; прогрессоопределяющая роль и негативные последствия деятельности ТНК; особенности строения, функционирования и расселения ТНК различных отраслей хозяйства; стратегия, тактика и специфика экспансии ТНК при освоении глобальных рынков, и многие, многие другие.

Хорошо читается исходная база и органично-дуалистический подход в модулировании учебной функции корпоративной географии. Не требуют особой аргументации два момента. С одной стороны, ощутима традиционная востребованность в новых «мозгах и руках» отечественных и зарубежных ТНК, испытывающих острый дефицит квалифицированных кадров, знающих и способных мыслить пространственными категориями. С другой стороны, налицо стремление выпускников вузов к трудоустройству в крупные международные компании, что, помимо статуса, престижности, материальных стимулов, социального пакета и пр., дает дополнительные возможности для самореализации. Соответственно, в этой вилке кристаллизуется одна из ключевых задач корпоративной географии – создание учебных программ, обеспечивающих эффективное взаимодействие ТНК и вузов в сфере подготовки высокопрофессиональных кадров.

Корпоративная география призвана участвовать в решении и прикладных проблем при размещении новых объектов в международной хозяйственной деятельности (предприятий, транспортных путей, телекоммуникаций и т.д.). Такого рода исследования и разработки в настоящее время часто предпринимают сами ТНК, создающие предприятия и другие объекты своих дочерних фирм и филиалов во многих странах и регионах мира [1]. Другое дело, что привлечение фундаментальной науки в лице корпоративной географии, как представляется, позволит международным компаниям существенно сократить издержки на аналитику, избежать безответственности «мира консалтинга», и обеспечить квалифицированный сервис, как показывает опыт отдельных изысканий [6],

например, для корректировки стандартных стратегий и эффективного размещения подразделений зарубежных ТНК в условиях России.

Чрезвычайно широка и палитра методов исследования в корпоративной географии, которые тесно увязаны с различными ее функциями как особой дисциплины. Реализация информационной функции опирается прежде всего на наблюдение, эксперимент, опрос, интервью, математико-статистические, библио- и интернет-метрические методы; исследовательской – большой арсенал известных общенаучных (анализ, синтез, обобщение, аналогия, моделирование) и конкретно-научных методов (геоинформационный, сравнительно-географический, историко-географический, картографический); образовательной – индуктивные, дедуктивные, репродуктивные, проблемно-поисковые. Особенно разнообразны приемы при выполнении прикладной функции дисциплины – начиная с художественного синтеза, живописания в рамках публицистической программы, сравнение, маркетинговые коммуникации, позиционирование – в рамках брендинговой программы и заканчивая административными, экономическими, социально-психологическими – в рамках его менеджментской программы.

Нодальность глобальных городов в корпоративной географии

Корпоративная география представляет собой сферу знаний пока мало и слабо освоенную как отечественными, так, впрочем, и зарубежными географами. На текущий момент времени научный поиск в этой области характеризуется определенной раздробленностью и очень широким диапазоном рассматриваемых проблем. Основные направления изучения корпоративной географии, разрабатываемые российскими учеными, предварительно можно объединить в несколько групп.

- «позиционно-макрэкономическое» – междисциплинарные исследования места ТНК в мировой экономике [15, 21 и др.];

- «менеджментское» – восприятие ТНК и их мирохозяйственного разнообразия через призму управленческих моделей компаний [например, 4];

- «инвестиционное» – географический анализ транснационализации мирового хозяйства, центрируемый масштабами, приоритетами распределения и направленностью потоков ПИИ [7–9];

- «отраслевое» – изучение транснациональной деятельности компаний, как элемент отраслевого анализа; положения фирм на отдельных глобальных рынках [13–14];

- «субъектно-пространственное» – исследование территориально-организационной структуры ТНК различных отраслей хозяйства [7, 16, 17, 24 и т.д.].

На этом фоне самостоятельное значение приобретает «расселенческое» направление корпоративной географии с акцентированием внимания на местоположении и оценке характера размещения штаб-квартир и филиалов крупнейших ТНК мира [5, 11, 12, 23 и др.], порождающим немалое количество инновационных взглядов, в том числе чисто географического характера. Один из эффектов, имеющих фундаментальное научное значение, заключается в том, что процесс транснационализации мировой экономики, то есть появление мощнейших корпораций с обширной сетью филиалов, дислоцирующихся в городах и консолидирующих через паутину внутри- и межфирменных связей все мировое городское сообщество, дает жизнь новому международному сообществу действующих акторов – системе глобальных городов. Иными словами, именно корпоратив-

ный подход выражает квинтэссенцию всей парадигмы современного «архипелага городов».

Феномен глобального города получил первичное теоретическое обоснование в начале 1990-х годов в трудах С. Сассен [22]. Однако исследований процессов сетеузловой модернизации как проявления современной трансформации пространственных структур разного иерархического уровня с позиций экономической географии и региональной экономики долгое время было сравнительно немного. К наиболее разработанным в данной области относятся модель О. и Д. Андерссонов «ворота в глобальный мир» [2]; концепция мировых городов международной исследовательской группы «Глобализация и мировые города» (Globalization and World Cities, GaWC), действующей под руководством П. Тейлора [18]; градоцентрическая концепция территориальной организации мирового хозяйства [23]. Хотя, в целом, надо отметить, тематике в последнее время уделяется все большее внимание и посвящается немало публикаций [29, 30, 31, 32 и др.].

Другое дело, что традиционно сложившийся корпоративный подход в изучении сети и иерархии глобальных городов, как правило, предполагает использование инструмента концентрации руководящих звеньев материнских ТНК и прежде всего их штаб-квартир. Однако истинную силу центра в международном территориальном разделении труда и его роль в управлении мирохозяйственными процессами дает присутствие не только собственных ТНК, но и корпораций других стран. Соответственно, теоретическая модель должна отображать размещение штаб-квартир, главных региональных офисов и иного рода представительств ТНК как национального ранга, так и ассоциированных членов, крупных зарубежных компаний. Отметим, что если первая сторона явления изучена весьма детально, то вторая – очень скромно. Нам известны лишь единичные разработки в данной области [5, 10]. Такое состояние вопроса тесно связано как с общей молодостью исследовательского направления и сложностью решения этой задачи, так и с весьма большой трудоемкостью сбора, обработки и систематизации первичного материала для качественной оценки присутствия подразделений зарубежных ТНК в различных центрах. Вместе с тем это весьма существенный и перспективный пласт изучения современных «нодальных точек» глобальных городских сетевых структур.

Особый интерес представляет анализ дислокации представительств иностранных ТНК на базе официальных данных наиболее авторитетного из существующих рейтингов корпораций – Forbes 2000 за 2013 г. [19] в глобальных городах на примере США. Помимо прочего, такой выбор обосновывается, по крайней мере, тремя причинами. Во-первых, крупнейшие центры США представляют самую многочисленную из групп глобальных городов, ядро Североамериканского узла транснациональной урбанистической системы. Согласно одной из последних классификаций П. Тейлора, составленной на базе комплекса показателей, страна располагает 32 такими центрами, из которых 18 сформированных, в том числе 10 входят в высшую категорию (Альфа-группа), 8 – рангом ниже (Бета-группа), и 15 – формирующихся (Гамма-группа) [18]. Во-вторых, глобальные города США – концентраторы штаб-квартир материнских ТНК страны (Табл. 1). Ныне в них «сидит» почти 65% – 339 из более 500 американских компаний, входящих в рейтинг Forbes 2000, что во многом снимает осторожные сомнения и даже критику ряда специалистов, включая апологета глобальности городов С. Сассен, того положения, что «количество штаб-квартир – это как раз то, что отличает глобальный город» [22, с. 13].

Таблица 1. Представительство транснациональных структур бизнеса в глобальных городах США, 2013 г.

Категории глобальных городов по П.Тейлору	Глобальные города	Число штаб-квартир ТНК США	Число представительства зарубежных ТНК		Число стран, представленных ТНК	Индекс «корпоративной активности» ³
			Всего	В т.ч., региональных штаб-квартир		
Альфа ++	Нью-Йорк	81	374	79	45	3,00
Альфа +	Чикаго	23	203	14	31	1,30
Альфа	Лос-Анджелес	18	259	32	32	1,71
	Сан-Франциско	6	155	6	32	1,09
	Вашингтон	15	123	16	29	1,05
Альфа -	Атланта	9	136	9	24	0,86
	Даллас	21	127	5	25	0,81
	Майами	5	113	16	30	1,05
	Бостон	9	105	2	23	0,66
	Филадельфия	11	101	7	20	0,64
Бета +	Хьюстон	21	189	34	34	1,59
Бета	Сиэтл	6	97	2	25	0,69
	Миннеаполис	11	62	1	17	0,37
Бета -	Сан-Диего	4	65	0	20	0,45
	Детройт	7	117	7	22	0,73
	Денвер	8	61	3	19	0,45
	Кливленд	6	45	0	14	0,23
	Сент-Луис	7	43	1	14	0,24
Гамма +	Сан-Хосе	23	84	9	28	0,83
	Портленд	2	58	1	20	0,44
	Шарлотт	3	53	4	19	0,44
	Цинциннати	4	50	3	17	0,36
	Балтимор	1	22	0	12	0,11
Гамма	Финикс	5	54	0	19	0,39
	Питтсбург	7	53	0	17	0,33
	Тампа	3	38	1	17	0,30
	Индианаполис	3	35	0	13	0,18
	Коламбус	2	30	1	8	0,04
	Канзас-Сити	3	25	1	8	0,03
Гамма -	Остин	1	38	1	12	0,17
	Орlando	0	29	0	12	0,13
	Милуоки	5	19	0	10	0,05
Всего	32	330	2963	255	47	-

Составлено по: [18–20, официальные сайты корпораций].

В-третьих, в международной среде крупного бизнеса хорошо известна престижность, высокая заинтересованность корпораций из других стран в присутствии и организации деятельности в американских городах.

³ Индекс корпоративной активности (ИКА) – куммулятив расчетов для глобальных центров по формуле: $x - x_{\min} / x_{\max} - x_{\min}$ – для каждого из трех показателей (число зарубежных представительств в городе, число региональных штаб-квартир и число стран, представленных ТНК), где x – значение показателя в конкретном городе. Составлено по [7–9].

Глобальные города США – аванпосты размещения представительств зарубежных ТНК

Согласно нашим исследованиям, в США на 2013 г. представлено 621 из 1374 неамериканских корпораций – или 45,2%. Общее число их офисов в стране – 6412, из них в глобальных городах – более половины – 3561. Такое значение показателя трудно оценить однозначно. Много это или мало? На этот вопрос в силу отсутствия соответствующих приемов оценки пока нет аргументированного ответа. Отметим лишь, что программы конкретной дислокации офисов часто индивидуальны. Эти задачи менеджеры ТНК решают в соответствии со своей стратегией и тактикой, общекорпоративной политикой выполнения генеральных функций и присутствия на различных рынках. Например, часть компаний открывает представительства во всех более-менее крупных городах страны (финская Kone). Другая часть – ориентируется на «региональный подход», в виде супер-сосредоточения присутствия только в нескольких штатах США (мексиканская Cemex). Немало и других схем действий компаний на чужеродном рынке.

Оценить глобальность агломераций США и их иерархию через призму экспансии зарубежных компаний позволяют три статистически доступных индикатора: общее число офисов компаний, их региональных штаб-квартир и количество стран, представленных ТНК. Если руководствоваться правилом «одна компания в одном городе», то реальное количество офисов в глобальных городах США в 2013 г. составит 2963 единиц. Их распределение по типологическим группам, как и в случае материнских ТНК, носит концентрированный, но более мягкий характер. За счет Альфа-городов (около 3/5) дополнительный вес приобретают формирующиеся глобальные центры (19%). То есть «расселение» офисов зарубежных компаний получает большую степень свободы, что представляется вполне логичным. Картина в целом повторяется и при анализе размещения 255 региональных штаб-квартир иностранных ТНК, но носит более жесткий характер. На Альфа-группу городов приходится уже более 75 % всех головных офисов компаний, а на формирующиеся – менее 8%. Налицо явное тяготение в локализации региональных штаб-квартир зарубежных компаний к эпицентрам транснационального бизнеса в США. Закономерны результаты и третьего ракурса исследования. Как и в предыдущих случаях, с большим отрывом лидирует Нью-Йорк. Здесь присутствуют ТНК из 45 стран; в остальных центрах Альфа-группы – по 20–30, а в прочих городах – от 10 до 20 стран.

Дифференциацию глобальных городов США как центров «деловой активности» корпораций других стран хорошо отражает сводный индекс (Табл. 1). Согласно его значениям, выделяются: однозначный лидер – Нью-Йорк (величина ИКА максимальна – 3), превосходящий прочих по всем индикаторам с гигантским отрывом, и три группы центров низших рангов.

Первая из них (1,0–1,6) представлена «серьезными и комплексными» конкурентами неофициальной столицы США в лице Лос-Анджелеса, Сан-Франциско, Хьюстона, Чикаго, Майами и Вашингтона, каждый из которых располагает внушительным числом представительств ТНК различного ранга и профиля из 30 и более стран. В данном контексте, следует отметить, колоссальное значение совсем небольшого числа городов, во многом определяющих внешнеэкономическое сотрудничество США на уровне ТНК.

Вторая группа (0,5–1,0) состоит из центров трех типов: «функционально-специализированных» (например, Сан-Хосе, Детройт); бывших городов-лидеров, утративших по

ряду причин свое величие (Филадельфия, Бостон); динамично развивающихся на инновационной основе центров (Даллас, Сиэтл). Эти города привлекательны для иностранных бизнес-структур за счет предоставления особого комплекса высокопрофессиональных услуг или производств международного значения. Например, Атланта – крупнейший авиахаб США и мира; Филадельфия – колыбель американской независимости, ныне оплот мощнейшей химической промышленности, фармацевтики и медицины. Для Детройта особую роль играет позиционирование в качестве «родины мирового автомобилестроения».

Третья группа (менее 0,5) включает 18 городов с относительно ограниченными возможностями «глобального роста». Это – центры, пока не обладают достаточным человеческим капиталом, должными условиями бизнес-среды, экономическими и/или прочими ресурсами, позволяющими на равных бороться с лидерами за привлечение зарубежных инвестиций. Значительная часть из них, либо уже не играет той роли, которую они играли несколько десятилетий назад (например, Питтсбург, Кливленд), либо совсем недавно начали восхождение в рамках глобальных рынков (Остин, Финикс) и еще не успели нарастить потенциал, необходимый для достойной конкуренции с более вовлеченными в корпоративные сети городами.

Некоторые географические аспекты присутствия зарубежных ТНК в глобальных городах США, где ныне действуют крупнейшие бизнес-контрагенты 47 из 66 стран, входящих в рейтинг *Forbes* 2000. Их совокупная региональная структура довольно специфична. Если в целом в составе ТНК мира (без США) доминируют компании Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) (49,4%), на второй позиции находится своеобразный консолидированный субрегион Европа, Ближний Восток и Африка (40,8%), а вес остальных территорий – ничтожно мал, то в случае глобальных центров США ситуация иная – АТР существенно уступает Европе, а среди прочих весомы позиции соседней Канады (Табл. 2). При этом на уровне стран единоличным лидером по числу офисов зарубежных ТНК выступает Япония, почти в два раза опережая европейских представителей – Великобританию, Францию и Германию. В целом в глобальных городах США доминируют корпорации довольно узкого круга стран. Так, на их первую пятерку (Япония, Великобритания, Франция, Германия и Канада) приходится 55,6% всех представительств ТНК, а на первую десятку – 74,9%.

Анализ массива данных по агломерациям США с использованием индекса Херфиндаля–Хиршмана (Herfindahl–Hirschman index, ННИ), обычно применяющегося для оценки степени монополизации отрасли, а в нашем случае – «географии», свидетельствует о довольно умеренном уровне диверсификации пространственной структуры присутствующих в них зарубежных ТНК⁴. Его средняя величина для всей совокупности глобальных центров США составляет 1091. По этому показателю глобальные центры США достаточно четко группируются в 4 категории: <900 – 9 городов, 900–1000 – 6, 1000–1200 – 6 и более 1200 – 10 центров. Середина рейтинга сравнительно малочисленна, но и разброс между крайними значениями индекса не так велик. Не вдаваясь в

⁴ Если значение индекса Херфиндаля–Хиршмана составляет >1800, то отрасль считается высокомонополизированной, если <1000 – умеренно- и слабомонополизированной. Подчеркнем, что здесь речь идет не о числе конкурирующих на рынке фирм, а о развернутости географии, числе стран, представленных в глобальных городах США зарубежными ТНК.

Таблица 2. Региональная структура представительств крупнейших зарубежных ТНК в глобальных городах США*, 2013 г.

Регионы, страны	Распределение по регионам и странам мира:				Всего стран, представляемых крупнейшими зарубежными ТНК	
	Представительств крупнейших зарубежных ТНК		Региональных штаб-квартир крупнейших зарубежных ТНК			
	ед.	%	ед.	%	ед.	%
Европа, включая:	1552	52,4	90	35,3	17	36,1
Великобритания	306	10,2	21	8,2	1	2,1
Франция	288	9,8	17	6,7	1	2,1
Германия	267	9,0	9	3,5	1	2,1
Азия, включая:	1058	35,7	139	54,5	20	42,5
Япония	576	19,5	88	34,5	1	2,1
Республика Корея	100	3,4	19	9,7	1	2,1
Северная Америка, включая:	229	7,7	12	4,7	2	4,3
Канада	208	7,1	11	4,3	1	2,1
Южная и Центральная Америка	113	3,8	13	5,1	6	12,8
Африка	11	0,4	1	0,4	2	4,3
Топ-10 стран	2116	71,5	200	78,4	10	21,3
Всего	2963	100	255	100	47	100

* Без ТНК США.

Рассчитано по: [18, 20, официальные сайты корпораций].

подробности и выяснение причинно-следственных взаимосвязей, отметим лишь, что из минимального числа стран привлекают компании депрессивный Детройт (ННІ = 1728) и Канзас-Сити (ННІ = 1650), а максимального – новые точки роста международной деловой активности – Майами и Хьюстон (<700).

На этом общем фоне прослеживается ряд частных «расселенческих» приоритетов зарубежных ТНК в городах США. Чисто количественное превосходство имеют европейские корпорации, – их доля в географической структуре компаний превышает 60% в 10 городах, 7 из которых принадлежат к Среднему Западу и Востоку страны – регионам, экономически и культурно традиционно ориентированным на Европу. В моделях размещения часто ощутимы национальные предпочтения. Так, повышенным интересом британских компаний пользуются Бостон и Филадельфия, германских – Шарлотт и Финикс, французских – Даллас, а испанских – Майами. Абсолютное преобладание компаний из АТР отмечается только в Лос-Анджелесе (>50%), но прочные, а часто и определяющие позиции (>40%), азиатские ТНК занимают во многих центрах. Прежде всего, это Нью-Йорк, на корпоративном уровне теснейшим образом взаимодействующий в финансовой сфере с Японией. А также ряд городов, функционально специализированных в рамках глобальных рынков, например, высокотехнологичный Остин, где особо активны тайваньские компании, или Детройт с широким представительством японских и южнокорейских фирм-автопроизводителей. Фактор территориальной близости во многом играет главную роль в размещении корпораций из Южной Америки и Канады. В первом случае пальма первенства принадлежит Майами, в котором представлены ком-

пании всех шести стран региона, работающих в США; а во втором – крупнейшим центрам северо-запада страны.

Сопряженный анализ корпоративной активности и географического разнообразия свидетельствует о высокой и часто прямой зависимости между значимостью города в национальной и глобальной экономике и его вовлеченностью в транснациональные сети корпораций разных стран. По сочетанию признаков в отдельную внескандинавскую категорию выделяется Нью-Йорк как суперцентр транснационального бизнеса, а также четыре блока глобальных городов США (Табл. 3).

Первый из них (ИКА = 0,5–1,5; ННІ<1000) состоит из 10 мощных комплексных или функционально-специализированных деловых центров, играющих важную роль на одном или нескольких слабомонополизированных глобальных рынках, что способствует привлечению корпораций со всего мира.

Вторая группа (ИКА = 0,5–1,5; ННІ>1000) представлена только тремя городами (Вашингтон, Детройт, Сан-Хосе), которые занимают выдающееся место, но уже в рамках сегментов мировой экономики, контролируемых минимальным количеством ТНК. В этом случае, несмотря на высокую аттрактивность городов для международного бизнеса, уже изначально предполагается ограниченное число зарубежных участников.

Третий блок (ИКА <0,5; ННІ<1000), пожалуй, самый интересный с точки зрения принципов размещения представительств зарубежных ТНК включает 4 центра – Финикс, Миннеаполис, Шарлотт и Тампа. Эти города концентрируют пристальное внимание большого числа корпораций разных стран, причем не столько за счет четко просмат-

Таблица 3. Группировка глобальных городов США по сочетанию индикаторов «корпоративной активности» и индекса Херфиндаля–Хиршмана в 2013 г.

Индекс Херфиндаля- Хиршмана	ИКА				Всего
	<0,5	0,5–1,0	1,0–1,5	3	
<900	Шарлотт, Финикс	Атланта, Бостон, Филадельфия, Даллас	Майами, Хьюстон	Нью-Йорк	9
900–1000	Миннеаполис, Тампа	Сизтл	Лос-Анджелес, Сан-Франциско, Чикаго		6
1000–1200	Денвер, Индианаполис, Кливленд, Питтсбург, Сан- Диего	Сан-Хосе	Вашингтон		7
>1200	Балтимор, Канзас- Сити, Коламбус, Милуоки, Орlando, Остин, Портленд, Сент-Луис, Цинциннати	Детройт			10
Всего	18	7	6	1	32

Составлено по: [18, 20, официальные сайты корпораций].

риваемой экономической выгоды, а скорее, комфортности условий пребывания, в том числе климатических.

Четвертый и наиболее многочисленный по составу кластер (ИКА $<0,5$; ННІ >1000) представлен узкоспециализированными по функциональному профилю и формирующимися по статусу глобальными городами, это полигоны деятельности отраслевых ТНК некоторых стран, факторы размещения которых разнообразны и часто специфичны. В этих центрах, как правило, представлено небольшое число компаний преимущественно из стран Европы, обладающих наиболее сформированной и разветвленной сетью филиалов.

Заключение

Подводя некоторые итоги, можно констатировать, во-первых, что должное оформление корпоративной географии в качестве фундаментального и одновременно самостоятельного подразделения географии мирового хозяйства способно принести немалый вклад в виде «добавленных знаний» (от англ. – *added knowledge*) в развитие как отечественной, так и зарубежной социально-экономической и политической географии. Видится ее достойная, но пока потенциальная лепта, как в теорию, так и в практику обустройства быстро глобализирующегося общественного пространства. В современных условиях для исследований в рамках корпоративной географии открываются широкие просторы. А сам объект и предмет исследования – масштабы и пространственная организация деятельности ТНК, может привлечь молодых ученых, которые все более нацелены на практическую деятельность.

Во-вторых, налицо теснейшая аналитическая «сцепка» корпоративной географии со многими инновационными процессами динамичной модернизации территориальной структуры мирового хозяйства в условиях глобализации. Именно транснационализация мировой экономики порождает немало новых форм пространственной организации производства, активизирует развитие сетевых структур, вызывает к жизни новые «точки роста». Этот процесс – первооснова возникновения особого общепланетарного явления – формирования системы глобальных городов как нового «опорного каркаса» всей мировой архитектуры.

В-третьих, конкретный анализ фактического материала на стыке проблемного поля корпоративной географии и глобальных городов на примере материалов США подтвердил:

– исходную гипотезу о нодальности крупнейших агломераций США в пространственной организации транснационального бизнеса, высоком уровне концентрации в них не только штаб-квартир материнских ТНК, но и представительств ведущих зарубежных компаний. Рейтинг центров по числу последних довольно полно совпадает с иерархией глобальных городов на основе комплекса характеристик, что подчеркивает работоспособность и релевантность критерия;

– доказано безоговорочное лидерство Нью-Йорка, как по внутренней, так и по внешней корпоративной активности. Выявлена определяющая роль в реализации внешне-экономического сотрудничества страны на уровне ТНК в целом небольшого числа городов альфа-группы, которым прочие центры существенно уступают по аттрактивности для международного бизнеса;

– хотя в глобальных городах США широко представлена география крупнейших экономик мира, но в структуре ТНК по территориальной принадлежности доминируют компании из развитых стран, а в региональном разрезе – из Европы. Судя только по числу представительств, без учета масштабов деятельности, деловой тон задают корпорации довольно узкого круга стран, прежде всего Японии, Великобритании, Франции, Германии и Канады;

– размещение зарубежных ТНК определяется многими факторами. Один из главных приоритетов – глобальная мощь и экономическая составляющая города, но при определении конкретного места дислокации офисов используется двуединая модель, учитывающая как интересы и специфику бизнеса, так и возможности, ресурсы и перспективы развития города. Немаловажную роль играют функциональная специализация города, его экономико-географическое положение и место в системе центров глобальных рынков, наличие исторических корней и традиционных культурных связей, комфортность среды проживания персонала и др.;

– использование корпоративного подхода позволило по-новому раскрыть глобальность крупнейших агломераций США, оценить глубокую неоднородность их положения в рамках циклично-генетической динамики городского развития, начиная от депрессивного автомобильного Детройта и заканчивая амбициозными и высокотехнологичными центрами типа Остина.

Изучение зарубежного опыта и дальнейшее развитие дискурса о палитре средств усиления привлекательности городов для крупного международного бизнеса представляется весьма своевременным для привлечения иностранных инвестиций и создания новых полюсов роста деловой активности на территории России.

Литература

1. Алисов Н.В. Цели, задачи, проблемы географии мирового хозяйства // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 5. Геогр. 1999. №2. С. 3–8.
2. Андерссон О., Андерссон Д. Ворота в глобальную экономику. М.: Фазис, 2001. – 464 с.
3. Голикова Ю.А. Транснациональные корпорации: определение сущности и характеристика деятельности в современных условиях // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2010. Том. 10. Вып. 4. С. 32–39.
4. Гречко Е.А. Модели управления транснациональными корпорациями в условиях глобализации. М.: «КДУ», 2006. 154 с.
5. Денисенко О.О. Процеси метрополізації: світо господарський аспект. Київ: Інститут географії НАН України, 2012. 194 с.
6. Кротков А.И. Региональные стратегии транснациональных корпораций на развивающихся фармацевтических рынках // Дисс. к-та геогр. наук: спец. 25.00.24 «Экономическая, социальная, политическая и рекреационная география». М., 2013. 144 с.
7. Кузнецов А.В. Транснациональные корпорации стран БРИКС // Мировая экономика и международные отношения. 2012. № 3. С. 3–11.
8. Кузнецов А.В. Российские транснациональные корпорации в сфере услуг // Мировая экономика и международные отношения. 2011. №7. С. 71–80.
9. Кузнецова О.В., Кузнецов А.В., Туровский Р.Ф., Четверикова А.С. Инвестиционные стратегии крупного бизнеса и экономика регионов. 3-е изд. М.: Либроком, 2013. 440 с.
10. Пилька М.Э. Глобальные города как центры представительских функций крупнейших зарубежных ТНК (на примере США) // Глобалистика и геоэкономическая стратегия: мир и Россия

- / Сборник статей аспирантов и молодых ученых по итогам заседаний Междисциплинарного научного межфакультетского методологического семинара «Глобалистика и геоэкономическая стратегия» за 2013 г. Экономический факультет РУДН. / Отв. редакторы: проф. Л.В. Шкваря и проф. И.А.Родионова. – М.: ИД «АС-Траст», 2013. С. 170–181.
11. Пилька М.Э., Слука Н.А. Глобальность городов США с позиций корпоративного подхода // *Економічна та соціальна географія: Наук. зб.* – Київ, 2014. Вип.1 (69). С. 86–94.
 12. Пилька М.Э., Слука Н.А. Размещение представительств зарубежных транснациональных корпораций в глобальных городах США // *Вестн. Моск. ун-та. Сер. 5. Геогр.* 2014. №4. С. 75–82.
 13. Потоцкая Т.И. Изучение транснациональной деятельности компаний, как элемент отраслевого анализа (на примере алмазно-бриллиантового комплекса) // *Менеджмент в России и за рубежом.* 2006. №6. С. 12–20.
 14. Потоцкая Т.И., Самусенко Д.Н. Общие и региональные особенности функционирования предприятий крупного бизнеса в мировой экономике // *Региональные исследования.* 2009. №4. С. 82–85.
 15. Родионова И.А. Мировая промышленность: структурные сдвиги и тенденции развития (вторая половина XX – начало XXI вв.). М.: ГОУ ВПО МГУИ, 2009. 231 с.
 16. Родионова И.А., Слука Н.А. О корпоративной географии // *Социально-экономическая география: теория, методология и практика преподавания: материалы международной научно-практической конференции.* М.: Экон-информ, 2014. С. 54–58.
 17. Рыкунова Е.С. Территориально-организационная структура крупнейших авиакомпаний мира (на примере «Люфтганза Групп») // Автореф. дисс. к-та геогр.наук: спец. 25.00.24 «Экономическая, социальная, политическая и рекреационная география». М., 2011. 24 с.
 18. Сайт исследовательской группы «Globalization and World Cities», GaWC. URL: <http://www.lboro.ac.uk/gawc/index.html> (дата обращения: 14.11.2013).
 19. Сайт журнала Forbes. URL: <http://www.forbes.com> (дата обращения: 03.02.2014).
 20. Сайт компании Dan&Bradstreet. URL: <http://www.dnb.com> (дата обращения: 25.12.2013).
 21. Самусенко Д.Н. Транснациональные корпорации в современной географии мирового хозяйства // *География в школе.* 2012. № 2. С. 48–53.
 22. Слука Н.А. Геодемографические феномены глобальных городов. Смоленск: Ойкумена, 2009. 317 с.
 23. Слука Н.А. Градоцентрическая концепция мирового хозяйства. М.: Пресс-Соло, 2005. 168 с.
 24. Ткаченко И.А. Территориально-организационная структура автомобильной ТНК (на примере корпорации «ДаймлерКрайслер») // Автореф. дисс. к-та геогр.наук: спец. 25.00.24 «Экономическая, социальная и политическая география». М., 2005. 24 с.
 25. Трифонова И.В. Роль транснациональных корпораций в глобализации мировой экономики // *Молодой ученый.* 2013. №9. С. 243–245.
 26. Хесин Е.С. Меняющийся глобальный экономический ландшафт // *География мирового развития.* Вып. 2. / Синцеров Л.М. (ред.). М.: Товарищество научных изданий КМК, 2010. С. 22–42.
 27. ЮНКТАД. Доклад о мировых инвестициях. 2001. Содействие развитию связей. Обзор. Нью-Йорк и Женева, 2001. 84 с.
 28. ЮНКТАД. Доклад о мировых инвестициях. 2002. Транснациональные корпорации и конкурентоспособность экспорта. Обзор. Нью-Йорк и Женева, 2002. 85 с.
 29. Abrahamson M. *Global Cities.* Oxford University Press, 2004.
 30. Brenner N. *Global Cities, Glocal States: Global City Formation and State Territorial Restructuring in Contemporary Europe.* Routledge, 1998.
 31. Clark D. *Urban world / Global city.* L.; N.Y., 2003.
 32. Robinson J. Global and world cities: A view from off the map // *International Journal of Urban and Regional Res.* September. 2002. Vol. 26. № 3. P. 531–554.
 33. Taylor P. *World City Network: A Global Urban Analysis.* Routledge, 2004.

РЕЛИГИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ: ВОПРОСЫ ГЕОГРАФИИ

С.А. Горохов

Религия и глобализация

Процессы глобализации, захватившие в последние десятилетия весь мир, имеют своё религиозное измерение; они приводят к обретению религией нового импульса развития и усилению ее влияния в публичном дискурсе, способствуют возвращению конфессионального фактора в политику, идеологию и экономику в глобальных масштабах. Можно с уверенностью констатировать, что не подтвердилось предсказанное в середине прошлого века сторонниками теории секуляризации постепенное исчезновение религии как социально значимого института¹. Наоборот, современная глобальная действительность свидетельствует, что общество всегда будет нуждаться в том, что Т. Парсонс называл ценностным образцом (*value pattern*) [14], а Ф. Фукуяма – унаследованным этическим навыком (*habit*) [5], то есть в предписаниях, необходимых для объединения своих членов и легитимации социальных институтов.

Современная действительность со всей наглядностью показывает, что крупнейшие исторические конфессии, обладающие большим запасом исторической прочности, имеют существенные возможности для адаптации к процессам глобализации, могут с успехом использовать в своих целях глобальную действительность, в которой они существуют.

Таким образом, мировые религии, которые по своей сути всегда были глобальны уже в силу своего вероучения, отрицающего значимость национальных или культурных границ, в современную эпоху порождают свои, конкурирующие друг с другом, глобальные проекты – «альтернативные глобализации» (подробнее см. [3]): христианскую, исламскую, индуистскую, буддийскую и др. Данные проекты, которые могут называться «глобальным христианством», «мировым халифатом», «универсальным индуизмом», «всемирной санххой» и др., в своей сути выражают традиционное стремление конфессиональных общностей к максимальному «присвоению» геопространства, в результате которого глобальный мир остаётся «таким же яростно религиозным, каким был всегда» [16].

Пространственное развитие религии в эпоху глобализации является результирующей многих слагаемых процессов, происходящих в современном мире: социо-культурных, демографических, политических, экономических. Важнейшим следствием глобализации в конфессиональной сфере являются коренные изменения в конфессиональном геопространстве, которое понимается нами как совокупность развивающихся во времени отношений между различными группами религиозно идентифицирующих себя индивидуумов, создаваемыми в результате их конфессионально обусловленной деятельности материальными элементами, расположенными на конкретной территории.

¹ Например, один из крупнейших американских исследователей религии Б. Уоллес утверждал, что «эволюционное будущее религии – исчезновение» [17].

На наш взгляд, эпоха глобализации стала для конфессионального геопространства мира временем его трансформации, которая определяет пути его развития на следующее столетие вперед, а, возможно, и на значительно более продолжительный период. Исходя из решающих факторов, оказывавших воздействие на конфессиональное геопространство мира, последнее столетие можно разделить на два периода: секулярный и постсекулярный. Первый период охватывает годы с начала XX века и до конца 60-х гг. прошлого столетия, второй – следующий временной отрезок, продолжающийся до настоящего момента. Для характеристики данных периодов мы выбрали условные пограничные временные реперы – 1910 г., 1970 г., 2010 г. и 2050 г. (последняя дата нужна для прогностических построений), что связано с необходимостью анализа огромного массива разнородного статистического материала.

Секулярный период развития конфессионального геопространства

Секулярный период, продолжавшийся с 1910 по 1970 гг., характеризуется существенным снижением инерционности структуры конфессионального геопространства вследствие коренного изменения пропорций в численности верующих, принадлежащих к крупнейшим религиям мира (Табл. 1).

Так, в 1910 г. ислам занимал лишь четвертое место в мире по числу приверженцев (данную позицию мусульманская религия сохраняла, по крайней мере, начиная с середины XVIII в.), однако к 1970 г. он стал вторым по этому показателю, оказавшись единственной крупной религией, которая смогла нарастить свою долю в конфессиональном геопространстве мира, – с 12,6% до 15,0% за секулярный период.

Хотя христианство сохранило свои лидирующие позиции крупнейшей по численности религии мира, однако впервые за последние пять столетий произошло некоторое сокращение доли христиан в населении Земли с 34,8% до 33,5%. Индуизм сохранял

Таблица 1. Некоторые количественные характеристики крупнейших религий мира, 1910–1970 гг.

Религии	Численность адептов, млн человек		Доля в населении мира, %		Место в мире		Среднегодовые темпы прироста численности в 1910–1970, %
	1910 г.	1970 г.	1910 г.	1970 г.	1910 г.	1970 г.	
Христианство	612,0	1236,4	34,8	33,5	1	1	1,18
Ислам	220,9	553,5	12,6	15,0	4	2	1,54
Индуизм	223,4	462,6	12,5	12,5	3	3	1,22
Буддизм	138,0	233,4	7,8	6,3	5	4	0,88
Кит. традиц. религия	392,4	231,9	22,3	6,3	2	5	-0,87
Этнорелигии	135,2	160,3	7,7	4,3	6	6	0,28
Нерелигиозное население*	3,2	697,5	0,2	18,9	–	–	9,20
Все население мира	1759,8	3696,1	100,0	100,0	–	–	1,24

* агностики и атеисты.

Источники: рассчитано по [7, 8].

стабильность, оставшись третьей религией мира по численности, а буддизм и этнические религии понесли существенные потери. Катастрофически, более чем в 3 раза, уменьшилась доля приверженцев китайской традиционной религии²: всего за шесть десятилетий она опустилась со второго на пятое место среди крупнейших религий мира.

Главным трендом, который определял развитие конфессионального геопространства мира в период с 1910 по 1970 гг., стал *процесс секуляризации*³, следствием которого стал рост числа нерелигиозного населения мира в 218 раз (с 3,2 млн до 697,5 млн) и увеличении его доли в населении Земли почти в сто раз! Среднегодовые темпы прироста численности нерелигиозного населения мира в 1910–1970 гг. превышали соответствующий показатель для всего населения мира почти в 7,5 раз; ни одна религия мира не смогла показать хоть сколь-нибудь близкие по величине темпы прироста численности своих адептов (Табл. 1).

Столь впечатляющие масштабы секуляризации объясняются уникальным сочетанием в этот исторический период социо-культурных, экономических и политических факторов, способствовавших её развитию. Во-первых, социально-экономическое развитие мира, прежде всего развитых стран Европы, способствовало тому, что «различные сектора общества и культуры освобождались от влияния религиозных институтов и символов» [9]; во-вторых принятие коммунистической идеологии в качестве официальной в России, государствах Восточной Европы, Китае и некоторых других странах Азии, создали условия для невиданной доселе государственной политики борьбы с религией и всеми ее проявлениями. В этой связи важно различать два вида секуляризации – политическую и социальную. Первая относится к общественным институтам и политическим образованиям, в то время как вторая – к вопросам культуры, морали, ценностям и особенностям отношений между человеком и религиозными организациями. При этом, как отмечает английский социолог Б. Тернер, «политическое измерение – по преимуществу институциональное и формальное, социальное же – неформальное, имеющее отношение к обычаям» [4]. Необходимо отметить, что именно политическая секуляризация в этот период явно играла большую роль, чем социальная; именно с этим связано то, что к 1970 г. более 85% нерелигиозного населения мира приходилось на социалистические страны, прежде всего Китай.

Наибольшие потери от секуляризации понесла китайская национальная религия, а также буддизм и христианство. В то же время страны, в которых преобладали мусульмане, а также индуисты, оказались мало затронутыми процессами секуляризации, что объясняется экономическими (низкий уровень урбанизации и индустриализации), социо-культурными (особая роль религии в традиционном исламском и индуистском обществе) и политическими причинами (влияние религиозных партий и институтов).

Глобальная евангелизация – активная миссионерская деятельность во всех регионах мира христианских, прежде всего протестантских, церквей, – второй тренд, определив-

² Китайская традиционная религия – конгломерат религиозных верований, основанных на древних натурфилософских представлениях, буддизме, даосизме, конфуцианстве, а также традиционном для Китая культе предков.

³ Секуляризация понимается нами в рамках классической трактовки данного термина как «процесс, посредством которого религиозное мышление, практика и религиозные институты утрачивают своё социальное значение» [18], что выражается, в том числе, в отходе населения от религии.

ший развитие конфессионального геопространства мира в секулярный период. Евангелическое движение стало расти и распространяться по всему миру с начала прошлого века, начало ему было положено на Всемирной Миссионерской конференции, проведенной в 1910 г. в Эдинбурге. Оно характеризовалось беспрецедентно широким географическим охватом своей деятельности – от миссионерской деятельности баптистов в России до распространения католицизма в Конго или православия в Китае. Однако главным направлением глобальной евангелизации стало миссионерство церковью Глобального Севера (регионы ООН – Европа, Северная Америка, Океания) в странах Глобального Юга (регионы Латинская Америка, Африка и Азия).

По нашему мнению, именно глобальная евангелизация «запустила» *процесс глобализации в религиозной сфере*, ослабивший связи конфессий с конкретными территориями, этносами или культурами, увеличив скорость глобального процесса смешения и замещения религиозных традиций. Как западная экономическая модель, политический строй, технология и культура стали основой для социально-экономической и политической модернизации незападных обществ и, тем самым, включения их в глобальные процессы, так и христианство, распространившееся в результате глобальной евангелизации по всем регионам мира, способствовало модернизации духовного состояния традиционных социумов. Благодаря глобальному охвату деятельности христианских миссионеров религиозная принадлежность перестала восприниматься в обществе как некая данность, полученная человеком при рождении, став элементом осознанного индивидуального выбора, который делается личностью исходя из её духовных потребностей. Глобализация в религиозной сфере породила мировой «рынок религий», который образовывали общины различных религий, конкурировавшие между собой с целью сохранения своих прежних и обретения новых адептов. В результате данной конкуренции религиозная конверсия⁴ из наказуемого государством тяжкого преступления превратилась в обычную социальную практику. Наконец, свобода религиозного выбора личности допускала и возможность её секулярного развития, а также чисто западную практику отделения церкви от государственной власти, распространившуюся по всему миру.

Вследствие глобальной евангелизации, несмотря на сокращение доли христиан в мировом населении, произошло расширение *миссионерского поля христианства*, то есть той территории, на которой велась проповедь религии Христа: в начале XX в. христианские миссии охватывали около 11% населения мира, а к 1970 г. – уже более 22% [8]. Основным направлением миссионерской деятельности была Африка, которой принадлежало лидерство по числу новообращенных христиан в мире. Таким образом, можно сказать, что христианство, «вытесняемое» процессами секуляризации из ядра своего геопространства – Европы, в которой к началу XX века было сконцентрировано 66% его адептов, сумело обрести новых последователей на мировой периферии, в развивающихся странах, и, тем самым, обеспечило себе будущее. Влияние секуляризации на геопространство христианства можно рассматривать как пример «косвенной» диффузии, оказавшей стимулирующий эффект на распространение христианства по всему миру. Если в 1910 г. в странах Глобального Юга проживало лишь 18% христианской популяции мира,

⁴ Религиозная конверсия – изменение конфессиональной идентификации индивидуума в результате его перехода в другую религию; вариантом религиозной конверсии может быть и отказ от конфессиональной идентификации в пользу неверия.

то в 1970 г. в результате глобальной евангелизации – уже почти 42%; если в 1910 г. христиане составляли лишь 9% населения Глобального Юга, то в 1970 г. – уже более 18%. За период с 1910 по 1970 гг. доля жителей Африки в христианском населении мира возросла более чем в 6 раз (с 1,9 до 11,6%), Азии – в 2 раза (с 4,1 до 8,2%), Латинской Америки – почти в 1,8 раза (с 12,2 до 21,8%). Если в 1910 г. в странах Глобального Юга проживало около 111 млн христиан, что на 350% меньше их численности в государствах Глобального Севера (501 млн), то к 1970 г. разница между ними сократилась до 40% – 515 млн и 722 млн соответственно.

Глобальная евангелизация, в результате которой в геопространстве христианства образовались новые центры, концентрирующие значительное число приверженцев этой религии в развивающихся странах, можно считать примером каскадной диффузии в профессиональном геопространстве.

Одновременно в результате миссионерской деятельности христианских церквей секулярный период характеризуется сокращением доли адептов этнорелигий в населении стран Азии, Африки и Океании в результате религиозной конверсии. Особенно ярко данный тренд проявился в Африке: доля христиан в населении континента за период 1910–1970 гг. выросла с 9,4% до 40,3%, а этнорелигий – уменьшилась с 58,0% до 18,9%. В целом по миру за данный период времени доля адептов этнорелигий сократилась почти в два раза – с 7,7% до 4,3% [7, 8].

Кроме христианства лишь ислам за период с 1910 по 1970 гг. сумел несколько расширить своё геопространство в результате обретения новых адептов в Африке (зона Сахеля), а также в Южной и Юго-Восточной Азии. Однако процесс принятия ислама не имел столь широкого масштаба, как глобальная евангелизация, и представлял собой продолжение начавшейся еще в VII–VIII веках процесса распространения данной религии по типу контактной диффузии, приведшего к постепенному расширению исламом своего геопространства.

В целом, как видно из табл. 1, секулярный период характеризуется относительно низкими темпами среднегодового прироста численности адептов крупнейших религий мира. Лишь темпы прироста численности мусульман превышали среднегодовые темпы прироста населения мира, а прирост приверженцев китайской традиционной религии вообще имел отрицательные значения. Причины того, что темпы прироста христианского населения в 1910–1970 гг. отставали от среднемировых значений, заключаются в развитии процессов секуляризации в странах Глобального Севера, а также в падении уровня рождаемости в этих странах, где к 1970 г. продолжало проживать большинство (58%) христиан мира. Темпы прироста христианского населения в секулярный период, безусловно, были бы ещё ниже, если бы не глобальная евангелизация, воздействие которой на геопространство христианства имело противоположную секуляризации направленность.

Секуляризация объясняет также низкие темпы прироста адептов буддизма и отрицательные – китайской традиционной религии. Религиозная конверсия (глобальная евангелизация или принятия ислама) – главная причина того, что темпы прироста численности приверженцев индуизма и этнорелигий в 1910–1970 гг. были ниже соответствующих показателей всего населения мира. Высокие темпы прироста мусульманского населения объяснялись значительным естественным приростом в исламских странах, положительными «результатами» религиозной конверсии и, особенно, устойчивостью исламского мира к секуляризации.

Постсекулярный период развития конфессионального геопространства

Постсекулярный период, начавшийся с 1970-х гг. XX в., характеризуется *увеличением инерционности территориальной структуры* конфессионального геопространства. Однако, в рассматриваемый период лишь христианство, большинство направлений которого сформировалось на Глобальном Севере, смогло стать подлинно глобальной религией, еще более укрепив свое влияние на Глобальном Юге, около четверти населения которого к 2010 г. было уже христианским. К 1981 г. число христиан на Глобальном Севере и Глобальном Юге сравнялось, а к концу первого десятилетия нынешнего столетия христиане Юга стали составлять подавляющее большинство глобальной христианской популяции – 61% (Табл. 2), в том числе почти 25% – в Латинской Америке, около 21% – в Африке и более 15% – в Азии.

Масштабы пространственной трансформации, которой подверглось христианство в XX в., отчетливо видны на фоне других религий мира, которые оказались в гораздо большей степени инерционны в своём пространственном развитии. Подавляющее большинство адептов ислама, индуизма, буддизма, китайской традиционной религии и этнорелигий оставалось на Глобальном Юге – прежде всего в Азии, в которой концентрировалось около 70% мусульман мира, 99% индуистов, 98% буддистов и почти 100% адептов китайской традиционной религии.

Тем не менее, в постсекулярный период у всех этих конфессий, за исключением ислама, в общем количестве их приверженцев увеличилась доля проживающих на Глобальном Севере. Как видно из табл. 2, данная тенденция, наметившаяся ещё в начале прошлого века, оказалась долговременной и в целом будет сохраняться по крайней мере до середины XXI в.

Однако если причиной распространения христианства в Азии и Африке была религиозная конверсия представителей коренных народов этих регионов в результате деятельности христианских миссионеров, то главным источником увеличения численности сторонников ислама, индуизма, буддизма и других религий в Европе и Северной Америке стали миграции. Мощнейшие миграционные потоки из стран Азии, Африки и Латинской Америки, породив конфессиональные, этнические, культурные диаспоры по

Таблица 2. Изменение пропорций в размещении представителей различных религиозных традиций между Глобальным Севером и Глобальным Югом в XX–XXI вв., %

Религии	1910 г.		1970 г.		2010 г.		2050 г.	
	Глобальный Юг	Глобальный Север	Глобальный Юг	Глобальный Север	Глобальный Юг	Глобальный Север	Глобальный Юг	Глобальный Север
Христианство	18,2	81,8	41,6	58,4	60,9	39,1	72,8	27,2
Ислам	95,5	4,5	96,6	3,4	97,0	3,0	97,6	2,4
Индуизм	100,0	0,0	99,9	0,1	99,7	0,3	99,6	0,4
Буддизм	99,7	0,3	99,7	0,3	98,7	1,3	97,8	2,2
Кит. традиц. религия	100,0	0,0	100,0	0,0	99,7	0,3	99,7	0,3
Этнорелигии	98,3	1,7	99,5	0,5	98,8	1,2	99,1	0,9
Нерелигиозное население*	14,6	85,4	78,1	21,9	81,5	18,5	70,3	29,7
Всё население	69,9	30,1	75,6	24,4	83,9	16,1	87,4	12,6

* агностики и атеисты.

Источники: рассчитано по [7, 8].

всему миру, сделав его более мозаичным, привнесли религиозные смыслы в, казалось бы, уже давно секуляризованное общество Запада.

Таким образом, в постсекулярный период большинство верующих всех крупнейших религий мира оказалось сосредоточено на Глобальном Юге. Поэтому именно в развивающихся странах стали формироваться главные тренды развития глобального конфессионального геопространства, что объясняется определяющей ролью территории, на которой религия находит своих приверженцев, её социально-экономические, демографические и политические характеристики.

О демонтаже секулярного мира и переходе к постсекулярному развитию глобально-го конфессионального геопространства свидетельствует существенное сокращение доли нерелигиозного населения мира в глобальной популяции за 1970–2010 гг. – с 18,9% до 11,3%. Однако численность нерелигиозного населения в мире за данный период всё же возросла с 697,5 млн до 778,4 млн, по-прежнему большинство (около 70%) атеистов и агностиков концентрировалось в странах Восточной Азии, прежде всего в Китае. Но и в Китае доля неверующих в населении страны сократилась с 59,3% до 38,2%, и, соответственно, выросла доля населения, исповедующего китайскую традиционную религию, буддизм и, особенно, христианство.

Процесс «возрождения» религии, или, по П. Бергеру, *десекуляризация* [16], в ходе которого религия восстанавливает свое влияние в обществе, стал главным трендом развития конфессионального геопространства мира в период с 1970 по 2010 гг. Согласно мнению отечественного религиоведа В. Карпова, теоретически развившего идеи П. Бергера, в десекуляризации как глобальном социальном явлении можно выделить три процесса, не обязательно связанных друг с другом: а) сближение между некогда секуляризованными институтами и религиозными нормами; б) возрождение религиозных верований и практик; в) возвращение религии в публичную сферу [1].

Результаты десекуляризации, наиболее ярко проявившиеся в бывших социалистических государствах мира – от Кубы до Вьетнама и Китая, от России до Албании и Польши, обусловили значительный рост численности религиозного населения в этих странах.

Возрождение православной церкви в России и других странах Восточной Европы привело к почти двукратному увеличению численности православных в мире – с 139 млн в 1970 г. до 274 млн в 2010 г, а также к росту их доли в глобальной христианской популяции с 11% до 12% за тот же период. Рост численности адептов православных церквей особенно показателен, поскольку он наблюдался при крайне низком уровне естественного прироста населения в Восточной Европе, и поэтому его можно отнести фактически целиком на счёт обращения нерелигиозного населения. В целом по Европе (включая Россию) доля христиан в населении региона за период 1970–2010 гг. выросла с 75,1% до 80,2%, а нерелигиозного населения, наоборот, сократилась с 21,3% до 13,2% (т.е. почти на 44 млн человек) [7, 8].

Увеличение числа буддистов и адептов китайской традиционной религии в бывших социалистических странах Азии, прежде всего в Китае, произошедшее в период постсекуляризации, привело к уменьшению доли нерелигиозного населения региона с 25,0% в 1970 г. до 14,6% в 2010 г. В результате в 1970–2010 гг., в отличие от предыдущего периода, ежегодные темпы прироста буддистов и адептов китайской традиционной религии в мире стали превышать соответствующий показатель для глобальной популяции, и, соответственно, их доля в населении Земли стала расти (Табл. 2).

Тем не менее, в период 1970–2010 гг. глобальное конфессиональное геопространство продолжало подвергаться воздействию процесса секуляризации. Так, в период постсекуляризации продолжала расти доля неверующих в населении стран Северной и Латинской Америки и Австралии, а также в европейских странах, за исключением бывших социалистических. То есть секуляризация, перестав быть глобальным явлением, осталась, тем не менее, важным *региональным трендом*. Таким образом, в постсекулярный период в глобальном конфессиональном геопространстве одновременно действуют и секуляризация, и десекуляризация, только первая – на региональном уровне, а вторая – на глобальном.

Однако необходимо подчеркнуть, что, хотя наиболее ярко десекуляризация проявилась в бывших социалистических странах мира, обусловив обращение значительной части их граждан к религии, для современного глобального общества в целом в период постсекуляризации характерно «возрождение» религии, которое коснулось всех сфер его жизни: политики, экономики, культуры. Присутствие религии в публичной сфере стало восприниматься как норма, и можно согласиться с утверждением крупнейшего современного европейского философа Ю. Хабермаса, что, в отличие от эпохи секуляризации, «... вопрос более не состоит в том, суждено ли религии исчезнуть из умов граждан и утратить свою релевантность в современных социальных условиях ...»; повсюду в настоящее время «... мы встречаемся с неутраченной жизненной силой мировых религий на глобальном уровне» [6].

В постсекулярный период продолжается процесс расширения миссионерского поля христианства, которое к 2010 г. охватывало более 37% населения мира. Однако происходит постепенное смещение главного центра глобальной евангелизации: если в секулярный период он находился в Африке, то в постсекулярный – в Азии, регионе с многомиллионным нерелигиозным населением, который стал характеризоваться максимально интенсивной религиозной конверсией и наибольшей численностью новообращенных христиан.

Масштабы евангельского движения, охватившего в постсекулярный период около 2,6 млрд человек, в десятках стран, говорящих на 2042 языках [7], поставили перед христианством проблему необходимости приспособить вероучение, организационную структуру, методику миссионерской деятельности к разнообразным социально-экономическим и культурно-цивилизационным условиям – все это может привести к существенной модификации самой религии. В этой связи классик отечественного религиоведения Л.Н. Митрохин отмечал, что «будущее церкви зависит в первую очередь от качества и размаха миссионерской деятельности самой церкви, от её способности улавливать духовные потребности определённых социальных групп и находить пути их удовлетворения» [2].

В связи с расширением масштабов и изменением условий миссионерской деятельности христианских церквей возникает движение *христианского «обновления»*, или «*ревайвела*» (англ. «revival» – «обновление», «возрождение»). Христианское «обновление» генетически связано с евангельским движением, являясь его второй волной, которое смогло его в значительной степени трансформировать. Сторонники религиозного ревайвела придают принципиальное значение личному обращению, эмоциональной стороне веры и миссионерству. Если глобальная евангелизация представляла собой миссионерское движение, приведшее к распространению в мире различных христианских направлений, то христианское «обновление» было связано, прежде всего, с пятидесятни-

чеством, идеология и культовая практика которого сыграла определяющую роль в развитии всего этого движения. К важнейшим доктринальным особенностям пятидесятничества, характерным для всего движения «обновления», можно отнести веру в необходимость духовного преобразования христианина и его «рождения свыше» в результате крещения Святым Духом, использование в религиозной практике экстатичных методов, активную социальную деятельность, миссионерство каждого члена церкви, демократическую структуру управления (не иерархичную, а, скорее, сетевую). В конце 60-х годов прошлого века движение христианского «обновления» приобрело глобальный масштаб и трансконфессиональный характер, затронув большинство протестантских традиций (прежде всего баптизм, методизм, пресвитерианство), а также католицизм и даже православие. Историческое значение этого движения для христианства сопоставимо, пожалуй, лишь с Реформацией XVI века. Христианские церкви, не порвавшие со своей традицией, но прошедшие через «обновление» и ставшие применять пятидесятнические практики с целью «оживления» своей религиозной жизни, пострадавшей в период секуляризации, получили название харизматических.

В 1970 г. общая численность сторонников церквей, затронутых христианским «обновлением», или так называемых «обновленцев» (англ. «revivalists»), в мире составляла около 63 млн человек (5,1% христианского населения), однако уже к 2010 г. их насчитывалось более 614 млн (26% адептов христианства), причём адепты собственно пятидесятнических церквей составляли лишь пятую их часть. О размахе миссионерской деятельности пятидесятников и харизматов свидетельствует то, что ежегодные темпы прироста численности их последователей в мире за 1970–2010 гг. превышали общехристианские в 2,6 раза и составляли 4,1% [7, 10].

Наибольший успех движение «ревайвела» достигло в развивающихся странах, во многом благодаря тому, что пятидесятники и харизматы уделяют значительное внимание улучшению социального положения бедного населения этих стран, становясь проводниками не только христианства, но и модернизации на Глобальном Юге, содействуя включению его населения в орбиту глобализации.

К 2010 г. более 80% адептов пятидесятнических и харизматических церквей проживали в развивающихся странах, они составляли более половины христиан в Азии, около трети в Африке и более четверти в Латинской Америке. Пространственная локализация движения «обновления» привела к тому, что оно стало восприниматься как своеобразное *новое «южное» христианство, или христианство эпохи глобализации*. То есть, процесс каскадной диффузии христианства, начавшийся еще в секулярном периоде в результате глобальной евангелизации, имел своё продолжение в постсекулярную эпоху и привел к формированию в новых центрах этой религии на Глобальном Юге «обновлённого» христианства.

Христианское «обновление» привело к активизации в постсекулярном мире явления, которое можно назвать *вторичной евангелизацией*, – распространения одного направления христианства в традиционном геопространстве другого. Наибольшие масштабы вторичная евангелизация приобрела в Латинской Америке, в которой, начиная с 70-х гг. прошлого века, наблюдается резкое сокращение доли католиков в населении региона, совпавшее по времени с таким же быстрым увеличением доли адептов протестантизма, прежде всего пятидесятничества. К 2014 г. фактически каждый пятый житель Латинской Америки стал протестантом, порвав с католической религией [15].

Таким образом, движение христианского «обновления» стало проявлением глобализации в духовной сфере жизни общества, ответом на усиление конкуренции в глобальном конфессиональном геопространстве как со стороны других религий, так и со стороны светских и атеистических идеологий. В этой связи можно согласиться с мнением П. Бергера, который утверждает, что «евангельский протестантизм, особенно пятидесятничество, является наиболее серьёзным массовым движением, которое служит средством культурной глобализации» [3].

В постсекулярный период развития конфессионального геопространства мира, процессы глобализации стали постепенно затрагивать и другие религии мира, приводя их к существенному изменению, проявляющемуся и на уровне геопространства. Для ислама, индуизма, буддизма и китайской традиционной религии период 1970–2010 гг. стал этапом пространственного развития – переходным от сплошной диффузии к каскадной, в результате которой в мире образовались новые центры данных религий за пределами их «исторических» геопространств. Наиболее отчётливо данный процесс проявился в исламе: к 2010 г. около 60 млн мусульман (4% глобальной мусульманской популяции) в мире стали жить за пределами стран своего происхождения, в том числе более 46 млн – в странах Глобального Севера [11].

В значительной степени именно расширение геопространства ислама привело к появлению организаций с сетевой структурой, подобным «Аль-Каиде» или ИГ⁵, которые постепенно вытесняют локальные формы мусульманской традиции в странах Ближнего Востока, Южной и Юго-Восточной Азии новой формой мусульманства – *глобальным исламизмом*. В результате деятельности исламистов впервые с эпохи средневековья соперничество за обладание геопространством стало осуществляться через политизацию религии, диктат государству и обществу, а иногда – через открытое насилие и террор.

Индуизм, буддизм, китайская традиционная религия, этнорелигии пока еще не сформировали в полной мере свою глобальную форму. Возможно, это объясняется пока еще не столь широким распространением этих конфессий в мире, возможно – большей, чем у ислама, приспособляемостью к западному образу жизни их диаспор. Однако в постсекулярную эпоху, скорее всего под воздействием исламизма, они пойдут по пути политизации религии, который уже ясно просматривается в качестве регионального тренда развития религиозной ситуации в большинстве стран Азии и Африки.

Несмотря на всю динамичность процессов, проходящих в религиозной сфере в постсекулярный период, после 1970 г. уже ни одна конфессия не меняет своё положение в рейтинге крупнейших религиозных направлений мира (Табл. 3), что объясняется ослаблением секулярных процессов в мире и перемещением демографического «центра тяжести» конфессионального геопространства мира на Глобальный Юг.

Постсекулярный период характеризуется самыми высокими среднегодовыми темпами прироста численности адептов крупнейших религий мира за всю эпоху глобализации (Табл. 3), что связано с тем, что именно в период с 1970 по 2010 гг. большинство стран Глобального Юга прошло демографический переход, который и обусловил высокие темпы прироста их населения.

⁵ «Исламское Государство», или ДАИШ; «Аль-Каида» – запрещенные на территории РФ террористические группировки.

Таблица 3. Некоторые количественные характеристики крупнейших религий мира, 1970–2010 гг.

Религии	Численность, млн человек		Доля в населении мира, %		Место в мире		Среднегодовые темпы прироста численности в 1970–2010, %
	1970	2010	1970	2010	1970	2010	
Христианство	1236,4	2292,5	33,5	33,2	1	1	1,56
Ислам	553,5	1549,4	15,0	22,4	2	2	2,61
Индуизм	462,6	948,5	12,5	13,7	3	3	1,81
Буддизм	233,4	468,7	6,3	6,8	4	4	1,76
Кит. традиц. религия	231,9	458,3	6,3	6,6	5	5	1,72
Этнорелигии	160,3	261,4	4,3	3,8	6	6	1,23
Нерелигиозное население*	697,5	780,4	18,9	11,3	–	–	0,24
<i>Все население мира</i>	<i>3696,1</i>	<i>6906,6</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	–	–	<i>1,58</i>

* агностики и атеисты.

Источники: рассчитано по [7, 8].

Темпы роста численности адептов всех конфессий, кроме христианства и этнорелигий, превышали среднегодовые темпы прироста всего населения мира. Лидерство ислама среди религий мира по приросту своих приверженцев объясняется тем, что мусульмане лидируют в мире по уровню рождаемости во всех регионах мира независимо от уровня их экономического развития или преобладающей в них религии, а также тем, что для них не характерна религиозная конверсия. Индуизму, так же как и исламу, демографический фактор обеспечивает высокие темпы прироста его адептов, буддизм и китайская традиционная религия в большей мере выигрывают от процесса десекуляризации в бывших социалистических странах Азии. Этнорелигии – лидеры в мире среди конфессий по потерям адептов от религиозной конверсии, что обуславливает самые низкие темпы прироста их приверженцев. Христианство в постсекулярный период по темпам прироста своих верующих смогло вплотную приблизиться к темпам прироста всего населения мира, чему способствовал высокий уровень рождаемости у христиан Глобального Юга, активное миссионерство и процессы десекуляризации в странах Восточной Европы. Тем не менее, темпы прироста христианской общины мира «тянут назад» низкая рождаемость в странах Глобального Севера и развитие процессов секуляризации в Европе и Северной Америке.

Глобальное конфессиональное геопространство: перспективы развития

Согласно прогнозам, к середине XXI в. глобальное конфессиональное геопространство не претерпит существенных изменений и, скорее всего, будет развиваться по постсекулярному «сценарию», хотя, безусловно, период 2010–2050 гг. будет иметь и свои особенности.

Во-первых, произойдёт не только дальнейшее уменьшение доли нерелигиозного населения в мире, но и впервые с начала XX в. уменьшится численность неверующих на

планете. Тем не менее, в некоторых странах Запада – Франции, Нидерландах, Новой Зеландии – в результате процессов секуляризации большинство населения к 2050 г. могут составить нерелигиозные люди. Большинство нерелигиозного населения мира по-прежнему будет сосредоточено в Восточной Азии (около 60%), однако существенно возрастёт его численность в Европе и, особенно, в Северной Америке. Из стран мира лидерами по численности нерелигиозного населения будут Китай, США, Япония, Вьетнам, Франция, Великобритания, Республике Корея, Германия, Бразилия и КНДР.

Во-вторых, будущее – это период доминирования христианства и ислама, которые будут определять будущее глобального конфессионального геопространства. Христианство и ислам останутся единственными крупными религиями, доля адептов которых в населении мира будет расти как вследствие более высокой рождаемости у их сторонников, так и в результате религиозной конверсии за счёт сторонников других религий. В результате эти две религии смогут укрепить свои лидирующие позиции в конфессиональном геопространстве мира, и их адепты составят почти 2/3 населения мира (Табл. 4). При этом доля христиан в населении мира увеличится, прервав свой почти полуторавековой понижающий тренд, однако особенно сильно вырастет в населении Земли доля мусульман – почти на пять процентных пунктов всего за сорок лет.

В-третьих, в первой половине XXI в. будет продолжать увеличиваться доля христиан из развивающихся стран мира, что связано с высоким демографическим потенциалом стран Глобального Юга и относительно небольшой – около 1/4 – долей христиан в их населении. В результате к 2050 г. почти три четверти приверженцев христианства будут сконцентрированы на Глобальном Юге, в населении которого они составят уже 30%. Лидерство в миссионерской деятельности перейдёт от пятидесятников и харизматов к независимым и маргинальным христианским общинам (неохаризматы, иеговисты, мормоны), не связанным ни с одним из направлений христианства, представляющим следу-

Таблица 4. Некоторые количественные характеристики крупнейших религий мира, 2010 – 2050 гг.

Религии	Численность, млн человек		Доля в населении мира, %		Место в мире		Среднегодовые темпы прироста численности в 2010–2050, %
	2010	2050	2010	2050	2010	2050	
Христианство	2292,5	3220,3	33,2	35,0	1	1	0,85
Ислам	1549,4	2294,2	22,4	27,1	2	2	0,99
Индуизм	948,5	1241,1	13,7	13,5	3	3	0,67
Буддизм	468,7	570,3	6,8	6,2	4	4	0,49
Кит. традиц. религия	458,3	525,2	6,6	5,7	5	5	0,34
Этнорелигии	261,4	272,5	3,8	3,0	6	6	0,10
Нерелигиозное население*	780,4	689,1	11,3	7,5	–	–	-0,31
Все население мира	6906,6	9191,3	100,0	100,0	–	–	0,72

* агностики и атеисты.

Источники: [7, 8].

ющую, *третью по счёту волну глобальной евангелизации*. Успех этих церквей – результат изменений структуры и характера религиозности населения в постсекулярном глобализированном мире, растущей плюрализации религиозного выбора.

Уже в 2014 г. первое место по численности христианского населения заняла Латинская Америка (23,7% всех христиан), потеснив Европу (23,6%), лидировавшую по этому показателю более тысячи лет, на второе место, а Африку (21,9%) – выдвинув на третье [12]. Но в 2017 г. Африка станет вторым по численности христиан макрорегионом мира, а с 2019 г. – первым, сосредоточив на своей территории 25,6% глобальной христианской популяции (рассчитано по [12, 13]). К 2050 г. в Африке, по прогнозам, будут жить более 1 млрд христиан, или 1/3 глобальной популяции адептов христианства, в то время как в Европе их останется лишь около 500 млн (15,8% всех христиан).

В десятке стран мира, лидирующих по численности адептов христианства, к 2050 г. останется лишь два государства Глобального Севера – США (1-е место) и Россия (10-е), остальные места между ними займут Китай, Бразилия, ДР Конго, Нигерия, Филиппины, Мексика, Индия и Эфиопия.

В-четвёртых, ислам по-прежнему останется преимущественно религией Глобального Юга, однако, за период 2010–2050 гг. в мусульманском населении мира несколько снизится доля мусульман Азии (с 70% до 65%) и, наоборот, возрастет доля Африки (с 27% до 32%). Хотя доля мусульман в населении Европы, особенно Западной, возрастет с 5% до 10%, их «вес» в глобальной мусульманской популяции упадет с 3% до 2%, что объясняется более низким приростом адептов ислама в этом регионе. Значение ислама как глобальной культурной, идеологической, политической и даже экономической альтернативы Западу и его вестернизации, по-видимому, будет только повышаться, а вместе с этим будет происходить и дальнейшая его политизация. Крупнейшие по численности в мире мусульманские общины будут проживать в странах Южной, Юго-Западной и Юго-Восточной Азии, а также Тропической Африки: Пакистане, Индии, Бангладеш, Индонезии, Нигерии, Египте, Иране, Турции, Афганистане и Эфиопии.

Наконец, в-пятых, индуизм сумеет сохранить свой статус третьей религии мира, и доля его адептов в глобальной популяции фактически не изменится, а вот позиции буддизма, китайской традиционной религии и этнорелигий существенно ослабнут (Табл. 4), что объясняется низким уровнем рождаемости у адептов этих конфессий (особенно в Китае и других странах Восточной Азии), а также их частичным переходом в христианство или ислам. Около 93% индуистов мира (1154 млн человек) будут концентрироваться в Индии, однако им придется сосуществовать с одной из крупнейших мусульманских общин мира (250 млн человек).

Таким образом, глобализация дает религии новый импульс развития, доказывая несостоятельность представлений о грядущем упадке религии и сокращении сферы её социального действия. Религия, выходя на глобальный уровень, оказывается менее привязанной к конкретной этнической или культурно-цивилизационной общности. Вместе с тем вызовы глобализации затрагивают и саму религию, приводя к ее трансформации и появлению новых форм религиозности, способствуют расширению влияния прежде всего тех религиозных направлений, которые в полной мере «встроены» в глобальную современность и активно используют её в своих миссионерских целях.

Литература

1. Карпов В. Концептуальные основы теории десекуляризации // Государство, религия, Церковь в России и за рубежом. 2012. № 2 (30). С. 114–165.
2. Митрохин Л.Н. Баптизм: история и современность (философско-социологические очерки). СПб.: РГХИ, 1997. 480 с.
3. Многоликая глобализация. Культурное разнообразие в современном мире / Под ред. П. Бергера, С. Хантингтона. М.: Аспект Пресс, 2004. 382 с.
4. Тернер Б. Религия в постсекулярном обществе // Государство, религия, Церковь в России и за рубежом. 2012. №2 (30). С. 25–28.
5. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: пер. с англ. М.: АСТ: АСТ МОСКВА, 2008. 730 с.
6. Хабермас Ю. Религия, право и политика. Политическая справедливость в мультикультурном Мир-Обществе // Полис. Политические исследования. 2010. № 2. С. 7–21.
7. Atlas of Global Christianity. 1910–2010. Edinburgh: Edinburgh University Press, 2009. 364 p.
8. Barrett D.B., Kurian G.T., Johnson T.M. World Christian Encyclopedia. 2nd ed. Vol. 1. New York: Oxford University Press, 2001. 876 p.
9. Berger P.L. The Sacred Canopy: Elements of Sociological Theory of Religion. New York: Garden City, 1967. 240 p.
10. Christianity in its Global Context, 1970–2020: Society, Religion, and Mission. South Hamilton: Center for the Study of Global Christianity, 2013. 92 p.
11. Faith on the Move. The Religious Affiliation of International Migrants. Washington, D.C.: Pew Research Center, 2012. 114 p.
12. Johnson T.M., Crossing P.F. Christianity 2014: Independent Christianity and Slum Dwellers // International Bulletin of Missionary Research. 2014. Vol. 38. No. 1. Pp. 28–29.
13. Johnson T.M., Zurlo G.A., Hickman A.W., Crossing P.F. Christianity 2015: Religious Diversity and Personal Contact // International Bulletin of Missionary Research. 2015. Vol. 39. No. 1. Pp. 28–29.
14. Parsons T. Christianity and Modern Industrial Society // Sociological Theory, Values, and Sociological Change: Essays in Honour of P. Sorokin / Ed. by Tiryakian E.A. New York: Harper & Row, 1963. Pp. 33–70.
15. Religion in Latin America: Widespread Change in a Historically Catholic Region. Pew Research Center, Nov. 13, 2014 – <http://www.pewforum.org/files/2014/11/Religion-in-Latin-America-11-12-PM-full-PDF.pdf>
16. Wallace A.F.C. Religion: An anthropological view. N.Y.: Random House, 1966. 300 p.
17. The Desecularization of the World: Resurgent Religion and World Politics / Berger P.L., ed. Washington, D.C., Grand Rapids, Mich.: Ethics and Public Policy Center; W.B. Eerdmans Pub. Co., 1999. 143 p.
18. Wilson B.R. Religion in Secular Society: a Sociological Comment. London: CA Watts, 1966. 252 p.

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

ДОЛГОВРЕМЕННОЕ УСКОРЕНИЕ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В.А. Мельянец

Картина мира в свете драматичных событий, происходящих в последнее время в различных его регионах, существенно усложнилась и продолжает усложняться. О ее характере сейчас много споров. По нашим расчетам и оценкам, индекс политической и геополитической стабильности в мире снизился с 2000 г. по начало 2015 г. почти на 1/10, в том числе в развитых государствах – на 1/5, в регионе Европы и Центральной Азии – без малого на треть, в среднем по странам Ближнего Востока и Северной Африки – более чем на половину¹.

Ясно, что, несмотря на стремительный рост взаимобмен и интенсификацию всевозможных контактов и общений (по Ф. Броделю, П. Шоню, а также – инструментально – по всемирной сети), мы далеки от конца истории в смысле торжества так называемого либерального порядка (скажем так, по Ф. Фукуяме – Ф. Закарии). Но, увы, при этом существенно приблизились к состоянию острого (гео)политического и экономического соперничества, хотя еще, надеюсь, не столкновения цивилизаций (что предрекал С. Хантингтон). Усиливаются противоречия между странами и группами стран и внутри них. Растут различные угрозы, и множится число вызовов. Они, конечно, в немалой мере (по А. Дж. Тойнби) – двигатели эволюции. Но могут, если продолжат поступать, так сказать, в режиме «передозировки», затормозить ее ход, придать ей иное, контрпродуктивное направление. В этом контексте и касаясь сюжетов, близких автору по проблематике, считаю полезным уточнить ряд траекторий, пропорций и факторов мирового экономического развития.

В принципе, нам, казалось бы, грех жаловаться. Живем, если брать периоды большой протяженности, в эпоху, когда уже 70 лет нет больших войн, на этапе мировой эволюции, обозначенной С. Кузнецом современным экономическим ростом (СЭР)². Он, ставший значимой бифуркацией в истории человечества, начался, уточню, два – два с половиной века назад и имел в своей основе две промышленные революции (ПР) – паровой машины (конец XVIII – середина XIX вв.), а затем электричества и двигателя внутреннего сгорания (конец XIX – середина XX вв.) – и так называемую научно-техническую, прежде всего информационно-коммуникационную, революцию, истоки которой можно обнаружить в 1950–60-х годах.

Весьма глубокие технологические изменения, сопровождавшиеся (в тенденции) интенсификацией процесса интернационализации мирового хозяйства, а также существен-

¹ Рассчитано по: The World Bank. World Governance Indicators. URL: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#reports> (Дата обращения: 03.03.2015); The World Bank. Global Economic Prospects, 2015. Washington, D.C., 2015. P. 9.

² О концепции СЭР см.: Kuznets S. Modern Economic Growth. New Haven, 1966.

ным, хотя и далеко не линейным, прогрессом в институциональных составляющих обществ, как стран Запада, так и Востока, и Юга, избавившихся от колониальной и полуколониальной зависимости, привели к масштабным метаморфозам в мировой экономике. Человечество, судя по всему, преодолев в целом мальтузианские ограничители³, сумело перейти от крайне низких и нестабильных темпов подушевого экономического роста, в долгосрочной тенденции в 1000–1800 гг. в целом не сильно отличавшихся от нуля, к сравнительно (по историческим меркам) высоким среднегодовым темпам в 0,9–1,0% в 1800–1950 гг. и 2,5–2,6% в 1950–2014 гг.⁴

За первые восемь столетий прошлого тысячелетия мировой ВВП в расчете на душу населения⁵ в целом, грубо говоря, мало изменился (при более или менее заметных колебаниях в отдельные периоды, вызванных главным образом всевозможными катастрофами – пандемиями, нашествиями, землетрясениями, наводнениями, засухами). Правда, судя по ряду расчетов и оценок, в группе будущих развитых государств (РГ) он, скорее всего, по меньшей мере, удвоился. А вот в среднем по странам Востока и Юга не исключено, что сократился примерно на 1/5 – 1/4 (Рис. 1).

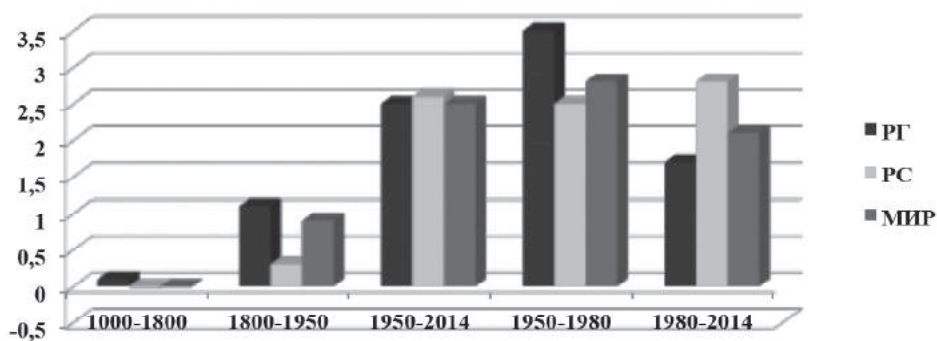


Рис. 1. Среднегодовые темпы прироста подушевого ВВП в развитых государствах (РГ), развивающихся странах (РС) и в целом по миру, %.

Рассчитано по данным в ППС 2011 г. по: World DataBank (<http://databank.worldbank.org>); IMF Data (<http://www.imf.org/external/data.htm>); OECD.StatExtracts (<http://stats.oecd.org>); Maddison A. *Contours of the World Economy, 1–2030 AD*. Oxford, 2007. P. 376–383; Мельянцеv В.А. *Восток и Запад во втором тысячелетии: экономика, история и современность*. М., 1996. С. 61, 145; Мельянцеv В.А. *Развитые и развивающиеся страны в эпоху перемен (сравнительная оценка эффективности роста в 1980–2000-е гг.)*. М., 2009. С. 190, 206.

³ См.: Гринин Л.Е., Коротаев А.В. *Циклы, кризисы, ловушки современной мир-системы*. М., 2012.

⁴ Здесь и далее, если специально не оговорено, расчеты выполнены в основном по: World DataBank (<http://databank.worldbank.org>); IMF Data (<http://www.imf.org/external/data.htm>); UNCTADstat (<http://unctadstat.unctad.org>); OECD.StatExtracts (<http://stats.oecd.org>); UNDP.Data (<http://hdr.undp.org/en/data>); Maddison A. *The World Economy. Historical Statistics*. Paris, 2003; Maddison A. *Contours of the World Economy, 1 – 2030 AD*. Oxford, 2007. P. 376–383; Мельянцеv В.А. *Анализ важнейших трендов глобального экономического роста*. М., 2013.

⁵ Этот индикатор, разумеется, не идеальный. Но, возможно, наименее худший из до сих пор избранных синтетических и более или менее приемлемо просчитываемых измерителей экономического прогресса (см.: Coyle D. *GDP. A Brief but Affectionate History*. Princeton, 2014).

Однако в последующие сто пятьдесят лет после начала первой ПР, и даже с учетом двух мировых войн и великой депрессии, подушевой доход на планете, несмотря на трех-четырекратное увеличение темпов демографического роста в мире по сравнению с предшествующими восемьюстами столетиями, учетверился. Феномен, как говорится, беспрецедентный в мировой истории (и, несмотря на имеющуюся литературу, еще, как представляется, недостаточно исследованный).

Но при этом, разумеется, это увеличение произошло не в равной степени для всех стран и (с учетом возросшего неравенства доходов) не для всех их жителей. Если в странах Запада и Японии валовой продукт на душу населения увеличился более чем в пять раз, то в другой части мирового сообщества, включая колониальные, отставшие и периферийные страны, – в целом не более чем на 3/5. А далее, за более чем вдвое короткий срок, с середины прошлого века по наши дни, и в относительно более благоприятных международных условиях подушевой ВВП в мире вырос примерно в пять раз, причем – и это, несомненно, достижение – как в целом по группе РГ, так и развивающихся стран (РС). Хотя скептики склонны недооценивать произошедшее и справедливо указывают на наличие многих остающихся и возникших проблем и недовольны, в частности, темпом, характером и масштабом процесса конвергенции в мире, послевоенный мировой порядок, при всех его недостатках, позволил обеспечить феноменальное ускорение динамики мирового экономического прогресса.

Этот процесс оказался взаимообусловлен и взаимосвязан с быстрыми структурными метаморфозами в ныне развитых и развивающихся обществах. Ускоренная модернизация структуры занятости выразилась, в частности, в интенсивном росте доли работающих в отраслях с более высокой капиталовооруженностью и производительностью труда. Рассматриваемый показатель в промышленности и сфере услуг в целом по миру вырос с 1/5 в 1500 г. до 1/4 в 1800 г., 2/5 в 1950 г., 1/2 в 1980 г. и более 2/3 (в том числе 96–97% в РГ и 62–63% в РС) в 2013 г.⁶ Его среднегодовой темп прироста в целом по миру повысился с 0,07–0,08% в 1500–1800 гг. до 0,3% в 1800–1950 гг., 0,7–0,8% в 1950–1980 гг. и 0,9–1,0% в 1980–2013 гг.⁷ Если бы отраслевая структура занятости существенно не изменилась за последние два века или менялась бы вдвое-втрое более низким темпом, то среднегодовые темпы прироста подушевого ВВП мира в этот период, скорее всего, оказались бы на 1/3–2/5 меньше⁸.

В структуре ВВП увеличилась доля валовых капиталовложений в физический капитал – в целом по миру с 2–4% в 1000–1800 гг. (возможно, 4–5% в 1500–1800 гг.) до 9–11% в 1800–1950 гг. (в целом по ныне РГ – с 4–6% до 12–14%, в среднем по РС – с 2–3% до 6–8%) и 23–24% в 1950–2014 гг. (в РГ 22–24% и в РС 24–26%) и вложений в человеческий капитал. По нашим расчетам и оценкам, доля инвестиций в образование, здравоохранение и науку выросла в мире при переходе к современному экономическому росту практически на порядок – с мизерных 0,2–0,3% ВВП в течение первых восьми столетий

⁶ См.: Мельянцева В.А. Конкурентоспособность развивающихся стран в глобальной экономике // Вестник Московского университета. Сер. 13. Востоковедение. 2014, № 3. С. 21–22.

⁷ В последние десятилетия темп изменения этого показателя в целом по РС оказался существенно выше, чем в РГ.

⁸ О методике расчетов см.: Мельянцева В.А. Восток и Запад во втором тысячелетии: экономика, история и современность. М., 1996. С. 51, 163; он же. Анализ важнейших трендов. С. 16–18.

прошлого тысячелетия до 2,5–3,0% в 1800–1950 гг. (в будущих РГ – с 0,4–0,6% до 3–5%, в РС – с 0,1–0,3% до 1,4–1,8%), увеличившись впоследствии, в первые послевоенные десятилетия в 4–5 раз до 12–13% (в РГ – до 14–16%, в РС – до 6–7% ВВП), что, как мы уже отмечали, сопровождалось ускорением экономического роста.

Однако рост этих валовых затрат не может быть долгое время почти экспоненциальным. Само увеличение этих показателей приводит к обесценению достигнутого, ибо человеческий капитал так же, как и основной капитал, имеет обыкновение достаточно быстро амортизироваться физически и морально⁹. Новые знания, методы, подходы, когнитивные практики нередко убивают старые навыки и знания, а дальнейший рост продолжительности жизни и здоровья населения требует все более мощных удельных вложений.

Расходы на развитие человеческого капитала достигли в среднем по миру в 1980–2013 гг. немалой величины 16–17%, или 1/6 его ВВП. В РС они, правда, составили в целом более скромную величину 8–10%, но – существенную для их более низкого уровня доходов. А вот в РГ этот показатель с учетом расходов на неформальные виды образования и переподготовку кадров в среднем за последние три десятилетия достиг 21–23% их ВВП. Это в целом неплохо, так как в среднем по странам Запада и Японии доля инвестиций в человеческий капитал в совокупных расходах на формирование человеческого и физического капитала (без учета жилья) выросла, по нашим оценкам, примерно с 1/10 в течение нескольких столетий, предшествовавших промышленной революции, до 1/4 – 1/3 в 1800–1950 гг., 2/5 – 1/2 в 1950–1980 гг. и почти 3/5 в последние три с небольшим десятилетия (по РС аналогичный индикатор увеличился, но скромнее – соответственно с 1/10 до менее 1/5, 1/4 и менее 1/3).

Рассмотренные крупные структурные сдвиги, в том числе в пропорциях распределения занятости и накопления совокупного капитала, наряду с культурно-институциональными изменениями, определенным совершенствованием инструментов макроэкономического регулирования в различных странах глобального сообщества, а также интенсификацией процесса международного разделения труда привели в тенденции к ускорению динамики эффективности мировой экономики, являющейся важнейшей характеристикой современного экономического роста (СЭР). Среднегодовые темпы прироста совокупной факторной производительности (СФП) в целом по миру поэтапно повысились с практически нулевой отметки в 1000–1800 гг. (0,01–0,02%) до 0,4–0,5% в 1800–1950 гг. (в РГ 0,7–0,8%, в будущих РС 0,1–0,3%) и 1,5–1,6% в 1950–2010/13 гг. (в РГ 1,7–1,9% и в РС 1,1–1,3%). Что касается такого весьма значимого для оценки прогресса мировой экономики показателя, как вклад СФП в прирост ВВП, то он в рассматриваемые периоды увеличился с менее 1/10 до ~ 1/4 (в РГ 1/3, в РС 1/5) и почти до 2/5 (в РГ 1/2 и РС 1/4)¹⁰.

⁹ Если 20–30 лет назад полученного высшего образования хватало на 20–25 лет практической деятельности, то сейчас – всего на 5–7 лет, а в отраслях, интенсивно использующих или «производящих» НТП, – на 2–3 года (См.: Садовничий В.А. Высшая школа России: традиции и современность // Новая и новейшая история, 2003, № 2, С. 10; Степанова Т.Е., Манохина Н.В. Экономика, основанная на знаниях. М., 2008. С. 105).

¹⁰ Составлено и рассчитано по: Мельянцеv В.А. Анализ важнейших трендов. С. 18–26; он же. Конкурентоспособность развивающихся стран в глобальной экономике // Вестник Московского университета. Сер. 13. Востоковедение. 2014. № 3. С. 11–12, 14.

Отмеченные крупные сдвиги в экономике влекли за собой вполне весомые изменения в социальной сфере и уровне жизни населения (которые, если в обществе заметно увеличивался совокупный платежеспособный спрос, оборачивались, как правило, позитивными экстерналиями для развития экономики). Используя ряд критериев, основанных на данных в ППС 2005 и 2011 гг., можно установить, что за период СЭР (а это, напомним, последние два – два с половиной столетия) доля нищих и очень бедных людей в мире сократилась примерно с $4/5 - 9/10$ до $1/10 - 1/5$. Доля в мире «просто» бедных¹¹, благодаря успеху ныне РГ, а также крупных быстро растущих РС, прежде всего КНР, в итоге уменьшилась значительно, хотя и не столь резко, как в вышеприведенном случае, – соответственно с более (!) $9/10$ до $\sim 1/3 - 2/5$. При этом в начале 2010-х годов в целом по РС (включая и переходные экономики) доли людей, проживавших на менее чем 2,5 долл. и 10 долл. в день (в ППС 2005 г.), составляли соответственно около половины и свыше $4/5$ их жителей¹².

В области здравоохранения прогресс, если даже судить только по одному, но весьма важному индикатору – средней продолжительности предстоящей жизни при рождении (СППЖР) – небывалый. Она в целом по миру была в прошлом на крайне низком уровне – в среднем 25–26 лет в 1000 г. и всего 27–28 лет в 1800 г. (32–34 года в будущих РГ и 25–27 лет в колониях и полуколониях). Но в последующие полтора столетия после начала СЭР, несмотря на многие невзгоды и испытания, рассматриваемый показатель вырос в среднем по миру на полтора десятка лет – до 43–44 лет, или более чем в полтора раза, однако, крайне неравномерно. Если в целом по странам Запада и Японии он удвоился до ~ 66 лет, то в будущих РС повысился всего на две пятых (до 37 лет). И абсолютный разрыв в величине СППЖР между РГ и РС в пользу первых увеличился в 1800–1950 гг. в четыре (!) раза ($\sim$ с 7 до 29 лет).

В послевоенный период (в наших расчетах это 1950–2013 гг.) в результате позитивных изменений в количестве и качестве питания населения, прогресса медицины, определенного улучшения санитарных условий и просвещения населения рассматриваемый показатель в среднем по миру вырос еще больше – на 28 лет, или почти на две трети, до 71–72 лет. Если в 1800–1950 гг. СППЖР в среднем по миру ежегодно увеличивалась всего чуть более чем на 1 месяц, то в 1950–2013 гг. – уже на пять месяцев (!). При этом, если в РГ она выросла немногим более чем на 15 лет – до 81 года (или на 3 месяца в год), то в РС – почти вдвое (с 37 до 69 лет), или на полгода в год. И выше обозначенный разрыв в величине СППЖР между РГ и РС сократился в 2,5 раза. Он, конечно, остается и немал (все-таки 12 лет), но факт конвергенции по этому важнейшему показателю уровня жизни РС к РГ неоспорим¹³.

Прогресс в области образования, сопутствовавший и в немалой мере вызвавший СЭР, трудно однозначно измерить в одном-двух показателях. Здесь, как и в ряде других сфер человеческого развития, важно не столько количество, сколько качество¹⁴. Тем не менее,

¹¹ Критерий – доля дневного потребления не более 2,5 долл. в ППС 2005 г.

¹² Составлено и рассчитано по: Мельянцева В.А. Анализ важнейших трендов. С. 32–33; The World Bank. World Development Report, 2014. Washington, D.C., 2013. P. 303; The World Bank. A Measured Approach to Ending Poverty and Boosting Shared Prosperity. Washington, D.C., 2015. P. 8.

¹³ Рассчитано по: The Fight for Global Health // The Finance and Development. 2014. Vol. 51. № 4. P. 6–38.

если судить по имеющимся оценкам доли грамотного населения среди взрослых, то она в предшествующие промышленному перевороту восемь веков в целом по миру выросла, несмотря на немалые успехи в книгопечатании и в странах Востока, и с середины XV века – в странах Запада, мягко говоря, весьма скромно – с 9–11 до 16–18%. Прежде всего потому, что, несмотря на ранний старт на этом важном для прогресса цивилизаций поприще, в первой группе стран их элитам в целом удалось законсервировать невыгодный им процесс распространения знаний (показатель грамотности в XI – XVIII вв. практически не изменился, оставаясь в среднем на уровне, близком к 1/10).

А во второй группе традиционные элиты оказались в некотором смысле слабее, и их общества и население выиграла, получив больший доступ к знаниям (это, в частности, описано в известных романах У. Эко «Имя Розы» и В. Гюго «Собор Парижской Богоматери»), инициировав процесс социальных изменений и сгенерировав новые, более продуктивные элиты. Так или иначе, но ныне РГ, в XI веке отстававшие по уровню грамотности в три-пять раз от ведущих стран Востока и Юга, к началу промышленного переворота повысили его примерно в 13–15 раз – в среднем до 2/5, втрое-вчетверо перегнав последних¹⁵.

Если в течение первых восьми веков второго тысячелетия показатель образованности населения в среднем по миру рос не более чем на 0,1% в год, то за полтора столетия после начала СЭР среднегодовой темп его увеличения вырос на порядок. Дело в том, что в целом по миру индикатор среднего числа лет обучения взрослого населения¹⁶ повысился в 5–6 раз – с 0,7 до 3,8 лет, в том числе в будущих РС вчетверо (с 0,5 до 2 лет), а в РГ в 6–7 раз (с 1,6 до 10 лет). При этом, как можно заметить из приведенных цифр, разрыв в количестве лет обучения между РГ и РС вырос примерно с одного до восьми лет. В дальнейшем (в 1950–2013 гг.) среднегодовой темп наращивания среднего числа лет обучения увеличился в среднем по миру еще на четверть – треть до 1,4%. А сама величина составила в 2013–2014 гг. 9–10 лет, в том числе в целом по РГ – 18, а в РС – 8 лет¹⁷.

Понятное дело, прогресс в обеих группах стран немалый. Но, в отличие от средней продолжительности предстоящей жизни от рождения, абсолютный разрыв по показате-

¹⁴ См.: Special Report. Universities. Excellence v Equity // The Economist, March 28th, 2015. P. 3–19.

¹⁵ Об отставании стран Востока и догоняющем-перегоняющем типе развития в странах Запада на протяжении ряда столетий, предшествовавших промышленному перевороту и во время его развертывания, см., например: Алаев Л.Б. История Востока. М., 2007; Аллен Р. Британская промышленная революция в глобальной картине мира. М., 2014; Бродель Ф. Время мира. М., 2007; Васильев Л.С. История Востока. Т.1–2. М. 1994; Всемирная история. Т.2. Средневековые цивилизации Запада и Востока. Отв. ред. П.Ю. Уваров. М., 2012; Красильщиков В.А. Превращения доктора Фауста. М., 1994; Мейер М.С. Османская империя в XVIII в.: черты структурного кризиса. М., 1991; Мельянцеv В.А. Восток и Запад во втором тысячелетии. М., 1996; Непомнин О.Е., Иванов Н.А. Типология азиатских обществ. М., 2010; Фурсов А.И. Великая тайна Запада // Европа: новые судьбы старого континента. Ч.1. М., 1992; Широков Г.К. Восток: панорама новейшего времени. М., 2003; Clark G. A Farewell to Alms. A Brief Economic History of the World. Princeton, 2007; Ferguson N. Civilization. The West and the Rest. New York, 2011; Jones E.L. European Miracle. Cambridge, 1983; Landes D. The Wealth and Poverty of Nations. New York., 1999; Maddison A. Contours of the World Economy, 1–2030 AD. Oxford, 2007; Morris I. Why the West Rules for Now. London, 2011; Zanden J.L. van. The Long Road to the Industrial Revolution. Leiden, 2009.

¹⁶ Здесь и далее расчеты в редуцированных годах обучения.

¹⁷ Составлено и рассчитано по источникам к рис. 2.

лю числа лет обучения взрослого населения в целом между РГ и РС в последние пять-шесть десятилетий не обнаружил тенденции к сокращению. Впереди, метафорически выражаясь, почти непочатый край работы по преодолению бедности и депривации в различных сферах экономической и социально-культурной жизни не десятков и даже не сотен миллионов, а нескольких миллиардов людей нашей планеты. Но им глобализация, при всех ее немаловажных изъянах, а также вообще возросшая интенсивность коммуникаций в мире дают существенные шансы и импульсы к развитию. Разумеется, эффективно воспользоваться этими, в целом благоприятными обстоятельствами окажутся в состоянии страны с более или менее приличными и реформирующимися в сторону улучшения институтами.

Подводя предварительный итог, заметим следующее. В начале прошлого тысячелетия ныне РГ отставали по индексу человеческого развития (ИЧР) от будущих РС примерно вдвое. В последующие восемь столетий, предшествовавшие промышленному перевороту, страны Запада, пройдя через многие испытания, осуществляя реформы в материально-вещественной, социально-культурной и духовной сферах жизни, подчинив себе моря и океаны и поставив в колониальную и полуколониальную зависимость многие страны и народы Востока и Юга, сумели повысить свой уровень развития, измеряемый ИЧР, более чем втрое (Рис. 2).

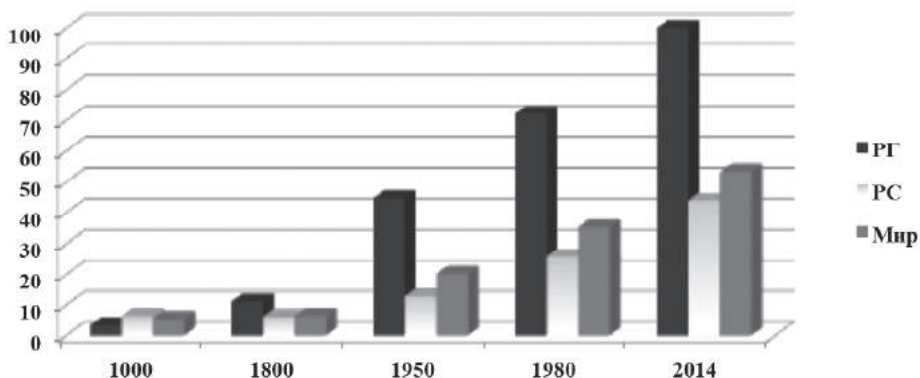


Рис. 2. Динамика индекса человеческого развития (ИЧР) в развитых государствах (РГ), развивающихся странах (РС) и в целом по миру (РГ в 2014 = 100).

Примечание. 1. Индекс человеческого развития (ИЧР) рассчитан как среднегеометрическое относительных показателей подушевого ВВП (в ППС 2011 г.), средней продолжительности предстоящей жизни от рождения, уровня образования взрослого населения (за 1000–1800 гг. оценено по грамотности, за 1800–2014 гг. – по среднему числу лет обучения взрослого населения). 2. ИЧР по группам стран и в целом по миру взвешен по численности населения.

Рассчитано по: World DataBank (<http://databank.worldbank.org>); IMF Data (<http://www.imf.org/external/data.htm>); UNCTADstat (<http://unctadstat.unctad.org>); OECD.StatExtracts (<http://stats.oecd.org>); UNDP.Data (<http://hdr.undp.org/en/data>); Maddison A. The World Economy. Historical Statistics. Paris, 2003; Maddison A. Contours of the World Economy, 1–2030 AD. Oxford, 2007. P. 376–383; Meliantsev V. Russia's Comparative Economic Development in the Long Run // Social Evolution and History. Vol. 3, № 1. March 2004. P. 124–125; Мельянцев В.А. Анализ важнейших трендов глобального экономического роста. М., 2013. С. 9.

В то же время страны Востока и Юга (а это, напомним, не менее 4/5 численности мирового населения), остановленные в своем развитии внешними и внутренними факторами, росли по мере увеличения численности населения, не претерпевая существенных качественных изменений в среднем уровне развития. К началу возникновения СЭР они уже отставали от стран Запада по уровню доходов в полтора раза, а по ИЧР (что симптоматично) еще больше – вдвое. Именно поэтому – а «закон больших чисел» суров, – несмотря на массу разнообразных инноваций и открытий, которые произошли в рассматриваемый период (и плодами которых пользовалась элита, а в ряде стран часть горожан и даже деревенских жителей), в целом по миру в XI–XVIII вв. ИЧР очень мало изменился – меньше чем на 0,1% в год.

Однако за последние два с небольшим столетия рост ИЧР обнаружил в тенденции существенное ускорение. При этом как в целом по миру – с 0,7–0,8% в год в 1800–1950 гг. до 1,5% в 1950–2014 гг. и в группе РГ (с 0,9–1,0% до 1,2–1,3%), так и еще больше – в группе РС (с 0,4–0,6% до 1,9–2,0%). По динамике рассматриваемого показателя последние, отставая от первых на протяжении XIX – первой половины XX века, в послевоенный период существенно – в полтора раза – перегнали РГ и сумели сократить разрыв по величине ИЧР с 3,5-кратного в 1950 г. до 2,3 в 2014 г.

ЭПОХА РАННЕЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ И ЗАРУБЕЖНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Л.М. Синцеров

Представления об «интернационале» – об интернационализации хозяйственной и общественной жизни при капитализме и глобализации экономики – глубоко укоренились в отечественной науке во многом благодаря трудам К.Маркса, Ф.Энгельса и В.И.Ленина: от «Манифеста Коммунистической партии» (1848 г.) до «Империализма, как высшей стадии капитализма» (1916 г.). Между тем, на протяжении последующего полувека процессы глобализации развернулись вспять. С «краха II Интернационала» в августе 1914 г. началась новая эпоха, наполненная ностальгией по «золотому веку» международной экономики. Казалось, что этот период всемирной истории безвозвратно канул в Лету, с ростом доходов населения в передовых странах Запада мирохозяйственные связи теряют былое значение и ключом к пониманию происходящего служит сформулированная ещё Вернером Зомбартом в качестве гипотезы концепция «убывающей роли внешней торговли». Феномену долгосрочной дезинтеграции мирового хозяйства, получившему развитие в XX столетии, посвящён ряд работ зарубежных авторов (в частности, К. Дойча, Ч. Киндльбергера, Р. Нурксе и Г. Мюрдаля), опубликованных в 1950-е и 1960-е годы.

Как показывают новейшие исследования, процессы глобальной интеграции в исторической ретроспективе, на протяжении последних 150–170 лет, носили нелинейный характер. В современный научный оборот прочно вошли представления о том, что в истории мирового хозяйства было две «волны» (две «эры», два «эпизода») глобализации [13, 25, 28, 30, 42]. Вершиной первой «волны» стал период 1895–1914 гг., вошедший в историю как «прекрасная эпоха» (*la belle époque*) [47], а её подъём начался с середины XIX века. Во главе этого всемирного движения стояла «мастерская мира» – Великобритания, поэтому вторую половину XIX и начало XX века до 1914 г. называют периодом расцвета *Pax Britannica*. Как отмечал Ф.Бродель, после 1850 г. весь английский народ «принял участие во всемирном торжестве Англии»¹.

Первая глобальная интеграция носила «мальтузианский» по своей сути характер – она дала ответ на вызов времени, сформулированный Томасом Мальтусом в его сочинении «Опыт о законе народонаселения...» (1798 г.). Мальтус оказался первым, кто интуитивно ощутил наметившиеся в связи с промышленной революцией коренные сдвиги в воспроизводстве населения и понял, что грядущее увеличение его потребностей в купе с расширением запросов со стороны начавшей бурно развиваться экономики приведут к вовлечению в эксплуатацию всё новых объёмов естественных ресурсов, запасы которых отнюдь не беспредельны. Однако он не мог предвидеть грядущей революции на транспорте и феерического взлёта мировой торговли, который позволил решить проблему обеспечения ресурсами, вставшую перед молодым индустриальным обществом [12].

Переход Великобритании к политике «свободной торговли» в середине XIX века (в 1846 г. были отменены так называемые «хлебные законы», а в 1853 г. сырьё и полу-

¹ Бродель Ф. Время мира. Пер. с фр. М.: Прогресс, 1992. С. 636.

фабрикаты были полностью освобождены от ввозных пошлин), давший мощный импульс развитию всей мировой торговли, был вызван нехваткой в стране аграрно-сырьевых ресурсов, сдерживавшей экономическое развитие. Об этом свидетельствует и структура британского импорта на 1850 г., в которой доля сырья составляла 60%, а продовольствия – 35 %. Зависимость Британии от зарубежных источников снабжения стремительно росла, и её потребности, как и потребности других растущих индустриальных экономик, во многом определяли конъюнктуру мирового рынка. Результаты интернационализации хозяйственной жизни были таковы, что, как писал один из авторов в 1911 г.: «Если бы Британия попыталась жить, не сотрудничая с другими нациями, то половина её населения должна была бы погибнуть голодной смертью» [20, с. 157].

В самом деле, к концу Викторианской эпохи Великобритания жила с шестинедельным запасом продовольствия, хранившимся на складах или в розничной торговле, тогда как корабли с провиантом на следующие полтора месяца ещё стояли под разгрузкой в портах либо только держали курс на Британские острова. Если ещё в 1867 г. британское сельское хозяйство обеспечивало 82% внутренних потребностей в основных видах продовольствия, а с учётом спроса на экзотическую продукцию тропического земледелия уровень самообеспечения составлял 75%, то к 1900 г. этот показатель понизился до 50%, а к 1913 г. – до 45% [41].

В структуре мировой внешней торговли явно доминировали сырьё, включая энергоносители, и продовольствие, на долю которых в 1876–1913 гг. в текущих ценах приходилось 62,3–64,3% её оборота (и примерно столько же в третьей четверти XIX века), в ценах 1913 г. соответствующий показатель колебался в диапазоне 61,8–67,7% [31]. Иными словами, в эпоху ранней глобализации международная торговля сырьём и продовольствием в 1,6–2,0 раза превышала по стоимости торговлю промышленными товарами. «Феерический взлёт» внешней аграрно-сырьевой торговли, значительно опережавший рост национальной экономики, развеял пророчества Т.Мальтуса и обеспечил устойчивое мировое развитие в эпоху «золотого века» капитализма 1850–1913 гг.

Если в современную эпоху главное содержание международной торговли составляет «обмен» промышленных товаров на промышленные товары, то к началу XX века, когда мировое хозяйство сформировалось в целостную систему, являя собой апофеоз промышленной революции, международное разделение труда базировалось на качественно иных факторах. В учебной и научной литературе нередко можно встретить утверждения, впрочем не подкреплённые серьёзной аргументацией, согласно которым международное разделение труда в то время сводилось к формуле: сырьё и продовольствие в обмен на промышленные изделия. По крайней мере, такой вид обменов зачастую выдаётся за главный, доминирующий и наиболее распространённый. Так, например, акад. О.Т. Богомолов утверждает, что в традиционной картине международного разделения труда «исторически превалировал обмен топлива, сырья и продовольствия на готовую продукцию» [2, с. 486], а по мнению Г.К. Широкова, в конце XIX – начале XX вв. в международной торговле «преобладал обмен готовых изделий на сырьё» [16, с. 102].

Действительно, такой вид «обменов» играл немаловажную роль в мировом развитии, но был ли он главным? Фундаментальные исследования, проведённые ещё несколько десятилетий назад известным американским экономистом А. Хиршманом на обширном фактическом материале, позволяют развеять существующие мифы и восстановить реальные механизмы международного разделения труда, действовавшие в начале XX века.

Главным видом международных «обменов» в то время являлся обмен сырья и продовольствия на сырьё и продовольствие, который в 1913 г. охватывал 40 % мировой торговли. Второе место занимал так называемый «традиционный тип обменов», т.е. обмен промышленных изделий на сырьё и продовольствие, на долю которого приходилось 29,8 % мировой внешней торговли. Третье место занимал обмен промышленных изделий на промышленные изделия, который охватывал 19,4 % мировой торговли. Наконец, ещё 10,8 % мировой торговли приходилось на обмен всех видов товаров на предметы «невидимого» экспорта [29].

И это неудивительно – не только колониальные, полуколониальные или просто бедные страны, но подавляющее большинство стран мира имели в то время аграрно-сырьевую или преимущественно аграрно-сырьевую специализацию в рамках международного разделения труда (МРТ). В 1913 г. на аграрно-сырьевые товары приходилось 62% экспорта Италии, 66% – Швеции, 72% – Норвегии, 80% – Канады, 88% – Австралии, 91% – Дании, 100% – Новой Зеландии, 99,7% экспорта Южно-Африканского Союза и 97% экспорта Аргентины. Даже в США, которые к тому времени давали около трети продукции мировой обрабатывающей промышленности, продовольствие и сырьё составляли, по разным оценкам, от 53% до 62% экспорта. Будучи третьей торговой державой мира, США по своему месту в МРТ стояли ближе к группе заокеанских стран – экспортёров продовольствия и сырья, чем к группе европейских индустриальных держав [8].

С давних времён традиционными предметами международной торговли служили товары высокой стоимости и особого качества, которые можно было перевозить на дальние расстояния: драгоценные металлы и камни, жемчуг, кружева и стекло из Венеции, лионский шёлк, испанские и португальские вина, ткани из Фландрии, медные изделия Нюрнберга, английские сукна, пряности, чай, кофе, тростниковый сахар, какао, табак, хлопок и т.п. Именно эти товары и «создали» мировой рынок с возникновением феномена мировой торговли в эпоху Великих географических открытий, когда были установлены географические контакты между частями света.

Новый этап в истории международной торговли связан с транспортно-коммуникационной революцией, обеспечившей эффект «сжатия» мирового социально-экономического пространства, которая вступила в решающую фазу с середины XIX века. С развитием железных дорог, парового судоходства и общим удешевлением перевозок ассортимент продукции на мировом рынке значительно расширился: во внешнеторговый оборот были вовлечены разнообразные массовые товары, имеющие низкую удельную стоимость (уголь, кокс, руды, лесоматериалы, зерно и т.д.), доставка которых на большие расстояния стала экономически рентабельной. Это послужило мощным стимулом роста мировой торговли: с 1850 г. по 1913 г. население Земли увеличилось немногим более чем в 1,5 раза, тогда как реальный объём мировой внешней торговли вырос в десять раз – вдвое больше, чем мировое производство [38].

«Вообще, железные дороги дали, конечно, громадный толчок развитию внешней торговли...» – писал К.Маркс в своём письме Н. Даниельсону. Для большинства стран только наличие железных дорог явилось тем средством, которое обеспечило включение всей национальной экономики в мировое хозяйство. Общая протяжённость железных дорог в мире, составлявшая в 1840 г. всего 8,6 тыс. км., стала бурно расти во второй половине XIX века – с 38 тыс. км. в 1850 г. до 107 тыс. км. в 1860 г., 208 тыс. км. в 1870 г., 370 тыс. км.

в 1880 г., 617 тыс. км. в 1890 г., 800 тыс. км. в 1900 г. и в 1913 г. составила 1,1 млн. км. Современная железнодорожная сеть мира почти целиком сложилась уже к началу Первой мировой войны – за последующие 60 лет её протяжённость увеличилась всего на 20%. Таким образом, завершилась целая эпоха, когда железные дороги были «итогами самых главных отраслей капиталистической промышленности» и «наиболее наглядными показателями развития...буржуазно-демократической цивилизации» (по В.И. Ленину).

С середины XIX века в связи с бурным ростом сети железных дорог, связавших побережье с внутренними районами, «особо значительное» развитие получил и морской транспорт. За 1850–1913 гг. тоннаж мирового торгового флота вырос с 12,2 до 45,9 млн. брутто-рег. тонн. Однако его провозоспособность увеличилась не пропорционально общему росту тоннажа, а значительно больше – в связи с переходом от парусного флота к паровому (оборотоспособность пароходов была в 3–4 раза выше, чем парусников). Если в 1850 г. на паровые суда приходилось примерно 6% тоннажа мирового морского торгового флота, в 1870 г. – 14%, то в 1890 г. – уже почти 60%, в 1900 г. – свыше 75% и в 1913 г. – более 90% [15].

«Паровая» революция привела к многократному ускорению и удешевлению перевозок. Так, величина британского индекса стоимости морских грузоперевозок за период 1840–1910 гг. сократилась на 70%, то есть в 3,3 раза [40]. С другой стороны, согласно нашим расчётам, выполненным по данным исторической статистики [48], за тот же период времени в связи со строительством железных дорог на паровой тяге и их дальнейшим усовершенствованием итоговое сокращение стоимости наземных перевозок грузов (1 т на одну милю) по разным странам составило от 6 до 16 раз. Таким образом, исследования показывают, что революция на транспорте, связанная с механизацией перевозок, имела особый эффект именно для наземного транспорта: «сжатие» экономических расстояний на суше происходило примерно в 2–5 раз сильнее, чем на море.

«Колоссальный рост средств сообщения – океанические пароходы, железные дороги, электрический телеграф, Суэцкий канал – впервые создал действительно мировой рынок», – писал Ф.Энгельс в примечаниях к третьему тому «Капитала», увидевшему свет в 1894 г. Электрический телеграф появился в начале 40-х годов XIX столетия и примерно через десять лет приобрёл международный характер. Самым поразительным достижением цивилизации, сравнимым по значимости с открытием Колумбом Нового Света, считали современники прокладку атлантического телеграфного кабеля, соединившего Европу с Северной Америкой (устойчивая связь была налажена в 1866 г.). К концу 70-х годов XIX века телеграфные линии уже соединяли Европу с Южной Америкой, с Северной и Южной Африкой, с Индией, Китаем, Японией, Австралией и Новой Зеландией.

Всемирный телеграф стал первой поистине глобальной информационной сетью, «всемирной паутиной». «Интернетом Викторианской эпохи» называют его историки электросвязи, проводя очевидную параллель между информационными революциями второй половины XIX и конца XX в. Общая протяжённость наземных телеграфных линий в мире выросла со 160 тыс. км. в 1860 г. до 1,9 млн. км. в 1900 г. и 2,4–2,5 млн. км. в 1913 г., а протяжённость морских телеграфных линий – с 80 тыс. км. в 1873 г. до 340 тыс. в 1900 г. и 519 тыс. км. в 1913 г. «Интернет Викторианской эпохи» был в основном построен к 1875 г., а в 1900 г. потоки новостей мгновенно распространялись практически по всем регионам Земли, соединяя между собой «все части культурного и некультурного мира».

Информационная революция объединила экономическую ойкумену в единое целое: в последней четверти XIX века мировые рынки товаров, капитала и рабочей силы обрели очертания, стали реальной силой. Именно тогда (а не на рубеже 2000-х годов, как нередко утверждают некоторые современные «глобалисты») мировое хозяйство заработало в режиме «реального времени» [14].

Развитие передовых коммуникаций сопровождалось формированием множества устойчивых наднациональных взаимосвязей, а также иерархических структур, выходящих далеко за рамки государственных границ. Они образовали «опорный каркас» мировой системы, обеспечив её бесперебойное функционирование. Первым на это обратил внимание Норман Энджелл, который в 1911 г. писал: «Сложность современных финансов ставит Нью-Йорк в зависимость от Лондона, Лондон – от Парижа, Париж – от Берлина в значительно большей степени, чем это когда-нибудь было в истории. Эти взаимоотношения являются результатом пользования теми новейшими благами цивилизации, которые создались совсем недавно, как-то: быстрой почтой, мгновенным распространением финансовых и коммерческих сведений при помощи телеграфа, а главным образом – результатом невероятного прогресса скорости сообщения, который объединил полдюжины главных столиц цивилизованного мира и поставил их в большую зависимость друг от друга, чем главные города Великобритании находились сто лет тому назад» [20, с. 53–54].

Рост международной торговли в современную эпоху, начиная с середины XX века, связывают в первую очередь со значительным снижением таможенных барьеров. Иначе обстояло дело в период ранней глобализации. По силе воздействия на экономическую систему и его долгосрочным последствиям переход Великобритании к политике «свободной торговли», примеру которой последовали многие другие страны, называют первым в истории примером «шоковой терапии» [42]. Однако классическая эпоха «свободной торговли» датируется 1850–1875 гг. Усиление роли внешней торговли в мировой экономике в последующий период, до 1913 г., происходило на фоне общего повышения «охранительных» пошлин – вопреки этому повышению, наперекор ему [43].

И всё же, несмотря на усиление протекционизма после 1880 г. «атмосфера свободы» в мировой торговле в целом сохранилась до 1913 г. Вот что пишет об этом крупнейший австрийский и американский экономист Йозеф Шумпетер: «По сравнению с тем, что происходило после Первой мировой войны и во время неё, почти корректным будет сказать, что в принципе и в реальной практике мир тогда (т.е. до 1914 г. – прим. Л.С.) был «миром преимущественно свободной торговли» [19].

С институциональной точки зрения, высокая степень интеграции, достигнутая в мировом хозяйстве в конце XIX – начале XX вв., была обусловлена приверженностью большинства стран международному «золотому стандарту» в качестве валютной системы. Это была либеральная эра свободной торговли в условиях золотого стандарта. Введение золотого стандарта растянулось на многие десятилетия, однако перелом наступил в 1870-е годы, когда в ведущих промышленных и торговых державах переход к нему был завершён, что во многом и определило вектор мирового развития. Классическая эра международного золотого стандарта охватывает период 1879–1914 гг. [35].

Золотой стандарт обеспечил уникальную стабильность обменных курсов валют и создал оптимальные условия для развития мировых хозяйственных связей. Благодаря высокой предсказуемости прибылей и издержек по международным операциям, замена плавающих обменных курсов фиксированными способствовала росту внешней тор-

говли и зарубежных инвестиций. В условиях золотого стандарта инфляция была ничтожно мала, а пределы колебаний валют по отношению друг к другу – очень узкими. Так, в 1881–1913 гг. в Великобритании, которая являлась мировым финансовым центром, инфляция составляла примерно 0,1% , а в США – 0,4 % в год, то есть была примерно на порядок ниже, чем в конце XX века [46]. Что касается пределов колебаний валют, то, например, в первой половине 1914 г. фунт стерлингов колебался между 25,195 и 25,245 франками при паритете 25,22 фр., то есть в диапазоне плюс–минус 1/1000 паритета. Международный золотой стандарт служил важнейшей гарантией свободной торговли и свободного движения капитала, обеспечивая интеграцию стран мира «под давлением принципа стабильности валют» [11, с. 237].

Первой золотой стандарт приняла в 1821 г. Великобритания, а также многие её колонии и владения: Новая Зеландия, Южная Африка, Британская Западная Африка, Британское Сомали, британские колонии в Южной Африке, Мальта, Гибралтар, Кипр, Бермудские и Фолклендские острова, Британская Вест-Индия и Британская Гвиана. В 1852 г. он был введён в Австралии, в 1854 г. – в Канаде, а также в Португалии и большинстве её колоний. В 1871 г. золотой стандарт приняла Германия, в 1872 г. – Дания, Исландия и Гренландия, в 1873 г. – Швеция, в 1875 г. – Норвегия, Нидерланды и Нидерландская Восточная Индия, в 1876 г. – Уругвай, в 1877 г. – Финляндия, в 1878 г. – Швейцария, Франция и её колонии (за исключением Индокитая), а также Бельгия и Бельгийское Конго, в 1879 г. – США. В 1881 г. золотой стандарт был введён в Турции, в 1884 г. – в Италии, в 1885 г. – в Египте и в Германской Восточной Африке, в 1889 г. – в Итальянском Сомали, в 1890 г. – в Румынии и Эритрее, в 1891 г. – в Тунисе, в 1892 г. – в Австро-Венгрии, в 1896 г. – в Коста-Рике, в 1897 г. – в России, Японии, Корее и на о. Тайвань, в 1898 г. – в Индии, Эквадоре, на Кубе и в Лихтенштейне, в 1900 г. – в Аргентине и Пуэрто-Рико, в 1901 г. – на Цейлоне, в Перу и Доминиканской республике, в 1903 г. – на Филиппинах, в 1904 г. – в Панаме, в 1905 г. – в Мексике, в 1906 г. – в Бразилии и Болгарии, в 1908 г. – в Сиаме и Боливии, в 1910 г. – в Греции и в 1911 г. – в Черногории.

С точки зрения «вклада» в мировую внешнюю торговлю, доля стран, перешедших к золотому стандарту, возросла с 30% в 1870 г. до почти 70% к концу 1870-х годов, а затем постепенно поднялась до 80% на исходе 1890-х годов и до 85–90% в начале XX века. О стимулирующем воздействии золотого стандарта на международную торговлю свидетельствуют имеющиеся количественные оценки. Исследования показывают, что с переходом двух стран к золотому стандарту, их взаимная торговля возрастала более чем на 40%, а общее повышающее воздействие золотого стандарта на международную торговлю оценивается в диапазоне 30–50 %, что во многом объясняет её бурный рост в 1870–1914 гг. [27].

«Создание мировых товарных рынков, мировых рынков капитала и мировых валютных рынков под эгидой золотого стандарта придало рыночному механизму небывалую силу...» – пишет Карл Поланьи, автор классического труда о великой трансформации в экономической и политической жизни общества [11, с. 90–91]. И далее: «С введением золотого стандарта начал осуществляться неслыханный по своей смелости грандиозный рыночный проект, который предполагал полную независимость рынков от национальных правительств. Мировая торговля означала теперь, что организацию жизни на нашей планете всецело определяет механизм саморегулирующегося рынка, охватывающего труд, землю и деньги, а золотой стандарт стоит на страже этого колоссального автомата» [11, с. 238].

Окончательная «европеизация» мира в форме переселенческой, колониальной, инвестиционной и торговой экспансии была, пожалуй, главным содержанием первой волны глобальной интеграции. Европа занимала центральное положение в международной торговле конца XIX – начала XX вв. В 1913 г. 40% оборота мировой внешней торговли приходилось на торговлю между европейскими странами, 22% – на импорт в Европу из неевропейских стран и 15% – на импорт в неевропейские страны из Европы. Торговля между неевропейскими странами обеспечивала лишь 23% оборота мировой торговли [31].

Европейский «общий рынок» не является уникальным порождением интеграционных процессов современной эпохи: в начале XX века государства Европы торговали, главным образом, друг с другом. В 1909–1911 гг. 67,9% экспорта европейских стран продавалось в Европе и 60% импорта поступало из Европы. На европейские страны приходилось 86,7% экспорта Австро-Венгрии, 81,9% – Бельгии, 97,6% – Дании, 98% – Финляндии, 69,8% – Франции, 74% – Германии, 65,8% – Италии, 88,8% – Нидерландов, 80,8% – Норвегии, 86,9% – Швеции, 74,8% – Швейцарии, 70,6% – Испании, 59,8% – Португалии, 78,3% – Греции, 92% – Румынии, 78% – Сербии, 63,8% – Болгарии и 87,6% экспорта России.

Достаточно скромное место во внешнеторговом обороте европейских стран занимала торговля с другими частями света. Если говорить об их экспорте, то в 1909–1911 гг. доля Северной Америки составляла в нём 7,6%, Южной Америки – 7,5%, Азии – 9,8%, Африки – 4,8%, Австралии и Новой Зеландии – 2,4%. В структуре импорта доля Северной Америки достигала 14%, Южной Америки – 8,2%, Азии – 10%, Африки – 4,5%, Австралии и Новой Зеландии – 3,4% [23].

Центральное положение в глобальной экономической системе конца XIX – начала XX вв. занимала Великобритания. Её внешняя торговля примерно в равных пропорциях распределялась между континентальной Европой, Британской империей и остальным миром. Германия, опередившая к 1900 г. Великобританию по объёму промышленного производства, служила рынокообразующим «ядром» европейской интеграции того времени, о чём свидетельствует география её внешней торговли. Германия была крупнейшим поставщиком товаров для России, Норвегии, Швеции, Дании, Голландии, Швейцарии, Италии, Австро-Венгрии, Румынии и Болгарии; вторым по значимости поставщиком товаров для Бельгии и Франции. Германия также являлась главным покупателем продукции у России, Норвегии, Голландии, Бельгии, Швейцарии, Италии, Австро-Венгрии; вторым по важности покупателем продукции Швеции и Дании; третьим – Франции. Что касается Великобритании, то она вывозила в Германию больше товаров, чем в какую-либо другую страну, кроме Индии, а покупала у неё больше товаров, чем у какой-либо иной страны, кроме США. Дж.М. Кейнс впоследствии писал: «Вокруг Германии, как центральной опоры, группировались остальные члены европейской экономической системы, и от преуспевания и предприимчивости Германии существенным образом зависело процветание всего континента» [6, с.7].

Колониальные империи на политической карте мира – отличительная особенность эпохи ранней глобализации. Особое место в мировой торговле принадлежало Британской империи. В 1913 г. внешняя торговля всех британских доминионов и колоний вместе взятых составляла 22 млрд. марок, то есть превышала внешнюю торговлю Германии – второй торговой державы мира. Учитывая, что доля Великобритании в мировой торговле сократилась с примерно 1/4 в 1870 г. до 1/6 в 1913 г., империя помогала поддержи-

вать Британии статус великой торговой державы. Германия не обладала подобными «имперскими» преимуществами – внешняя торговля её собственных владений не достигала и 1% оборота внешней торговли метрополии [5].

Великая депрессия 1873–1896 гг., которую Н.Д.Кондратьев определял как понижающую волну второго большого цикла экономической конъюнктуры, положила конец классической эпохе «свободной торговли» и привела к повсеместному росту протекционизма. В этих условиях и пробудился интерес к коммерческому потенциалу колоний. Однако колониальные захваты конца XIX – начала XX века, которые привели к «окончательному разделу мира», не дали ожидаемого экономического эффекта.

Вопреки известному афоризму, торговля не следовала за флагом. Перед Первой мировой войной удельный вес «своих» колоний во внешней торговле метрополий составлял (в среднем по экспорту и импорту): в Великобритании – 15–16%, во Франции – 11%, в Нидерландах – 9%, в Португалии – 8%, в США – 6%, в Бельгии и Испании – по 1–2% и в Германии – 0,5%. Тем удивительней, что некоторые авторы и сегодня настойчиво утверждают, что, якобы, на рубеже XIX – XX вв., когда завершился политико-территориальный и экономический раздел мира между великими державами, «в международном географическом разделении труда по-прежнему решающую роль играли отношения между колониями и метрополиями» [10, с. 121]. В то время, когда колонии занимали 28% площади обитаемой суши и в них проживало 29% населения Земли, колониальная торговля составляла в 1913 г. – 9,5% всей мировой торговли [5]. Согласно другому источнику, колониальная торговля имела несколько большие масштабы и составляла в 1912 г. одну шестую всей мировой торговли [7].

И всё же следует признать, что империалистический раздел мира явился достаточно эффективным катализатором развития международной торговли, особенно на периферии мирового хозяйства, способствовал вовлечению в её оборот новых стран. Один только феномен «лингва франка» – когда язык метрополии становился языком международного общения в рамках империи, на котором велись переговоры и заключались сделки – согласно оценкам, давал увеличение двусторонней торговли примерно на 20%. Создание имперских валютных и таможенных союзов, развитие формальных и неформальных контактов, монетизация экономической жизни колоний, а в ряде случаев и введение торговых преференций² – всё это способствовало снижению транзакционных издержек, формированию специализации в рамках международного разделения труда и активизации внешне-торгового оборота. В общем и целом, как показывают исследования, охватывающие период 1870–1913 гг., принадлежность к империи примерно удваивала оборот внешней торговли по сравнению с теми странами, которые не были частью империи [36].

В качестве примера рассмотрим географию международной торговли Французской империи. Её достаточно подробную картину позволяют воссоздать наши собственные расчёты, выполненные на основе официальных данных французского статистического ежегодника за 1910 г. и 1911 г. [21, 22]. Итак, в 1910 г. 13% импорта Франции поступало из «своих» колоний и протекторатов, а 87% – извне, то есть из зарубежных стран, не

² Таможенные союзы образовали Франция и Япония – каждая в границах своей колониальной империи. Британские доминионы применяли торговые преференции по отношению к метрополии. Испания, Португалия и США использовали системы тарифных преференций в торговле с собственными колониями.

входивших в состав Французской империи. Примерно так же распределялся и французский экспорт: 12% – в имперские владения, 88% – за пределы собственной колониальной империи. Структура международной торговли французских колоний и протекторатов вместе взятых выглядела следующим образом: импорт – 63% из Франции, 5% – из других французских колоний и протекторатов, 32% – из зарубежных стран, не входивших в состав Французской империи; экспорт – 58% во Францию, 3% – в другие французские колонии и протектораты, 39% – в зарубежные страны, не входившие в состав Французской империи.

Особое положение в системе имперских взаимосвязей занимал Алжир, который давал 40% совокупного оборота международной торговли всех французских колоний и протекторатов. Его «привязка» к собственной метрополии носила уникальной характер: 80% алжирского экспорта направлялось во Францию и 86% алжирского импорта поступало из Франции, что в 1,5–2 раза превышало соответствующие показатели по остальным французским колониям и протекторатам. В то же время для большинства французских владений – помимо Алжира и Туниса – торговля с зарубежными странами, не входившими в состав Французской империи, стояла на первом месте: на её долю приходилось от 54% (по импорту) до 56% (по экспорту) оборота их внешней торговли.

В целом же, лишь 20% международной торговли Французской империи, включая как метрополию, так и владения, осуществлялось между странами, входившими в её состав, – то есть носило «внутренний» для империи характер, – а 80% приходилось на торговлю с иностранными государствами, не являвшимися частью Французской империи (1910 г.). Можно ли в таком историческом контексте утверждать – как это делает, например, известный российский экономист-международник Ю.В.Шишков, – что имперские экономические пространства в то время «были достаточно замкнуты» и «вся прочая ойкумена оставалась за скобками»? [17, с. 8].

Рассмотрение колоний как особо значимых рынков сбыта промышленных товаров является ошибочным из-за бедности их населения. Например, Британская Индия с 300-миллионным населением в 1913 г. имела такой же оборот внешней торговли, как и Голландия с населением всего в 6 млн. чел. Да и статус «метрополии» не давал исключительных прав на торговлю в эпоху, когда в колониях, как правило, проводилась политика «открытых дверей». А именно такая политика, означающая экономическое и торговое равенство в колонии всех стран без каких-либо преимуществ для метрополии, до 1913 г. проводилась в колониях Великобритании, Нидерландов, Бельгии и Германии. В результате, например, Германия поставляла в Британскую Индию гораздо больше товаров, чем во все свои собственные колонии вместе взятые, а французский импорт из Британской Индии лишь немного уступал импорту из Алжира (при этом различия можно отнести на счёт географической удалённости Индии и близкого соседства Франции с Алжиром).

По Дж. Гобсону и В.И. Ленину, главным экономическим мотивом империалистической экспансии было стремление передовых капиталистических стран найти применение избыточному капиталу [4, 9]. Действительно, «погоня за колониями» в последней четверти XIX – начале XX вв. хронологически совпадает с периодом беспрецедентного роста зарубежных инвестиций тех же самых империалистических государств, которые участвовали в колониальном разделе мира. Однако синхронизация двух глобальных процессов вовсе не означает наличия между ними тесной взаимосвязи и географической сопряжённости.

Последняя четверть XIX и начало XX века вошли в историю мирового хозяйства как «классический период экспорта капитала», неожиданно завершившийся летом 1914 г. Это была великая эра международных заимствований, когда зарубежные инвестиции приобрели выдающееся значение в жизни общества, стали движущей силой мирового развития. «Растущий космополитизм капитала, – писал в 1902 г. Дж. Гобсон, – есть величайший экономический фактор нашего времени» [4, с. 59].

Мощным катализатором вывоза капитала, особенно в форме прямых иностранных инвестиций, послужило повсеместное увеличение импортных тарифов, последовавшее после 1870-х годов [32]. Преодолевая протекционистские ограничения, крупные фирмы были вынуждены создавать в странах – потребителях производственные филиалы. Во многих из них были построены предприятия «Зингер», «Коутс», «Интернешнл харвестер» и др. Процесс перехода от экспорта товаров к зарубежному производству получил широкое распространение в конце XIX – начале XX в. [16].

Главным побудительным мотивом для вывоза капитала служила повышенная доходность зарубежных инвестиций. Так, средняя доходность британских долгосрочных капиталовложений за рубежом в 1881–1913 гг. составляла около 5%, что примерно на два процентных пункта превышало доходность внутренних вложений [46]. Для Великобритании, во многом определявшей ход всемирного инвестиционного процесса, в целом за 1870–1913 гг. ежегодный отток капитала составлял примерно 4%, в 1905–1913 гг. он был близок к 7%, а в 1913 г. и вовсе достиг феноменального уровня в 9% от величины её национального дохода [31].

Значительно опережая темпы роста промышленного производства и внешней торговли, совокупная величина накопленных в мире иностранных инвестиций выросла с немногим более чем 6 млрд. долл. в 1870 г. до 22 млрд. долл. в 1900 г. и до 44 млрд. долл. в 1913–1914 гг. Международное движение капитала нарастало, усиливалось и в последнее десятилетие перед Великой войной приобрело беспрецедентный характер. В 1913 г. вывоз долгосрочного капитала из экономически развитых стран составил 3% от размера их ВВП по сравнению с 1% в 1929 г., 0,6–1,1% – в начале 1960-х годов, 2% – в 1984 г. и 3,3% в 1989–1991 гг. [24]. Иностранные ценные бумаги доминировали на ведущих мировых биржах: на их долю приходилось 53% всех ценных бумаг торговавшихся в Париже в 1908 г. и 59% – в Лондоне в 1913 г. [37].

Зарубежные вложения капитала были уделом немногих: из 44 млрд. долларов накопленных в мире к 1913 г. иностранных инвестиций 18 млрд. долл. (40,9%) принадлежало Великобритании, которая являлась «классической страной экспорта капитала», 9 млрд. долл. (20,4%) – Франции, 5,8 млрд. долл. (13,2%) – Германии, 5,5 млрд. долл. (12,5%) – Нидерландам, Бельгии и Швейцарии вместе взятым, 3,5 млрд. долл. (8%) – США и ещё 2,2 млрд. долл. (5%) принадлежало другим странам – Швеции, Португалии, России, Японии и пр. [45].

Итак, 95% всего вывезенного капитала приходилось на долю семи промышленно развитых стран, а британские инвестиции за рубежом примерно равнялись по величине совокупным зарубежным инвестициям трёх других крупнейших экспортёров капитала (Франции, Германии и США) вместе взятым. При этом, если стоимость зарубежных активов Великобритании в 1,5 раза превышала размеры собственного ВВП, а Франции – всего на 15%, то зарубежные активы Германии достигали по стоимости 40% её ВВП, соответствующий показатель по США составлял 10% ВВП [34].

Утратив былое превосходство в сфере промышленного производства и международной торговли, Великобритания укрепила лидирующие позиции в качестве экспортёра капитала: лондонский Сити «стал источником коммерческой активности и инструментом кредитования для всего мира» [1, с. 807–808]. В начале XX века Великобритания являлась по сути единственным по-настоящему глобальным инвестором в отличие от Франции и Германии, инвестиции которых носили по преимуществу «европейский» характер. К концу 1913 г. на Европу приходился 61% совокупных инвестиций Франции, размещённых за рубежом, и 53% – Германии. Бедная капиталом европейская «периферия» стала основным местом притяжения для французских и германских капиталовложений. Британия преодолела этот порог 40 лет назад и накануне Первой мировой войны только 5% её зарубежных инвестиций размещалось в Европе, 35% – в Северной Америке, 19% – в Латинской Америке, 10% – в Австралии и Новой Зеландии, 18% – в Азии и 13% – в Африке (рассчитано по: [48, с. 154]).

Экономическая роль британских инвестиций была чрезвычайно велика, особенно в заморских странах. Из всех иностранных капиталовложений, осуществлённых в США в 1870–1913 гг., до 60% приходилось на долю Великобритании, в Канаде – более 70%. К началу войны Великобритании принадлежало 95% иностранного капитала, вложенного в экономику Австралии и Новой Зеландии, 42% иностранных инвестиций в Латинской Америке, более 60% – в Африке, 24% – в России. В Британской Индии и на Цейлоне подавляющая часть иностранных инвестиций были британскими, в Китае – почти 40%, в Японии – половина [44].

Без преувеличения можно сказать, что мир того времени разделился «на горстку государств-ростовщиков и гигантское большинство государств-должников» [9, с. 89]. Встречные потоки капитала – те самые взаимные инвестиции, столь характерные для современной эпохи, – в конце XIX – начале XX вв. были нетипичны и имели весьма ограниченное распространение. Группа экономически развитых стран Западной Европы (Великобритания, Франция, Германия, Швейцария, Бельгия и Нидерланды) дала 90% всего вывезенного на экспорт капитала в мире. При этом в странах этой группы к 1913–1914 гг. было размещено всего 0,4% зарубежных инвестиций Великобритании, 3,3% – Франции и 5,5% – Германии [40]. В частности, британские инвесторы разместили во Франции и Германии вместе взятых меньше капитала, чем в одном только Уругвае. Исключение из общего правила составляли США, занимавшие к тому времени первое место среди стран мира по сумме вложенного в их экономику иностранного капитала и четвёртое место – по размерам собственных зарубежных инвестиций [33].

В известном очерке «Империализм, как высшая стадия капитализма», написанном в 1917 г., В.И. Ленин писал: «Интересы вывоза капитала равным образом толкают к завоеванию колоний, ибо на колониальном рынке легче (а иногда единственно только и возможно) монополистическими путями устранить конкурента...» [9, с. 74]. Однако, вопреки распространённым представлениям, в колонии поступала лишь небольшая часть вывозимого капитала. Так, доля «своих» колоний в зарубежных инвестициях Франции, накопленных к 1914 г., составляла примерно 9%, что меньше величины французских капиталовложений, например, в Латинской Америке. В германских колониях к началу войны было размещено 7–8% зарубежных инвестиций Германии [48].

Говоря об Англии, В.И. Ленин особо отмечает, что «гигантский вывоз капитала теснее всего связан здесь с гигантскими колониями» [9, с. 56]. Действительно, на страны, входив-

шие в состав Британской империи, приходилась примерно половина всего вывезенного из метрополии и инвестированного за рубежом капитала. Однако подавляющая его часть была вложена в доминионы (Канада, Австралия и Новая Зеландия, Южная Африка) и только четверть – в колонии. К 1913 г. всего 12,7% зарубежных инвестиций Великобритании приходилось на её собственные колонии, в том числе 9 % было размещено в Британской Индии и на Цейлоне, которые стали британскими владениями задолго до подъёма «нового империализма». Таким образом, между двумя ключевыми признаками «империализма» – колониальной экспансией и вывозом капитала – отсутствует тесная взаимосвязь, их географические векторы были направлены в разные стороны.

Подробный анализ зарубежной активности британских инвесторов позволяет выявить истинные мотивы «гигантского вывоза капитала». Совокупная величина британских инвестиций за рубежом в 1870–1913 гг. выросла примерно с 0,8–1 млрд. до 4 млрд. фунтов стерлингов, а их география заметно изменилась. Доля стран «переселенческого капитализма», включая США, в зарубежных инвестициях Великобритании выросла с 30% до 65%, причём весь прирост пришёлся на Канаду, Аргентину, Уругвай, Австралию, Новую Зеландию и Южную Африку, удельный вес которых увеличился с 10% до 45%. Доля США оставалась неизменно высокой и сохранилась на уровне 20%, а доля европейских стран сократилась с 50% до 5%. Таким образом, из всего британского капитала, инвестированного к 1914 г. за пределами Европы, около 70 % было вложено в переселенческие страны, чьи обширные плодородные и прежде неосвоенные равнины стали главными мировыми житницами. Они надолго избавили человечество от угрозы продовольственного кризиса, развеяв тем самым пророчества Т.Мальтуса. Именно это и было главной целью вывоза капитала из Великобритании, его важнейшим итогом [38].

Не соответствует действительности бытующее мнение о том, что вывоз капитала в конце XIX – начале XX вв., якобы, осуществлялся в первую очередь в бедные и отстающие страны. Так, свыше половины британских зарубежных инвестиций приходилось на страны с более высоким уровнем реальной заработной платы, чем в Великобритании. По оценкам С.Кузнецца, по крайней мере, половина аккумулированного в мире к 1913–1914 гг. иностранного капитала была вложена в экономику развитых стран, к числу которых он относит США, Канаду, большую часть Европы, Австралию и Новую Зеландию, а, если к ним добавить Японию и Аргентину, то указанный показатель достигнет, по всей видимости, 60% [33].

Главным объектом зарубежных инвестиций в «классический период экспорта капитала» стали железные дороги и прочие коммуникации, объединившие экономическую ойкумену, придавшие мировому хозяйству эффект целостности. Согласно данным биржевой статистики, к 1914 г. отраслевая структура британских инвестиций за рубежом выглядела следующим образом: 69% капитала было вложено в железные дороги, портовые сооружения, телеграфные и телефонные сети, трамвайные линии, а также в электро-, газо- и водоснабжение; 12% – в добычу полезных ископаемых и сельское хозяйство; 15% – в финансы, недвижимость, торговлю, земельные участки и 4% – в обрабатывающую промышленность. Аналогичную отраслевую структуру зарубежных инвестиций имели Франция и Германия, на долю которых вместе с Великобританией приходилось почти 75% всего вывезенного за рубеж капитала [26].

Особая отраслевая специфика отличала прямые иностранные инвестиции (ПИИ), на долю которых приходилось не более трети накопленных в мире зарубежных капиталов-

ложений: 55% их общего объёма было вложено в первичный сектор экономики, 15% – в обрабатывающую промышленность и 10% – в банковский сектор. Совокупный объём накопленных в мире ПИИ в 1913 г. достиг 9% от величины валового мирового продукта, этот уровень так и не был превышен в начале 1990-х годов [25].

Интерес В.И.Ленина к проблеме вывоза капитала и его роли в мировом развитии был не случаен и для русского политика и публициста – особенно актуален. К началу Первой мировой войны Россия занимала первое место в Европе и второе в мире по совокупным размерам вложенного в её экономику иностранного капитала (3,8 млрд. долл.), уступая только США (6,8 млрд. долл.). Третье место в этой «табели о рангах» занимала Канада (3,7 млрд. долл.), четвёртое – Аргентина (3,1 млрд. долл.), которая в то время входила в «десятку» стран мира с наиболее высокими душевыми показателями ВВП и типологически едва ли отличалась от Канады или Австралии. «Пятёрку» лидеров по объёму накопленных в национальной экономике иностранных капиталовложений замыкали Австро-Венгрия (2,5 млрд. долл.) и Испания (2,5 млрд. долл.).

Иностранные инвестиции стали важнейшим фактором интеграции российской экономики в мировое хозяйство, движущей силой её индустриализации и модернизации. С точки зрения привлекательности для зарубежных инвесторов, Царская Россия напоминала современный Китай. Норма прибыли и учётная ставка в России были в 2–2,5 раза выше, чем в передовых странах Запада, а едва ли не самый высокий в мире уровень таможенных тарифов, составлявших в среднем 73% (1913 г.), ограничивал импорт товаров и способствовал привлечению в страну прямых иностранных инвестиций.

В России начала XX века доля иностранного капитала в горной, металлургической промышленности и машиностроении достигала 70%, в других отраслях она колебалась от 55% – в химической до 28% – в текстильной и 7% – в пищевой промышленности. Практически целиком на иностранные капиталы были созданы крупнейшие районы чёрной металлургии и угледобычи – южнорусский металлургический комплекс и Донбасс. Под контролем иностранного капитала находилась медная промышленность. 86% производства паровозов обеспечивали предприятия, связанные с французским капиталом. В электроиндустрии, включая электроосветительные и трамвайные предприятия, доля иностранного капитала составляла 47%. Около 75% всей торговли нефтью и 56% её добычи в России также приходилось на компании с преобладанием иностранного капитала. В производстве зеркального стекла монопольное положение занимало предприятие с бельгийским капиталом, в производстве ниток – английский ниточный трест [18].

Русская промышленная революция конца XIX – начала XX вв. свершилась во многом благодаря притоку зарубежных инвестиций, а с ними – передового опыта и современных технологий. Россия увеличила свою долю в производстве промышленной продукции всего мира с 3,4% в 1881–1885 гг. до 5,5% в 1913 г. и к началу войны уже на 56% удовлетворяла свои потребности в станках и оборудовании за счёт собственного производства. Доля иностранного капитала в совокупном торгово-промышленном капитале России возросла с 25% в 1889 г. до 43% в 1914 г. Бурный рост железнодорожной сети был также в значительной мере связан с инвестициями из-за рубежа: железнодорожные займы равнялись всей сумме иностранных инвестиций в отечественную промышленность. Что касается банковской системы, то к началу Первой мировой войны на иностранный капитал приходилось 42,6% в общей сумме средств 18 крупнейших российских банков [18].

Не только коммерческие, но и военно-стратегические факторы определяли инвестиционную привлекательность России, которая стала главным союзником Франции в её противодействии германской гегемонии в Европе. Поражение во Франко-Прусской войне, потеря Эльзаса, Лотарингии и уплата огромной контрибуции послужили Франции горьким уроком. В случае возникновения новой войны в Европе реальную помощь она могла получить только со стороны России. Именно это во многом и объясняет тот факт, что из всего вложенного к 1914 г. в отечественную экономику иностранного капитала 31% приходился на долю Франции (что составляло 40% всех французских инвестиций в Европе), которая стала для России крупнейшим зарубежным инвестором [45].

В 1870–1913 гг., когда впервые в экономической истории сложился всемирный рынок капитала, рост иностранных инвестиций в 2,5 раза опережал темпы экономического роста и размеры зарубежных активов увеличились с 6,9% валового мирового продукта в 1870 г. до 17,5% в 1913 г. [39]. Переливы капитала из одной страны в другую были практически свободны от каких-либо технических и формальных ограничений, а приверженность золотому стандарту создавала атмосферу доверия, свидетельствовала о том, что и страны-заёмщики, и страны-кредиторы соблюдают общие «правила игры» [35]. Это был мощный процесс перераспределения избыточных инвестиционных ресурсов в мировом масштабе. Тесно взаимосвязанные с внешней торговлей и переселенческими движениями, зарубежные инвестиции сыграли решающую роль в расширении границ экономической ойкумены и интеграции мирового хозяйства.

* * *

Формирование первой глобальной экономики и сопутствующие процессы в гуманитарной сфере³ – события не имевшие аналогов во всемирной истории в отличие от современной глобализации, в которой явственно присутствует «эффект дежавю». Как однажды заметил в своём эссе нобелевский лауреат И. Бродский, «...девятнадцатое столетие породило большую часть понятий и отношений, которые занимают нас и которыми мы руководствуемся по сей день» [3, с. 59–60]. Всё тогда было впервые – всемирные экономические кризисы и циклы, всемирные выставки, создание мировой транспортной системы и глобального информационного пространства, возникновение мировых рынков капитала, рабочей силы, продовольствия и массовых товаров, зарубежный туризм, опутавшая цивилизованный мир сеть некоммерческих организаций, международных монополии – прообраз современных ТНК.

Эти и другие новации, имеющие непосредственное отношение к феномену социально-экономической глобализации, явились итогом поступательного развития цивилизации в эпоху столетнего мира 1815–1914 гг. и одновременно составной частью процесса современного экономического роста, начало которого С.Кузнец датировал концом XVIII века, многие его современные последователи – 1820-ми годами, а Ф. Бродель – серединой XIX столетия. Только с переходом к современному экономическому росту, сравнимому по значимости с неолитической революцией, открылись возможности для развития мировых интеграционных процессов.

³ См. Л.М.Синцеров. Гуманитарная глобализация в зеркале исторической географии (вторая половина XIX – начало XX вв.) / Вопросы географии. Сборник 136. Историческая география. М.: Издательский дом «Кодекс», 2013. С. 130–140.

В условиях либерального миропорядка страны и народы впервые погрузились в атмосферу всеобщей («планетарной», по К. Поланьи) взаимозависимости, обусловленной индустриальной трансформацией общества и транспортно-коммуникационным «сжатием» геопространства, взаимно усиливавшими друг друга, придавшими международному разделению труда поистине универсальный характер в новой институциональной среде. Человечество вступило в XX столетие на гребне мощной интеграционной волны, высоко поднявшейся во второй половине XIX века. Возникшая на рубеже веков система Мир явилась апофеозом Нового времени, отсчёт которого, как принято считать, ведётся с эпохи Великих географических открытий.

Литература

1. Акройд П. Лондон: Биография. Пер. с англ. М.: Издательство Ольги Морозовой, 2005. 893 с.
2. Богомолов О.Т. Международное разделение труда – первооснова глобализма / Географическое положение и территориальные структуры: памяти И.М.Маергойза. Сост. П.М.Полян, А.И. Трейвиш. М.: Новый хронограф, 2012. С. 479–497.
3. Бродский И. *Altra Ego/ Похвала скуке*: Избранные эссе. Пер. с англ. СПб.: Издательская группа «Лениздат», 2015. С. 59–77.
4. Гобсон Дж. Империализм. Пер. с англ. Л., 1927. 286 с.
5. Дитрих Э.В. Мировая торговля. Пер. с англ. М., 1947. 320 с.
6. Кейнс Дж.М. Экономические последствия Версальского мирного договора. Пер. с англ. М., 1922. 137 с.
7. Лангенбек В. История мировой торговли. Пер. с нем. М. –Л., 1927. 157 с.
8. Леви Г. Основы мирового хозяйства. Пер. с нем. М., 1924. 216 с.
9. Ленин В.И. Империализм, как высшая стадия капитализма: (Популярный очерк). М., 1989. 125 с.
10. Макасовский В.П. Общая экономическая и социальная география. Курс лекций. Часть 1. М.: ВЛАДОС, 2009.
11. Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. Пер. с англ. СПб.: Алетейя, 2002. 320 с.
12. Пуляркин В.А., Егоров И.Д. Развивающиеся страны: природопользование и хозяйственный рост. Якутск, 2000. 191 с.
13. Синцеров Л.М. Длинные волны глобальной интеграции // Мировая экономика и международные отношения. № 5, 2000. С. 56–64.
14. Синцеров Л.М. Первая глобальная информационная сеть // Известия РАН. Серия географическая. № 3, 2004. С.71–75.
15. Синцеров Л.М. Революция на транспорте, в средствах связи и образование мирового хозяйства на рубеже XIX и XX веков / География мирового развития. Выпуск 2. М.: Товарищество научных изданий КМК, 2010. С. 126–142.
16. Широков Г.К. Парадоксы эволюции капитализма (Запад и Восток). М.: Институт востоковедения РАН, 1998. 216 с.
17. Шишков Ю.В. Глобализация – новая эпоха в истории человечества / География мирового развития. Выпуск 2. М.: Товарищество научных изданий КМК, 2010. С. 7–21.
18. Шокарев С. Иностраный капитал в России конца XIX – начала XX вв. // Politekonom. № 3–4, 1997. С. 119–130.
19. Шумпетер Й.А. История экономического анализа. Том 3. СПб., 2001. С. 991–1664.
20. Энджелл Н. Великое заблуждение. Очерк о мнимых выгодах военной мощи наций. Пер. с англ. Челябинск: Социум, 2009. 354 с.
21. Annuaire statistique de la France. Vol. 30 / Ministère du travail et de la prévoyance sociale; Statistique générale de la France. Paris: Imprimerie nationale, 1910. 602 pp.

22. *Annuaire statistique de la France*. Vol. 31 / Ministère du travail et de la prévoyance sociale; Statistique générale de la France. Paris: Imprimerie nationale, 1911. 620 pp.
23. Bairoch P. Geographical Structure and Trade Balance of European Foreign Trade from 1800 to 1970 // *The Journal of European Economic History*. Vol.3, No. 3, Winter 1974. Pp. 557–608.
24. Bairoch P. Globalization Myths and Realities: One Century of External Trade and Foreign Investment // *States against Markets*. Ed. by R.Boyer. D.Drache. London and New York, 1996. Pp.173–192.
25. Bairoch P., Kozul-Wright R. Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industrialization and Growth in the World Economy. UNCTAD Discussion Papers, № 113, March 1996. 28 p.
26. Edelstein M. Overseas Investment during the Pax Britannica: Size, Timing and Character/ International Investment. Ed. by P.J.Buckley. Vermont, 1990. Pp.25–60.
27. Esteveadoral A., Frantz B., Taylor A.M. The Rise and Fall of World Trade, 1870–1939 // NBER Working Paper Series. Working Paper 9318. Cambridge (Massachusetts). November 2002. 40 p.
28. Hatton T.J., Williamson J.G. The Age of Mass Migration: Causes and Economic Impact. New York, 1998. 301 p.
29. Hirschman A.O. National Power and the Structure of Foreign Trade. Los Angeles, 1945. 170 p.
30. Jackson J. (Ed. by) Europe 1900–1945. New York, 2002. 254 p.
31. Kenwood A.G., Lougheed A.L. The Growth of the International Economy 1820–1990. London, 1992. 327 p.
32. Kitson M., Michie J. Trade and Growth: A Historical Perspective / Managing the Global Economy. Ed. by J.Michie and J.G.Smith. Oxford, 1995. Pp. 3–36.
33. Kuznets S. Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread. London, 1966. 529 p.
34. Maddison A. Monitoring the World Economy 1820–1992. OECD, Paris, 1995. 255 p.
35. McKinnon R.I. The Rules of the Game: International Money in Historical Perspective // *Journal of Economic Literature*. Vol.XXXI, March 1993. Pp.1–44.
36. Mitchener K.J., Weidenmier M. Trade and Empire // *The Economic Journal*. 2008. № 118. Pp. 1805–1834.
37. Nayyar D. Globalisation, history and development: a tale of two centuries// *Cambridge Journal of Economics*. January 2006. Pp. 137–159.
38. Nurkse R. Equilibrium and Growth in the World Economy / *Harvard Economic Studies*. Vol.CXVIII, 1961. 380 p.
39. Obstfeld M., Taylor A.M. Globalization and Capital Markets/ Globalization in Historical Perspective. Ed. by M.D.Bordo, A.M.Taylor, J.G.Williamson. Chicago, 2003. Pp. 121–188.
40. O'Rourke K.H., Williamson J.G. Globalization and History. The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy. London, 2000. 343 p.
41. Robinson A.G. The Changing Structure of the British Economy// *The Economic Journal*. Vol. LXIV, September 1954. Pp. 443–461.
42. Sachs J.D., Warner A. Economic Reform and the Process of Global Integration // *Brookings Papers on Economic Activity*. No.1, 1995. Pp.1–117.
43. Streeten P. Globalisation – Threat or Opportunity? Copenhagen, 2001. 187 p.
44. Svedberg P. The Portfolio-Direct Composition of Private Foreign Investment in 1914 Revisited // *The Economic Journal*. 1978. Vol. 88. Pp.763–777.
45. Thomas B. The Historical Record of International Capital Movements to 1913 // *Capital Movements and Economic Development*. Ed. by J.H.Adler, P.W.Kuznets. New York, 1967. Pp.3–32.
46. Turner Ph. Capital Flows in the 1980s: A Survey of Major Trends. BIS Economic Papers, Basel. No.30 – April 1991. 123 p.
47. Van Der Wee H. The Twentieth Century: An Economic retrospective // *European Review*. 2000. Vol.8, No.1. Pp.17–35.
48. Woodruff W. Impact of Western Man: A Study of Europe's Role in the World Economy, 1750–1960. New York, 1967. 375 p.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

В.Б. Кондратьев

Современное производство все больше выстраивается вокруг так называемых глобальных цепочек добавленной стоимости (GVC)¹. В общем плане цепочку добавленной стоимости можно определить как совокупность производств, задействованных для продвижения продукта от стадии концептуального проектирования до конечного потребителя. Обычно цепочки добавленной стоимости включают в себя следующие стадии: проектирование, производство, маркетинг, дистрибуцию и послепродажное обслуживание потребителя. Эти стадии могут существовать как в рамках одной компании, так и быть разделенными между многими фирмами. Тот факт, что все большее их число «оседает» в различных странах, свидетельствует о глобализации стоимостных цепочек.

Концепция глобальных цепочек добавленной стоимости была введена в научный оборот в начале 2000-х годов и с успехом впитала в себя наиболее характерные черты современной мировой экономики. Это:

1. Процесс возрастающего дробления производства среди все большего числа стран. Глобальные цепочки стоимости связывают географически дисперсные стадии в единую отрасль. Они помогают осознать сущность сдвигов в торговле и производстве, взаимозависимость экономик, понять, в какой степени конкурентоспособность экспорта связана с эффективным выбором затрат, а также доступностью конечных производителей и потребителей за рубежом.

2. Специализация стран на целях и функциях бизнеса в большей степени, чем на производстве определенных товаров. Хотя многие эксперты и политики до сих пор полагают, что товары и услуги производятся внутри страны и конкурируют с зарубежными товарами, на самом деле все возрастающая доля товаров и услуг носит глобальный характер, а страны конкурируют между собой за место и определенную роль в цепочках добавленной стоимости. Концепция цепочек стоимости, таким образом, устраняет разрыв между политикой и реалиями бизнеса.

3. Роль производственных сетей, глобальных покупателей и глобальных поставщиков. Анализ цепочек добавленной стоимости позволяет выявить компании и экономические субъекты, которые контролируют и координируют экономическую активность в производственных сетях. Понимание особенностей функционирования управленческих структур необходимо для оценки влияния экономической политики на деятельность компаний и размещение производства.

Концепция глобальных цепочек стоимости зародилась еще в 1970-е годы. Сюда могут быть отнесены работы по проблемам «товарных цепочек»². Основная идея этих ра-

¹ Gereffi G., Fernandez-Stark K. Global Value Chain Analysis: A Primer. Duke University. North Carolina. USA, 2011.

² Bair J. Global Capitalism and commodity chains: Looking back, going forward // Competition and Change, Vol. 9, No. 2, 2005, pp.153–180.

бот заключалась в попытках проследить трансформацию всего набора исходных затрат материалов и продуктов и превращение их в конечный продукт потребления. Позже глобальные торговые цепочки прослеживались на примере швейных изделий, начиная от сырья и материалов (хлопок, шерсть, синтетические волокна) и кончая финальным продуктом (одеждой)³.

В 2000-х годах произошла трансформация концепции глобальных товарных цепочек в концепцию глобальных цепочек добавленной стоимости⁴. Вторая концепция пытается определить важнейшие факторы организации глобальных отраслей, предлагает теоретическое обоснование и практические инструменты для анализа цепочек добавленной стоимости и различных типов управления ими⁵.

В зарубежной экономической литературе проводится четкое разграничение между цепочками, инициируемыми производителями и покупателями. Глобальные цепочки, инициированные производителями, как правило, сосредоточены в наукоемких отраслях, таких как полупроводниковая промышленность и фармацевтика. Поскольку эти отрасли отличаются использованием новейших технологий и большими объемами затрат на НИОКР, ведущие компании этих отраслей занимают высшие этажи в цепочках и стараются контролировать процесс проектирования и большую часть производственных операций, разбросанных в различных странах мира. В цепочках, инициированных покупателями, производство контролируется ретейлерами и держателями брендов; оно может быть полностью отдано на аутсорсинг, а акцент делается на маркетинге и продажах. Именно таким образом организованы глобальные цепочки добавленной стоимости с низкими потребностями в капитале и квалифицированной рабочей силе (например, производство одежды).

Аутсорсинг и процесс дробления производства не является принципиально новым явлением. Шведский экономист Б.Олин еще в 1933 г. отмечал, что «производство во многих случаях разделено не на две стадии – сырье и готовые изделия, а на большее число стадий»⁶. Однако современные глобальные цепочки стоимости, несомненно, сформировались в результате влияния технологических изменений на процесс фрагментации производства, что было невозможно ранее. Главным фактором ускорения процесса дробления производства стало существенное снижение торговых издержек. К последним относится весь спектр издержек, возникающих во время движения товара или услуги от места производства до конечного потребителя. В товарном производстве торговые издержки включают в себя транспортные и портовые издержки, фрахт и издержки страхования, тарифы и пошлины, нетарифные издержки, наценки импортеров, оптовой и розничной торговли. В сфере услуг транспортные издержки вытесняются коммуникационными.

³ Gereffi G. The organization of buyer-driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production networks. In G. Gereffi and M. Korzeniewicz (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, CT: Praeger, 1994, pp. 95–122.

⁴ Porter M. *Competitive advantage: creating and Sustaining Superior Performance*. New York: The Free Press, 1985.

⁵ Bair J. Global Capitalism and commodity chains: Looking back, going forward // *Competition and Change*, Vol. 9, No. 2, 2005, pp.153–180; Gereffi G, Humphrey J., Sturgeon T. The Governance of global value chains // *Review of International Political Economy*, Vol. 12, No 1, pp. 78–104.

⁶ Bertil Gotthard Ohlin. *Interregional and International Trade*. Harvard University Press, London, 1967, p.5.

Другая важная часть издержек связана с тем, что географически разбросанные стадии цепочек добавленной стоимости должны координироваться и управляться в постоянном режиме. Прогресс информационных технологий позволил эффективно координировать и мониторить все стадии, расположенные на большом удалении друг от друга.

Транспортные и коммуникационные издержки снизились прежде всего за счет технологий контейнерных перевозок и Интернета, обеспечивших возможность бесперебойного движения товаров и услуг. Однако не только благодаря этому. Важную роль сыграли также процессы либерализации торговли и инвестиций, институциональные реформы в ключевых транспортных и инфраструктурных секторах, повысившие эффективность всех отраслевых цепочек стоимости.

Наконец, кроме технологических и институциональных изменений следует отметить роль структурных сдвигов в мировом спросе в последние десятилетия. Высокие темпы роста развивающихся стран, особенно в Азии, стимулировали взрывной рост спроса и международной торговли. Азия выступает не только в качестве мировой фабрики, но и генерирует новых потребителей, предъявляющих спрос на широкий круг товаров и услуг. В результате торговля готовыми изделиями и услугами росла практически теми же темпами, что и торговля промежуточной продукцией.

Уровень фрагментации производства зависит от технических характеристик производимого товара, а также от издержек, возникающих в процессе дробления производства по разным стадиям и регионам. Например, некоторые услуги в меньшей степени подвержены вертикальной специализации в тех случаях, когда требуются непосредственные контакты лицом к лицу между производителем услуг и их потребителем. Степень фрагментации зависит также от сопоставления издержек производства с транзакционными издержками и издержками координации. Размещая стадии производства в странах с более низкими издержками, компании одновременно больше тратят на услуги, необходимые для его поддержания. Таким образом, существует определенный оптимальный уровень фрагментации, зависящий от уровня развития торговли и транзакционных издержек.

Оптимальный уровень фрагментации подразумевает, что расширение глобальных цепочек добавленной стоимости не может продолжаться бесконечно. После финансового кризиса в мире стало наблюдаться их сжатие. Сказались возросшие трудности с финансированием и рост транзакционных издержек вследствие неопределенности поставок сырья и материалов. Ряд компаний после разрушительного цунами в Японии в 2011 г. сократили свои глобальные цепочки добавленной стоимости, особенно в автомобильной и электронной промышленности.

Компании постоянно обновляют стратегии и пересматривают свои границы. Модель производства, действующая в настоящее время, не обязательно будет эффективной в будущем. Многие глобальные цепочки добавленной стоимости базируются на межстрановых различиях в трудовых и капитальных издержках, которые непрерывно меняются. Например, по мере роста благосостояния населения Китая растет и уровень заработной платы. Сам Китай развивает новые производства, требующие рабочей силы с более высокой квалификацией, а некоторые старые виды производства переносятся в другие страны. Торговые и производственные модели будут меняться и в дальнейшем, и эти изменения должны учитываться в экономической политике и ее инструментах.

Концепция глобальных цепочек добавленной стоимости ставит ряд серьезных методологических проблем при сборе статистических данных о международной торговле и производстве. Обычная текущая статистика дает, как правило, искаженную картину рассматриваемых процессов⁷. В ней используются укрупненные показатели, которые многократно включают в себя стоимость промежуточных продуктов, торгуемых вдоль цепочки добавленной стоимости. В результате на страну конечного производителя приходится наибольшая величина добавленной стоимости торгуемых товаров и услуг, в то время как роль стран, поставляющих промежуточные товары, оказывается недооцененной. Статистика двухсторонней торговли и объемов выпуска продукции на национальном уровне не позволяет в полной мере визуализировать цепочки стоимости или производственные сети и связи.

В связи с этим ОЭСР в кооперации с ВТО разработали новые базы данных торговых потоков в терминах показателей добавленной стоимости на основе глобальных моделей международного производства и торговых сетей. Модель межстрановых межотраслевых балансов (ICIO) связывает воедино балансы 58 стран и охватывает 95% мирового производства. Потоки промежуточной продукции между странами и отраслями можно найти в базе данных двусторонней торговли по отраслям и категориям конечного использования⁸. Модель ICIO позволяет детально анализировать глобальные цепочки добавленной стоимости и транзакции между различными отраслями и странами по 37 отраслям глобальной экономики. Предыдущие исследования охватывали лишь ограниченное число отраслей. На сегодня имеется пять полноценных балансовых моделей за 1995, 2000, 2005, 2008 и 2009 г.

В связи с концепцией глобальных цепочек стоимости встает вопрос: в какой степени страны вовлечены в процесс вертикальной фрагментации производства? Для ответа на него в экономической литературе ранее других использовался показатель вертикальной специализации (VS), который представляет долю импортируемых товаров в совокупном экспорте страны⁹. Однако этот показатель работает только на начальных стадиях цепочек добавленной стоимости (обратная вертикальная интеграция). Поскольку каждая страна участвует в глобальных цепочках стоимости в качестве поставщика промежуточных товаров и услуг, используемых в других странах для дальнейшего экспорта, был введен дополнительный показатель вертикальной специализации (VS1), представляющий собой долю экспортируемых товаров и услуг, используемых в качестве проме-

⁷ Maurer A., Degain C. Globalization and trade flows: what you see is not what you get! / WTO, Staff Working paper No ERSD-2010-12.

⁸ Zhu S., Yamano N., Cimper A. Compilation of Bilateral Trade Database by Industry and End-Use Category. OECD Science, Technology and Industry Working papers 2011/06, OECD Publishing Paris; Miroudot S., Ragoussis A. Vertical Trade, Trade Costs and FDI. OECD Trade Policy Working Papers, No 89, 2009, OECD Publishing Paris.

⁹ Этот показатель был введен впервые в работе: Hummels D., Ishi J., Yi K.M. The nature and growth of vertical specialization in world trade // Journal of International Economics, 2001, Vol. 54, No 1, pp.75–96. Он строился на основе национальных межотраслевых балансов. Позже показатель вертикальной специализации рассчитывался в работах: De Backer K., Yamano N. The measurement of globalization using international input-output tables // STI Working Paper 2008/8, OECD Publishing, Paris; Miroudot S., Ragoussis A. Vertical Trade, Trade Costs and FDI // OECD Trade Policy Working Papers, No 89, 2009, OECD Publishing Paris.

жуточного импорта для производства экспортных товаров других стран¹⁰. Сочетание VS и VS1 дает возможность всесторонней оценки участия страны в глобальных цепочках добавленной стоимости как в роли потребителя зарубежных промежуточных товаров (восходящие связи, или обратная интеграция), так и в роли поставщика промежуточных товаров и услуг, используемых в третьих странах (нисходящие связи, или прямая вертикальная интеграция)¹¹. Показатель участия ряда стран ОЭСР в глобальных цепочках стоимости приведен на рис. 1.

Малые открытые экономики, такие как Южная Корея, Финляндия или Швейцария, получают больше промежуточных товаров из зарубежных источников и цепочек добавленной стоимости по сравнению с крупными странами – такими как США или Япония, где вследствие размеров экономики и рынка значительная часть цепочек добавленной стоимости носит внутренний характер. При этом индекс участия в цепочках добавленной стоимости в меньшей степени коррелирует с размерами экономики, чем импортное содержание экспорта, поскольку отражает использование промежуточных товаров третьих стран. Например, удельный вес зарубежного «контента» в американском экспорте составляет 15%, а индекс участия страны в глобальных цепочках добавленной стоимости достигает 40%.

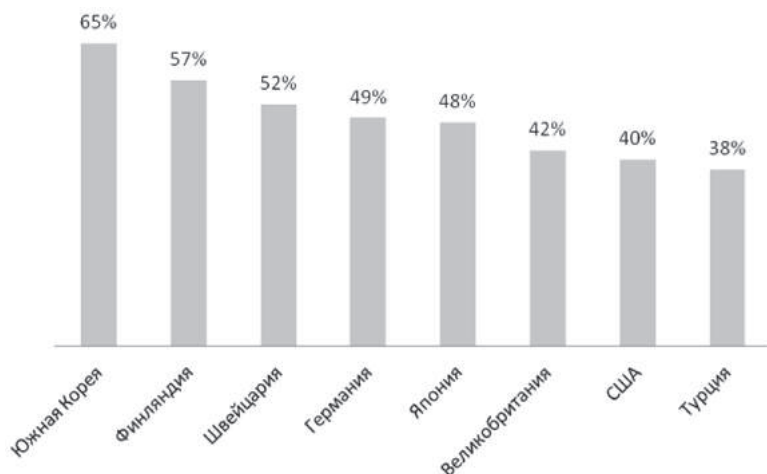


Рис. 1. Индекс участия в глобальных цепочках добавленной стоимости стран-членов ОЭСР* в 2013 г., %.

Источник: Backer K. and Mirondot S., Mapping Global Value Chain. OECD, 2013, 45 p.; WIOD: World Input-Output Database: Construction and Applications, FP7 Research Project, Brussels, 2009–2012.

* Рассчитывается как доля иностранных промежуточных товаров плюс произведенные внутри страны промежуточные товары, используемые в экспорте третьих стран, в % от валового экспорта страны.

¹⁰ Hummels D., Ishi J., Yi K.M. The nature and growth of vertical specialization in world trade // Journal of International Economics, 2001, Vol. 54, No 1, pp.75–96.

¹¹ Такой подход был предложен в работе: Koopman R., Powers W., Wang Z., Wei S.-J. Give credit to where credit is due: tracing value added in global production chains// NBER Working Papers Series 16426, September 2010.

Индекс участия в глобальных цепочках добавленной стоимости развивающихся стран свидетельствует об аналогичных тенденциях (Рис. 2). Для крупных развивающихся стран, таких как Индия и Бразилия, величина индекса ниже, чем для более мелких стран, таких как Малайзия или Таиланд. Наиболее высок этот индекс (на уровне 70%) у Сингапура.

Доля импортных промежуточных товаров в экспорте той или иной страны, а также доля собственных промежуточных товаров, используемых в экспорте третьих стран, дают представление о вертикальной специализации, но ничего не говорят о протяженности цепочек добавленной стоимости и числе производственных стадий в каждой из них. В экономической литературе протяженность цепочек оценивается с помощью индекса, вычисляемого на основе межотраслевых балансов¹². Значение индекса можно интерпретировать как реальное число производственных стадий. Минимальное значение индекса равно единице, когда для производства конечного продукта вообще не используются промежуточные товары или услуги.

На рис. 3 приведены показатели средней протяженности глобальных цепочек добавленной стоимости.

В период между 1995 и 2008 г. обнаруживается тенденция роста средней протяженности глобальных цепочек. С наступлением финансового кризиса и коллапса международной торговли произошло некоторое снижение, подтверждая тенденцию свертывания некоторыми компаниями международной активности в пользу внутренних поставщиков. Еще большие различия в протяженности глобальных цепочек добавленной стоимости заметны при анализе отдельных отраслей экономики (Рис. 4).

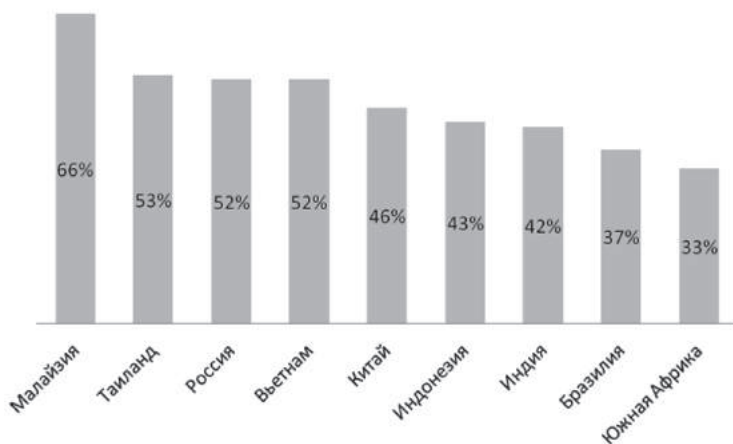


Рис. 2. Индекс участия в глобальных цепочках добавленной стоимости развивающихся стран в 2013 г., %.

Источник: см. Рис.1.

¹² Dietzinbacher E., Romero I. Production Chains in an Interregional Framework: Identification by Means of Average Propagations Lengths// International Regional Science Review, 2007, No. 30, pp.362–383; Fally T. Production Staging: Measurement and Facts. University of Colorado, 2012; Antras P., Chor D., Fally T., Hillberry R. Measuring the Upstreamness of Production and Trade Flows// American Economic Review, 2012, Vol. 102, No 3, pp. 412–416.

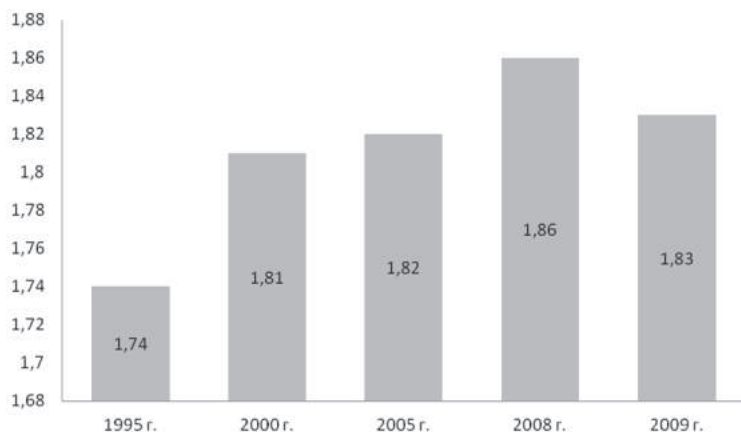


Рис. 3. Средняя протяженность глобальных цепочек добавленной стоимости для всех отраслей глобальной экономики.

Источник: см. Рис.1.

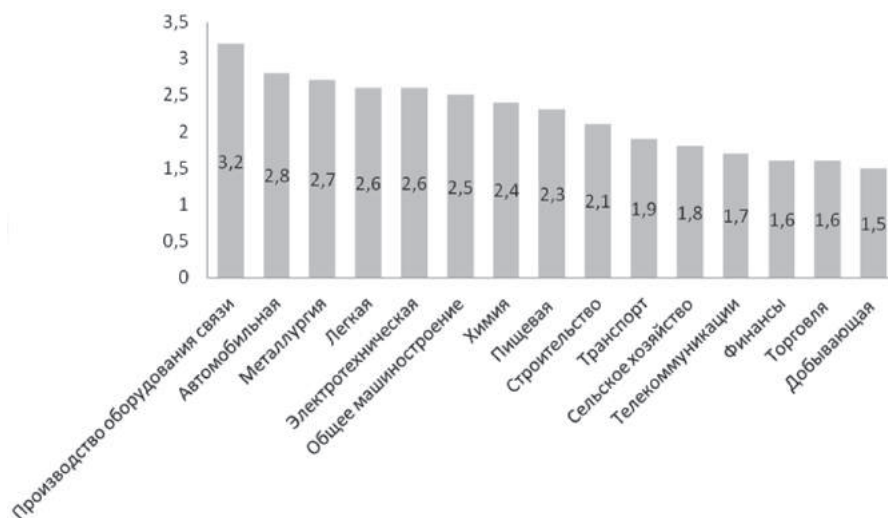


Рис. 4. Протяженность глобальных цепочек стоимости по отдельным отраслям.

Источник: см. Рис.1.

К отраслям с наибольшей степенью фрагментации относятся: производство телекоммуникационного оборудования, автомобильная промышленность, металлургия, легкая и электротехническая промышленность. Отрасли сектора услуг имеют более короткие цепочки добавленной стоимости. А самая короткая зафиксирована в добывающей промышленности. Каждая страна может находиться в восходящих или нисходящих сегментах этих цепочек, в зависимости от своей специализации. Страны, находящиеся в

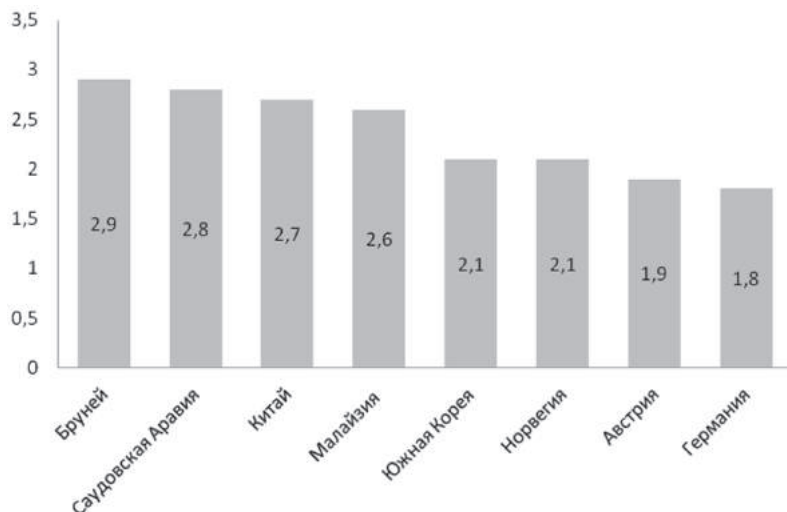


Рис. 5. Расстояние до конечного потребителя для ряда стран, 2009 г.

Источник: см. Рис.1.

восходящих сегментах, специализируются на производстве сырьевых материалов; в нисходящих — на сборочных операциях или услугах потребителям.

В ряде зарубежных работ¹³ фигурирует показатель «расстояние до конечного спроса». Для отдельной отрасли и отдельной страны этот показатель свидетельствует о числе производственных стадий, которые должны пройти продукт или услуга по пути к конечному потребителю. Значения этого показателя для ряда развитых и развивающихся стран представлены на рис. 5. Как видим, в развивающихся странах расстояние до конечного потребителя существенно больше, чем в развитых, что свидетельствует об их преимущественной специализации на производстве первичных или промежуточных товаров.

Рассмотрим подробнее глобальные цепочки добавленной стоимости в некоторых отраслях.

Агробизнес

Отрасли агробизнеса все больше выстраиваются вокруг цепочек, возглавляемых пищевыми компаниями и ретейлерами. Например, супермаркеты, работая как с экспортерами, так и с импортерами, стараются контролировать весь процесс производства, включая выращивание и сбор сельскохозяйственной продукции. Они ставят цель обеспечить соответствие пищевых продуктов стандартам качества и безопасности вдоль всей глобальной цепочки добавленной стоимости, что требует вертикальной координации.

¹³ Fally T. Production Staging: Measurement and Facts. University of Colorado, 2012; Antras P., Chor D., Fally T., Hillbery R. Measuring the Upstreamness of Production and Trade Flows // American Economic Review, 2012, Vol. 102, No 3, pp. 412–416.

Таблица 1. Глобальная цепочка стоимости бренда «Нутелла»

Штаб-квартира	Люксембург
Основные международные поставщики	США (ванилин) Эквадор (какао) Бразилия (пальмовое масло) Гана, Нигерия, Берег Слоновой Кости (какао) Турция (орехи) Малайзия (пальмовое масло) Папуа – Новая Гвинея (пальмовое масло) Западная Европа (ванилин, сахар)
Основные производственные мощности	Brandford (Канада) Pocos de Caldas (Бразилия) Villers-Ecalles (Франция) Stadtallendorf (Германия) Belsk (Польша) Alba and Sant Angelo dei Lombardi (Италия) Alba (Италия) Владимир (Россия) Lightgow (Австралия)
Основные торговые представительства	США, Мексика, Эквадор, Великобритания, Южная Африка, Индия, Китай, Япония

Источник: Ferrero International S.A.

Практически во всех странах население поменяло свои модели потребления в сторону повышения качества и безопасности пищевых продуктов¹⁴. Одновременно прямые иностранные инвестиции и либерализация торговли открыли новые возможности для компаний по реорганизации своих цепочек стоимости. Все большее число компаний организуют глобальные поставки пищевых продуктов и связывают мелких производителей в развитых и развивающихся странах с потребителями по всему миру¹⁵.

На продуктовом уровне данные табл. 1 дают представление о глобальной цепочке стоимости бренда «Нутелла» (известная какао-ореховая смесь, продаваемая в более чем 100 странах мира). «Нутелла» является характерным примером глобальной цепочки стоимости в агробизнесе. В год производится около 350 тыс. т продукта. Пищевая компания «Ferrero International S.A.» располагается в Люксембурге и имеет в настоящее время десять заводов: пять в странах Европейского союза и по одному в России, Турции, Канаде, Бразилии и Австралии. Некоторые промежуточные товары (такие как упаковка и обезжиренное молоко) выпускаются в странах производства, в основном же ингредиенты получают от международных поставщиков. При этом «Нутелла» продается по всему миру через торговые представительства, число которых не ограничивается представленным в табл. 1. Основные центры производства сосредоточены поблизости от рынков

¹⁴ Reardon T., Timmer C. Transformation of markets for agricultural output in developing countries since 1950: How has thinking changed? / In R.E. Evensen and P. Pingali (eds.), Handbook of agricultural economics, 2007, Vol. 3. Amsterdam: Elsevier Press.

¹⁵ Gereffi G., Lee J. A global value chain approach to food safety and quality standards. Global Health Working Paper Series, February 2009.

сбыта, где спрос на «Нутеллу» особенно высок – в Европе, Северной Америке, Южной Америке и Австралии. В Центральной и Восточной Азии заводов пока нет, поскольку там этот продукт не очень популярен, зато большим спросом пользуется другой продукт компании «Ferrero» – конфеты «Ferrero Rocher».

Данные статистики свидетельствуют о том, что в агробизнесе сложились достаточно протяженные глобальные цепочки добавленной стоимости, особенно если учитывать в них на восходящих стадиях разведение племенных животных, выращивание сельскохозяйственных культур, а на нисходящих – дальнейшую обработку и длинные торговые цепочки, когда продукты доставляются, например, в рестораны и гостиницы. Так, в агробизнесе США наиболее протяженные цепочки добавленной стоимости существуют в производстве упакованного мяса и других готовых мясных изделий¹⁶.

В сельском хозяйстве и пищевой промышленности стоимостные цепочки носят отчетливый глобальный характер прежде всего в небольших странах (Люксембург, Сингапур). Это же характерно для ряда стран Юго-Восточной Азии (Вьетнам, Малайзия). В Китае же сформировалась другая модель – большая часть промежуточных продуктов, используемых на различных производственных стадиях, производится внутри страны. Во Вьетнаме и Бразилии сельскохозяйственные цепочки добавленной стоимости отличаются исключительно высокой долей экспорта. В сельскохозяйственных цепочках Китая и Индии значение экспорта примерно одинаково. Однако Индия производит товары, которые практически сразу поступают конечному потребителю (индекс расстояния до конечного потребителя составляет 1,4), в то время как в Китае сельскохозяйственные цепочки значительно протяженнее (индекс 2,6), а страна производит большое количество промежуточных товаров, используемых в агробизнесе других стран. В России индекс протяженности цепочек агробизнеса ниже, чем в Индии, и составляет 1,3. Высокий индекс участия в глобальных цепочках стоимости зафиксирован у Голландии и Новой Зеландии. Малайзия и Китай имеют отчетливую специализацию на производстве товаров в восходящих звеньях таких цепочек, а Камбоджа, Мексика и Литва специализируются на переработке импортных пищевых и сельскохозяйственных продуктов.

Химическая промышленность

Большое число производимых продуктов (конечных и промежуточных), а также используемых производственных процессов обеспечивает химической промышленности большее, чем в других отраслях, разнообразие глобальных цепочек добавленной стоимости. В табл. 2 представлены структура и глобальная цепочка добавленной стоимости химического комплекса. Нефть и газ (основное химическое сырье) трансформируется в нефтехимию, производство базовых химикатов, специальных химикатов и активных ингредиентов. Химической промышленностью производится сырье и промежуточные продукты для многих других отраслей промышленности.

Продукты ранних стадий химических глобальных цепочек добавленной стоимости носят в основном «товарный» характер, производятся в больших объемах и продаются на массовых рынках по низкой цене. Специальные химикаты производятся на более поздних стадиях, отличаются большей сложностью (широкая дифференциация продукта, бренди-

¹⁶ Fally T. Production Staging: Measurement and Facts. University of Colorado, 2012.

Таблица 2. Цепочка добавленной стоимости химической промышленности

Нефть и газ → Товарные категории:	Нефтехимия → Олефины: • Этилен, • Пропилен, • Бутадиен Полиолефины: • PE • PP Промышленные газы	Базовые химикаты → Промежуточные продукты: • Бутандиол • THF • HMDA Неорганики: • Аммиак	Полимеры → Специальные полимеры: • Поликарбонаты • ABS/SAN • PMMA	Специальная химия → Специальные химикаты: • Присадки Продукты тонкого органического синтеза • Пигменты • Дисперсии • Краски	Активные ингредиенты Продукты тонкой химии: • Фармацевтические полуфабрикаты • Витамины • Ароматические и душистые вещества Агрохимия
Использование	• Фольга и изделия из нее • Хладагенты	• Удобрения • Теплоносители	• Пластиковые бутылки • Органическое стекло	• Светостабилизаторы • Покрывания с «эффектом лотоса»	• Гербициды • Пищевые продукты

Сокращения: PE – полиэтилен; PP – полипропилен; THF – тетрагидрофуран; HMDA – гексаметилендиамин; ABS–ABS – пластик; SAN – стиралакрилонитрил; PMMA – полиметилметакрилат.

Источник: Kannegiser M. Value Chain Management in the Chemical Industry. Global Value Chain Planning of Commodities. Haidelberg, 2008.

рование, адаптивная упаковка, небольшие объемы и т.п.) и связаны с более крупными инвестициями в НИОКР и маркетинг.

На разных стадиях глобальных цепочек добавленной стоимости рыночные условия имеют свою специфику. Например, в сегменте нефтехимии производство товаров, особенно пропиленовых полимеров, зависит от волатильных нефтяных цен; в то же время гигантские месторождения сланцевого газа в ряде стран, особенно в США, открывают значительные перспективы поставок сырья для продуктов на основе этилена. Эти особенности вносят также существенные изменения в географию отрасли, которая еще два года назад была сильно привязана в странам Среднего Востока. На стадии производства специальных химикатов отчетливо выражена тенденция к коммодитизации, по мере того как новые конкуренты стараются захватить свою долю этого высокоприбыльного рынка.

В химической промышленности достаточно широкое развитие получил внутренний аутсорсинг – формирование многих стадий цепочек добавленной стоимости в пределах той или иной страны. Это особенно характерно для Китая, где химическая промышленность получает 90% промежуточных товаров из отраслей внутри страны, образующих отчетливые химические кластеры. Китай отличается одним из самых высоких показателей протяженности глобальных цепочек добавленной стоимости, который составляет 3,3 (в Индии – 2,5, в России – 2,0, один из самых низких показателей).

Южная Корея, Китай и Малайзия специализируются на производстве базовых химикатов на ранних стадиях цепочек добавленной стоимости, а такие страны, как Ирландия и Швейцария, –

на производстве специальных химикатов (промежуточного и конечного использования) на поздних стадиях таких цепочек.

Ряд малых стран отличается активным участием в глобальных цепочках стоимости за счет импорта промежуточных химических продуктов. В Ирландии, например, это связано с инвестициями крупных фармацевтических компаний США. Через порты Сингапура, Бельгии и Нидерландов осуществляется ввоз базовых химикатов. Для таких стран, как Швейцария, Германия, Франция, Великобритания и США, участие в глобальных цепочках стоимости связано с использованием их промежуточных химических продуктов в промышленности других стран.

Автомобильная промышленность

В этой отрасли процесс раздробления производства на отдельные стадии получил широкое развитие еще несколько десятилетий назад, а аутсорсинг и «офшоринг» компаний способствовал глубокой международной фрагментации производства. Цепочки добавленной стоимости в автомобильной промышленности организованы в виде иерархической структуры. Крупные автомобильные компании-производители находятся на вершине этой пирамиды и занимаются проектированием, брендингом и конечной сборкой автомобилей. Ниже располагаются поставщики первого уровня, производящие готовые компоненты в кооперации с сетью более мелких поставщиков и субподрядчиков. Поставщики первого уровня принимают активное участие во всем производственном процессе, включая проектирование; с ними у компаний, занимающихся сборкой, особенно тесные связи. Такие субподрядчики постепенно превращались в глобальных поставщиков, поскольку крупные автомобильные компании требовали развития их системных проектных компетенций¹⁷.

Несмотря на глобальную активность автомобильных компаний и поставщиков первого уровня, региональный аспект остается в автомобильной промышленности очень важным. Высокие транспортные издержки делают межконтинентальные поставки очень дорогим удовольствием, особенно в нисходящих звеньях цепочек добавленной стоимости (готовые автомобили и крупноузловые автомобильные комплектующие). Кроме того, политические соображения также подталкивают ведущие автомобильные корпорации к размещению производства поближе к рынкам сбыта. Если доля импорта в общих объемах продаж в той или иной стране становится слишком большой, для автомобильных компаний существенно возрастают риски негативной политической реакции. Поставщики комплектующих также склоняются к совместному размещению своего производства внутри региональных систем, чтобы соответствовать современным операционным требованиям (поставка «точно-в-срок», сотрудничество в проектировании, поддержка глобально производимых автомобильных платформ)¹⁸. В результате сеть поставщиков в

¹⁷ Sturgeon T., Florida R. Globalization, Diverticalisation and Employment in the Motor Vehicle Industry / In M. Kenny (ed), Locating Global Advantage: Industry Dynamics in a Globalizing Economy. Palo Alto: Stanford University Press, 2004.

¹⁸ Van Biesebroeck J., Sturgeon T. Effects of the 2008–2009 Crisis on the Automotive Industry in Developing Countries: A Global Value Chain Perspective / In O. Cattaneo, G. Gereffi and C. Staritz (eds) Global Value Chains in a Postcrisis World, Washington D.C.: The World Bank, 2010, pp. 209–244.

автомобильной промышленности состоит из большого числа компаний, часть из которых являются локальными поставщиками (нижнего уровня) и глобальными поставщиками с локальным присутствием (высшего уровня).

Региональный характер организации производственного процесса отчетливо проявляется при определении географического источника импортных комплектующих и промежуточных товаров (Рис. 6). Страны Европейского союза получают большую часть своих комплектующих из других европейских же стран, в то время как члены НАФТА – из стран этого же регионального объединения. В Азии также сформировалась отчетливая региональная интеграция.

Глобальные цепочки добавленной стоимости имеют для автомобильной промышленности громадное значение, что подтверждается показателем протяженности таких цепочек, одним из самых больших среди других отраслей экономики (см. Рис. 4). Во многих странах этот показатель превышает величину 2,5, отражая значимость вертикальных связей между автомобильной промышленностью и другими отраслями (Рис. 7). Большая часть важных стадий находится за рубежом, подчеркивая международный (хотя преимущественно региональный, а не глобальный) характер производства.

В малых странах, таких как Чехия, Словакия, Венгрия, в глобальных цепочках стоимости относительно большее значение имеют международные производственные звенья, отражая зависимость этих стран (прямую или косвенную) от импортных комплектующих и промежуточных товаров (доля которых достигает 60–70%). В таких странах, как Южная Корея, Китай и Япония, более значимы внутренние производственные звенья (их доля в Китае и Японии достигает 90%).

Малые страны Восточной Европы со значительными сборочными мощностями (Словакия, Чехия, Венгрия, Польша) обладают, наряду с Германией, Японией и США, суще-

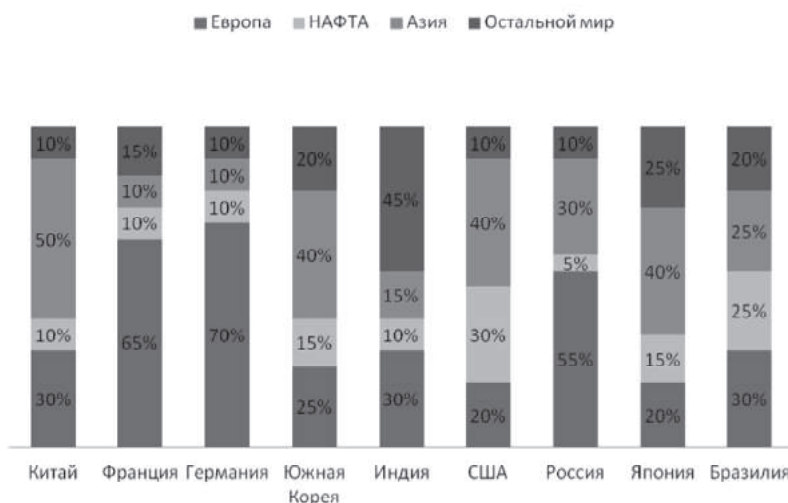


Рис. 6. Импортный состав экспорта в автомобильной промышленности по ведущим странам, % (2009 г.).

Источник: см. Рис.1.



Рис. 7. Протяженность глобальных цепочек добавленной стоимости в автомобильной промышленности ведущих стран мира.

Источник: см. Рис.1.

ственными мощностями по производству комплектующих, которые экспортируются в другие страны и включаются там в нисходящие цепочки добавленной стоимости.

Электронная промышленность

Это одна из отраслей, где глобальные цепочки добавленной стоимости получили наибольшее распространение, что связано с модульным характером продукции. Стандартизация, кодификация и компьютеризация обеспечивают оперативную совместимость частей и компонентов, что, в свою очередь, позволяет осуществлять деление производственного процесса на большое число различных стадий и звеньев, включая продуктовый дизайн и логистику.

Цепочки стоимости в электронной промышленности все более глобализуются, поскольку высокая степень модульности и низкие транспортные издержки позволяют выполнять отдельные операции на значительном расстоянии друг от друга. Большая часть товаров электронной промышленности отличается высоким показателем отношения стоимости к весу, что позволяет обеспечивать быстрые (часто воздушным транспортом) и недорогие поставки промежуточных и готовых изделий по всему миру. Для координации стадий производственного процесса в различных странах и мониторинга информации используется Интернет. На зарубежные стадии и операции производства электронных продуктов приходится в среднем две трети всей цепочки добавленной стоимости в этой отрасли.

Глобальные цепочки состоят из большого числа компаний: от крупных транснациональных до средних и малых. Эксперты различают среди них ведущие компании и компании контрактного производства¹⁹. Ведущие – это компании, владеющие основными

¹⁹ Sturgeon T., Kawakami M. Global Value Chains in the Electronic Industry: Was the Crisis a Window of Opportunity for Developing Countries? / In O. Cattaneo, G. Gereffi and C. Statitz (eds). Global Value Chains in a Postcrisis World, Washington D.C., The World Bank, 2010, pp. 245–301.

брендами и продающие товары конечному потребителю. Они обладают огромной рыночной силой и властью над поставщиками благодаря техническому лидерству и крупным инвестициям в развитие брендов. В некоторых сегментах электронной промышленности такие компании превратились в лидеров в производстве платформ – по мере того как их технологии стали использоваться в товарах, производимых другими компаниями (например, «Intel» и «Apple»).

Контрактные производители занимаются сборкой готовых изделий для ведущих компаний отрасли. Несмотря на свои зачастую большие размеры и осуществление производства в различных странах мира (наподобие поставщиков первого уровня в автомобильной промышленности), они обладают ограниченной рыночной мощностью. Реальная деятельность контрактных производителей зависит от характера и типа компаний. Среди них выделяют «производителей оригинального оборудования» (OEMs), которые занимаются только производством, и «производителей оригинального дизайна» (ODMs), занятых как производством, так и проектированием. Контрактные производители работают с более мелкими поставщиками, хотя в данной отрасли, по сравнению с автомобильной промышленностью, сеть поставщиков менее развита.

Большая часть ведущих компаний отрасли расположена в развитых странах, прежде всего в Западной Европе, США и Японии. Сравнительно недавно к этой группе присоединилась и Южная Корея. Развивающиеся страны представлены в основном контрактными производителями. Некоторые компании из этих стран, такие как «Acer» и «Huawei», с успехом продвинулись вверх по цепочке добавленной стоимости от OEMs и ODM к производителям оригинальных брендов (OBMs).

Относительно высокий индекс участия в глобальных цепочках добавленной стоимости имеют малые страны, такие как Венгрия, Чехия, Словакия и Ирландия, – за счет больших объемов импорта промежуточных товаров для конечной сборки готовых изделий. Но и более крупные страны, такие как Мексика, Китай и Таиланд, выполняют роль контрактных производителей, используя импортные комплектующие для последующего экспорта готовых изделий. Высокий индекс участия в глобальных цепочках добавленной стоимости Финляндии и Японии в большой степени обусловлен экспортом промежуточных товаров с высокой добавленной стоимостью, часто в страны контрактного производства.

* * *

Рост глобальных цепочек добавленной стоимости в последние два десятилетия не только значительно изменил характер мировой экономики, но и оказал сильное влияние на отдельные страны. Масштабы и суть этих эффектов, однако, до сих пор недостаточно поняты общественностью и экспертами. ОЭСР в кооперации с ВТО разработали методику оценки потоков торговли в показателях добавленной стоимости. При этом использовались межстрановые, межотраслевые балансы и полные матрицы потоков двухсторонней торговли. Поскольку полученные таким образом данные позволяют оценить величину стоимости, которую каждая страна добавляет к стоимости международных товаров и услуг, появляется возможность получить представление о степени интеграции и позициях каждой страны в глобальных цепочках стоимости и международных производственных сетях.

Данная методика позволяет разработать набор показателей, необходимых при принятии решений в таких областях, как торговая политика, национальная конкурентоспособность, экономический рост, инновации и развитие. Кроме того, появляется возможность учета глобальных рисков, связанных с функционированием глобальных цепочек добавленной стоимости (в силу взаимозависимости национальных экономик через них могут передаваться макроэкономические шоки).

После определения степени участия и роли страны в глобальных цепочках добавленной стоимости следующим необходимым шагом будет выявление важнейших факторов, обуславливающих такую роль, а также разработка эффективных инструментов и механизмов для максимизации позитивных эффектов, сокращения разрыва между экономической политикой и реальным поведением бизнеса, обеспечения устойчивого экономического роста.

ТЕРРИТОРИАЛЬНО НЕОГРАНИЧЕННЫЕ РЕСУРСЫ СТРАН МИРА

А.П. Горкин, Е.Е. Демидова, Л.А. Кадилова

Одной из важнейших проблем развития человеческой цивилизации является проблема обеспеченности ресурсами. Отличительной особенностью XX–XXI веков стала смена «жизненных приоритетов». На первое место выходят уже не природные и даже не произведенные человеком ресурсы, а интеллектуальные (в том числе потенциальные, которые лишь могут быть использованы при определенных условиях). Развитие именно интеллектуально-человеческих, когнитивных ресурсов расширяет спектр потребления уже имеющегося природного и произведенного капитала и повышает технологические возможности для дальнейшего роста и развития¹.

В англоязычной литературе термин «территориально неограниченные ресурсы» используется как «неосязаемые ресурсы»² («intangible resources») [9]. В экономической теории термин «неосязаемые ресурсы» распространен несоизмеримо шире чем в социально-экономической географии и подразумевает: 1) нематериальные активы (контракты и лицензии, инновации, «know-how»), бренды, торговые марки, патенты, базы данных, деловая репутация (предприятия и продукта), персональные и организационные сети и др.); 2) компетенции (знания, опыт, уровень квалификации персонала и т.п.). В целом, в экономике нематериальные ресурсы рассматриваются как часть потенциала предприятия, приносящая экономическую выгоду на протяжении длительного периода и имеющая нематериальную основу получения доходов.

«Неосязаемые ресурсы» в масштабах страны (региона) – понятие гораздо более комплексное. Это потенциал государства/группы государств, измеряемых относительно точно их финансовых возможностей (золотовалютные резервы, капитализация корпораций и др.); приблизительно измеряемых возможностей «человеческого капитала», предоставляемых всем ходом развития цивилизации человеку как индивидууму (*Homo Sapiens*), независимо от страны его проживания, так и отдельным группам, и человеческому сообществу в целом. К ним относятся информационные ресурсы, опыт, знания, умения, искусства, т.е. интеллектуальный, культурный, профессиональный, креативный

¹ Развитие – динамический процесс, необратимое, направленное, закономерное изменение объектов и явлений на разных территориальных иерархических уровнях. Только одновременное наличие всех трех характерных свойств (необратимость, направленность, закономерность) выделяет процесс развития среди других изменений. Развитие представляет собой переход от простого к сложному, от низшего к высшему, из одного состояния в другое, качественно новое, как правило, с изменением структурных характеристик объекта. В результате процесса развития возникает новое качественное состояние объекта. В отличие от развития рост как динамический процесс количественного увеличения объема производства не обязательно предполагает качественное изменение объекта. Рост без развития снижает инновационный потенциал, эффективность и конкурентоспособность экономики территории и рано или поздно приводит к ее к стагнации.

² Условное название, которое получили ресурсы, не имеющие четкого вещественно-материального выражения.

потенциал (в том числе авторские права, патенты, лицензии, консалтинг, маркетинг, реклама и др.) [3].

Неосызаемые ресурсы традиционно рассматриваются в системе национального богатства страны, к которому относятся природные богатства, материальные ценности, духовные ценности и финансовый капитал. Национальное богатство рассчитывается как совокупность финансовых и не финансовых активов, созданных и накопленных обществом, выраженных в рыночных ценах на ту или иную дату и находящихся в собственности резидентов данной страны за вычетом их финансовых обязательств (как резидентам, так и не резидентам). Территориально неограниченные ресурсы – сегмент части национального богатства страны, исключая «осызаемые» ресурсы.

Под «осызаемыми» (территориально ограниченные) ресурсами подразумевается часть национального богатства страны, включающая [3]:

1. Ресурсы, предоставленные самой природой («природный капитал», англ. «natural capital»): полезные ископаемые (углеводороды, руды, горнохимическое и др. сырье), пашни, леса, луга, пастбища, охраняемые территории, а также ресурсы внутренних вод и исключительной экономической зоны Мирового океана.

2. Продукты человеческой деятельности или «произведенный капитал» (англ. «produced capital»): инфраструктура, земля под строениями, здания, сооружения и т.п.).

3. Сама территория, «предоставленная государству» ходом исторического развития. «Ограниченность» в данном случае – не синоним природно-исторического понятия «невозобновляемые ресурсы». «Территориально ограниченные ресурсы» (как возобновляемые, так и невозобновляемые) в буквальном смысле «ограничены», то есть лимитированы государственными границами стран, обладающих ими. Границы в данном случае выступают важнейшим качественной характеристикой территории³.

Понятие «территориально ограниченные ресурсы» исторически атрибутивно. Сегодня определенные полезные ископаемые – это «ограниченный» ресурс, а спустя десятилетия – «неограниченный» или даже практически потерявший прежнее значение. Страна, обладающая определенным ресурсным преимуществом, может потерять его в ходе мирового инновационного процесса – не только в результате физического сокращения, но и «морального износа». Как известно, каменный век закончился не потому, что кончились камни. Такой «ограниченный» экономический ресурс, как территория страны, ее пространство также исторически изменчив – дезинтеграционные процессы (распад Югославии, Чехословакии, СССР, Судана) даже в наше время соседствуют с интеграционными процессами (например, образование Европейского Союза). Использование странами-обладателями природного капитала как ресурса развития экономического простран-

³ Территория (в отличие от пространства) – часть земной поверхности в более или менее четко выраженных границах: природных, исторических, этнических, государственных, административных и др. Важнейшим свойством пространства является его неизмеримость; пространство не имеет ни начала, ни конца. В географии термины «пространство», «пространственный» применяются в двух значениях – эпистемологическом («пространственный анализ», «пространственный подход», «пространственное мышление», «пространственное поведение» и т.п.) и онтологическом («пространственная структура», «пространственная неравномерность развития», «пространственный сдвиг» и т.п.). Во втором значении понятия «пространство», «пространственный» выступают как синонимы понятий «территория», «территориальный».

ства многими исследователями (а тем более, политиками) предполагает возможные финансово-экономические, геополитические и даже военные противоречия и конфликты. Формирование экономических союзов, «зон свободной торговли», таможенных объединений и других интеграционных образований микширует ресурсную «ограниченность» стран-участников и противоречия между ними, переводя межгосударственные отношения в «игру с положительной суммой», в которой возможен выигрыш всех участников.

Существуют и территориально неограниченные природные ресурсы, то есть не лимитированные государственными границами, – прежде всего воздух (повсеместный источник азота и кислорода для химической, металлургической промышленности, сельского хозяйства и других отраслей экономики), энергия Солнца, а также и ресурсы Мирового океана с определенными ограничениями (исключительная экономическая зона, географическое положение страны и т.п.).

Неосязаемый капитал, по мнению авторов, невозможно жестко лимитировать государственными границами. По характеру использования мировым сообществом неосязаемый капитал «безграничен», а точнее, «не ограничен» как в пространстве, так и во времени. Те же научные открытия, изобретения, патенты, лицензии, авторские права не могут быть функцией «игры с нулевой суммой», когда одна сторона (условно назовем ее «автор» или «группа авторов», проживающих в определенной стране или группе стран) выигрывают за счет соответствующего проигрыша другой стороны (назовем ее «потребители», проживающие за границей). Материальный выигрыш «автора» мал по сравнению с выигрышем «потребителя» (им ведь может стать весь мир), но когнитивный выигрыш самого «автора» (чувство удовлетворения, гордости, уверенности) не просто компенсирует, но неизмеримо превосходит возможное материальное вознаграждение.

Можно считать, что в данном случае речь идет об особом виде «игры с положительной суммой», когда с тем или иным лагом выигрывают оба игрока («авторы» и «потребители»), но слагаемые соизмеримы только оценочно. Как бы кому-то ни хотелось, «игры с нулевой суммой» ожидать в данном случае не следует. Тем более, знание – это единственный ресурс развития человечества (и важнейший из «неосязаемых ресурсов»), который возрастает по мере его использования. Геополитические, военно-стратегические, экономические факторы могут временно ограничивать возможности повсеместного беспрепятственного распространения подобного ресурса. Рост креативного потенциала человечества оградить государственными границами, как показывает исторический опыт, конечно, можно, но только на короткое время.

Понятие «неосязаемые ресурсы» теснейшим образом связано с инновационным процессом, который, в свою очередь, представляет собой позитивное направление социально-экономических девиаций (отклонений). В отличие от негативных девиаций (напр., различных форм преступности), имеющих, преимущественно, деструктивный характер, суть позитивных девиаций – творческо-созидательная. Инновационный (позитивно-девиантный) тип развития – это процесс появления и реализация новых средств, методов производства, обмена, распределения и потребления материальных и духовных ценностей, продуктов и услуг.

В самом широком смысле под инновациями понимаются явления общечеловеческой культуры, которых не было на предшествующих стадиях развития, и которые появились на данной стадии и получили в ней признание («социализировались»); закрепившиеся (зафиксированные) в знаковой форме и (или) в деятельности посредством изменения

способов, механизмов, результатов, содержаний самой этой деятельности. Инновация как нововведение может быть рассмотрена как конечный результат человеческой деятельности, получившей воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке; нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо новой или усовершенствованной организационно-экономической формы, обеспечивающей необходимую экономическую или общественную выгоду. При этом показательна все нарастающая скорость внедрения инноваций (Табл. 1).

Сущность инновационного процесса заключается в преодолении традиционных приемов, методов и форм деятельности во всех сферах социальной, экономической, политической жизнедеятельности общества. И в этом ключе позитивные девиации (инновации) могут рассматриваться как ведущая сила общеисторического процесса в целом, заключающая в себе созидательные начала науки, техники, искусства и культуры [4,5].

Территориально неограниченные ресурсы (когнитивный капитал), используются человечеством рано или поздно, в той или иной степени повсеместно, без жесткой привязки к ограниченной государственной территории. Однако рассчитывается данная часть национального богатства всегда в рамках наций (государств) для выделения своеобразных «креативных центров» или «креативных полюсов». Понятие «национальное богатство» стало атрибутивным для базовой характеристики конкретного государства или группы государств.

В 2006 г. Всемирный банк выпустил исследование, в котором приводятся методика и результаты расчетов объема национального богатства по странам мира с характерным подзаголовком «Расчет капитала на 21 век», иными словами – с какими ресурсами страна вступает в 21 век. [9]. Расчет в долл. США и в текущих ценах был произведен не только для всего национального богатства, но и с разбивкой его на «природный капитал» (Табл. 2), «произведенный капитал» (Табл. 3) и «неосязаемый капитал» (Табл. 4, Картосхема 1). И, что крайне важно для понимания позиции авторов, в душевом исчислении по странам мира. Абсолютные объемы, по сути, рассматривались как второстепенные.

Иными словами, оценке «национального богатства» общества отдавался приоритет по сравнению с «национальным богатством» государства. По абсолютным показателям

Таблица 1. Скорость распространения инноваций по видам и времени внедрения

	Вид инновации	Начало коммерческого использования (год)	Время распространения среди 25% населения США (число лет)
1.	Электричество	1873	46
2.	Телефон	1876	35
3.	Радио	1897	31
4.	Телевидение	1926	26
5.	Персональный компьютер	1975	16
6.	Мобильный телефон	1983	13
7.	Интернет	1991	7

Составлено по данным [7].

Таблица 2. Ведущие страны мира по объему «природного капитала»
(части национального богатства), начало 21 века

№	Страна	Общий объем, млрд. долл.	№	Страна	Объем на душу населения, тыс. долл.
1.	США	4 163,4	1.	Норвегия	54,8
2.	Китай	2 807,9	2.	Новая Зеландия	43,2
3.	Россия	2 506,0	3.	Канада	34,7
4.	Индия	1 958,7	4.	Тринидад и Тобаго	31,0
5.	Бразилия	1 148,5	5.	Габон	28,6
6.	Канада	1 068,1	6.	Венесуэла	27,3
7.	Иран	898,0	7.	Австралия	24,2
8.	Мексика	832,0	8.	Россия	17,2
9.	Индонезия	716,1	9.	Суринам	15,7
10.	Венесуэла	658,1	10.	США	14,8
11.	Нигерия	512,7	11.	Иран	14,1
12.	Австралия	479,0	12.	Алжир	13,2

Составлено по [8,9].

Таблица 3. Ведущие страны мира по объему «произведенного капитала»
(части национального богатства), начало 21 века

№	Страна	Общий объем, млрд. долл.	№	Страна	Объем на душу населения, тыс. долл.
1.	США	22 535,9	1.	Япония	150,3
2.	Япония	19 063,2	2.	Норвегия	119,7
3.	Германия	5 646,0	3.	Швейцария	100,0
4.	Китай	3 732,4	4.	Дания	80,2
5.	Франция	3 404,8	5.	США	79,9
6.	Великобритания	3 252,5	6.	Сингапур	79,0
7.	Италия	2 996,6	7.	Австрия	73,1
8.	Россия	2 269,6	8.	Германия	68,7
9.	Мексика	1 857,3	9.	Нидерланды	62,4
10.	Канада	1 668,5	10.	Финляндия	61,0
11.	Бразилия	1 640,3	11.	Бельгия	60,6
12.	Испания	1 601,0	12.	Швеция	58,3

Составлено по [8,9].

«креативными полюсами» или государствами, откуда могут исходить импульсы инновационного развития по всему миру, к числу лидеров относятся США («неосязаемый капитал» 118 трлн. долл.), Япония (43), Германия (35), Франция (24), Великобритания (20). Показатель для Китая лишь 5 трлн. долл. По объему неосязаемого капитала на душу населения⁴ наиболее «богатые» страны мира: Швейцария (542 тыс. долл.), Дания (483), Швеция (447), Германия (423), США (418).

В центре внимания авторов – особенности распределения национального богатства и его структура по ведущим странам и типам стран. Как материальное, так и нематери-

⁴ Для ряда стран (Алжир, Габон, Нигерия, Респ. Конго, Сирия) уровень неосязаемого капитала на душу населения имеет отрицательные значения (менее 0), что свидетельствует о наличии государственного долга, превышающим объем неосязаемых ресурсов.

Таблица 4. Ведущие страны мира по объему «неосязаемого капитала»
(части национального богатства), начало 21 века

№	Страна	Общий объем, млрд. долл.	№	Страна	Объем на душу населения, тыс. долл.
1.	США	117 972,2	1.	Швейцария	542,4
2.	Япония	43 322,3	2.	Дания	483,2
3.	Германия	34 801,4	3.	Швеция	447,1
4.	Франция	23 785,4	4.	Германия	423,3
5.	Великобритания	20 392,9	5.	США	418,0
6.	Италия	18 232,6	6.	Австрия	412,8
7.	Бразилия	11 996,8	7.	Франция	403,9
8.	Испания	8 800,7	8.	Бельгия/Люксембург	388,1
9.	Канада	7 261,2	9.	Нидерланды	352,2
10.	Нидерланды	5 607,0	10.	Финляндия	346,8
11.	Австралия	5 537,6	11.	Великобритания	346,3
12.	Китай	5 313,2	12.	Япония	341,7

Составлено по [8,9].

альное производство – это результат деятельности в течение определенного периода времени, а национальное богатство – это состоящий из трёх компонентов потенциал будущей деятельности страны, группы стран, мира, рассчитанный в ценах текущего года, то есть в целом расчетный, оценочный показатель.

Главный вывод исследования Всемирного банка: около 78% национального богатства мира – это «неосязаемый капитал», территориально неограниченный, то есть тот ресурс развития («потенциал будущей деятельности»), на который человечество может рассчитывать в 21 веке (во всяком случае, в первых его десятилетиях). На природный

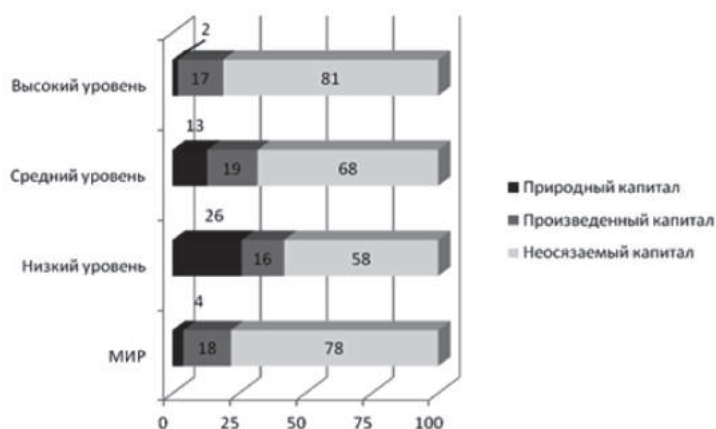
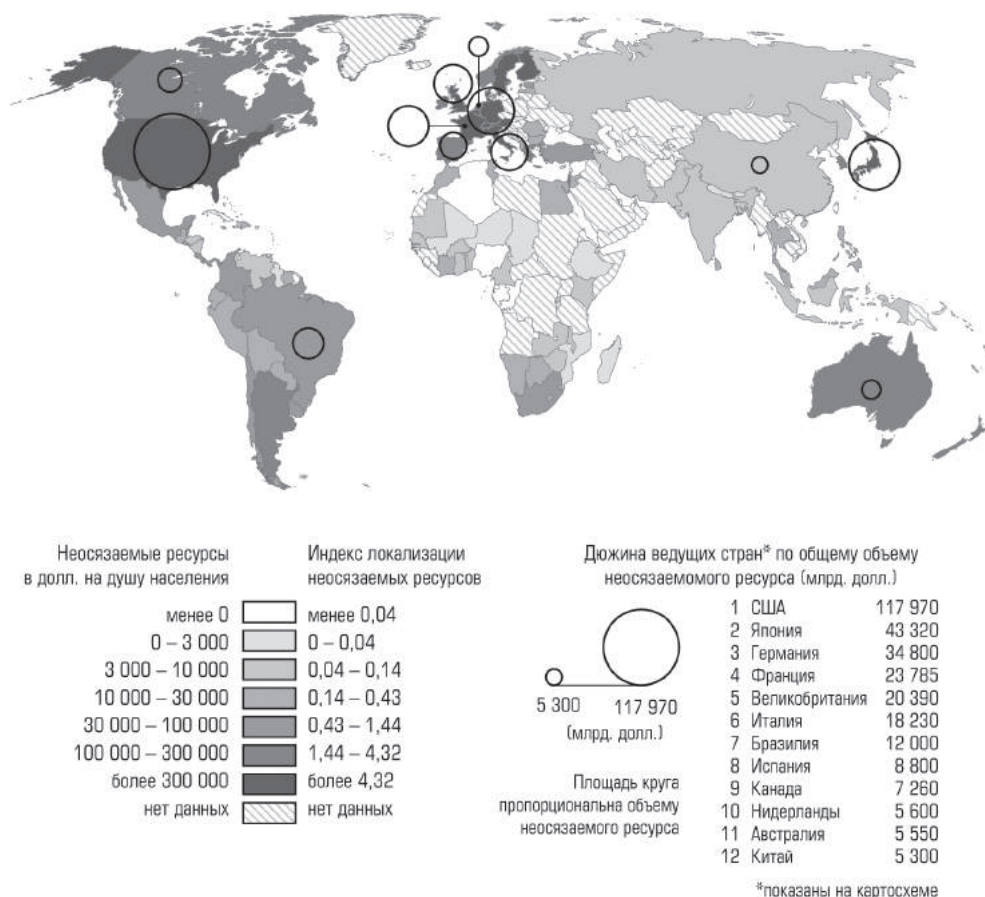


Рис. 1. Структура национального богатства по странам с разным уровнем дохода на душу населения в начале 21 века (%).

По данным [9].

потенциал приходится 4%, произведенный потенциал – 18% суммарного национального богатства мира. По типам стран структура национального богатства выглядит следующим образом (Рис. 1).

В наименее развитых странах мира доля природного потенциала составляет 26%, «неосязаемого» – 58%, в высокоразвитых странах ОЭСР – соответственно 2% и 81%. По доле «неосязаемого капитала» в национальном богатстве страны в странах-лидерах значатся Швеция – 87%, Бельгия/Люксембург, Франция – 86%, Германия – 85%. К странам-аутсайдерам (39–50%) относятся Эфиопия, Нигерия, Бурунди, Нигер, Непал, Гвинея-Бисау. В то же время доля природного капитала в национальном богатстве составляет, например, в Нигере 53%. Гвинея-Бисау – 47%. Очевиден, на первый взгляд, парадоксальный, но, по сути, закономерный вывод – страны с наиболее высокой долей в национальном богатстве природного капитала образуют группу с наименьшим уровнем экономического развития. И наоборот, страны с наивысшей долей «неосязаемого капита-



Картосхема 1. Неосязаемый капитал («Intangible Capital») на начало 21 века.

Составлено по [8,9].

ла» в национальном богатстве относятся к числу наиболее экономически развитых государств.

Конечно, нет правил без исключений: Норвегия – это единственное высокоразвитое государство мира с относительно высокой долей природного капитала (энергетические ресурсы!) в национальном богатстве – 12% (в США – 3%, в других развитых странах – от 0 до 2%). По оценке Всемирного банка, в структуре национального богатства России доля природного капитала составляет 44%.

В заключение отметим, что признание «территориально неограниченных ресурсов» развития человечества в качестве объекта исследования социально-экономической географией выглядит парадоксальным, так как противоречит классическим канонам географического анализа. Функции «места», «местоположения», «близости», «расстояния», метрика и топология пространственного анализа трансформируются, «размываются», чуть ли ни исчезают, а доминантой пространственного анализа выступает «время» – уже как главный компонент «пространственно-временного континуума» развития цивилизации. «Человеческий капитал» как часть «национального богатства» страны становится важнейшей частью «интернационального богатства» человечества.

Литература

1. Ачкасова Т. А. Географизация стадий инновационного процесса (на примере обрабатывающей промышленности мира // Региональные исследования. 2010. №2. с. 23–31.
2. Горкин А. П. О релятивности показателей и понятий в социально-экономической географии // Известия РАН. Серия геогр. 2011. № 1. с. 8–16.
3. Горкин А.П., Демидова Е.Е., Кадилова Л.А. Национальное богатство и территориально неограниченные ресурсы стран мира// Региональные исследования. № 2 (48), 2015. С. 148–152.
4. Демидова Е.Е. География социальных девиаций: постановка проблемы, примеры региональных исследований // Региональные исследования. № 3, 2015. С. 12–18.
5. Остапенко П.И. Положительные девиации как элемент развития современного российского общества // Научный журнал КубГАУ. № 85(01), 2013. URL: <http://ej.kubagro.ru/2013/01/pdf/23.pdf> (дата обращения 20 декабря 2014 г.)
6. Социально-экономическая география: понятия и термины. Словарь-справочник. Отв. ред. А.П. Горкин. Смоленск: Ойкумена, 2013. 328 с.
7. Happy birthday world wide web // The Economist. Daily Chart. March 12th 2014.
8. National Science Foundation. Science & Engineerig Indicators 2014. Washington, D.C. 2014.
9. Where is the Wealth of Nations? Measuring Capital for the 21st Century. The World Bank. Washington, D.C. 2006. 208 p.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПОТОКИ ПОРТФЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ¹

П.Ю. Фомичёв

Портфельные инвестиции, представляя вложения в ценные бумаги с целью получения дохода, выступают крупнейшей составляющей международного движения капитала в накопленном выражении, и их значение постоянно возрастает. Рост доли портфельных инвестиций в международных капиталовложениях вызван, со стороны спроса, продолжающимся процессом секьюритизации², стагнацией в международном банковском кредитовании, а также разрастанием объемов государственных обязательств, представленных на рынке; со стороны предложения – растущей активностью портфельных инвесторов, потребностью в размещении резервных средств, объемы которых достигли небывалых значений, постоянным поиском в условиях финансовой нестабильности новых вариантов диверсификации инвестиционных портфелей, в том числе географической.

В накопленном объеме основных видов ввезенных капиталов в целом по миру, к которым, помимо портфельных, следует отнести прямые капиталовложения и банковские кредиты и депозиты³, удельный вес портфельных инвестиций вырос с 2000 г. по 2014 г. с 43 до более чем 50% (Табл. 1). Международные портфельные вложения в накопленном измерении на 2014 г. в 1,85 раза превышали прямые иностранные инвестиции (ПИИ) и в 2,3 раза – обязательства по трансграничным банковским кредитам и депозитам.

Соотношение текущих потоков капиталов разного вида, естественно, далеко не столь устойчиво. Немалый вклад в эту неустойчивость вносят как раз портфельные инвестиции, наряду с международным банковским кредитом (Рис. 1). Однако если объемы чистого международного банковского кредита (с депозитами), достигнув пика в 2008 г., затем резко ушли в минус, лишь иногда показывая положительную величину в последующие годы, то годовые потоки портфельных инвестиций, за исключением 2011 г., были в посткризисный период все время положительными. Это свидетельствует о большей гибкости трансграничных портфельных инвестиций по сравнению с международным банковским финансированием, их способности обеспечить нуждающихся в международной ликвидности заемщиков даже в периоды общей нестабильности. Тогда как фондирование через посредничество банков зависит от «здоровья» этих финансовых институтов, поддержание которого с начала кризиса требовало дорогостоящих и трудных в реализации мер, для финансирования посредством портфельных инвестиций банковские и другие специальные институты нужны лишь в ограниченной степени. Однако именно к портфельным инвестициям в первую очередь относится понятие «горячих

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект 16-06-00492).

² Процесс замены депозитно-кредитной цепочки финансирования на практику выпуска ценных бумаг.

³ Например, для США, стоящих на первом месте в мире как по накопленным ввезенным, так и вывезенным капиталам, на эти три составляющие (прямые иностранные инвестиции, портфельные инвестиции, банковские кредиты и депозиты) на 2010 г. приходилось 95,5% их иностранных обязательств и 95,7% совокупных зарубежных активов.

Таблица 1. Накопленные мировые объемы основных видов введенных капиталов и место в них портфельных инвестиций, 2000 и 2014 г.

Иностранные портфельные инвестиции		2000	2014
	млрд долл.	12719	48275
	доля в сумме строк 1, 2 и 3, %	43,3	50,8
Прямые иностранные инвестиции	млрд долл.	7202	26039
Трансграничные кредиты и депозиты	млрд долл.	9457	20742
Накопленная величина основных видов введенных капиталов в целом по миру (сумма строк 1, 2 и 3)*	млрд долл.	29378	95056

* Включает только перечисленные основные виды инвестиций, без некоторых других (из статьи «прочие инвестиции» международной инвестиционной позиции стран мира здесь учтены только банковские кредиты и депозиты).

Рассчитано по: портфельные инвестиции – [Coordinated Portfolio Investment Survey...]; прямые иностранные инвестиции – [World Investment Report...2014, 2015]; трансграничные кредиты и депозиты – [Bank of International Settlements. Quarterly Review...; BIS Locational Banking Statistics].

денег», потоки которых могут резко меняться и тем самым вызывать угрозу для устойчивости национальных экономик. Также с портфельными инвестициями в большой степени связан системный риск, выход которого из-под контроля как раз и привел к финансовому кризису 2007 г.

В составе накопленных международных портфельных инвестиций на конец 2014 г. 45,5% было вложено в акции и паи взаимных фондов и 54,5% – в долговые инструменты, в т.ч. 48% – в облигации.

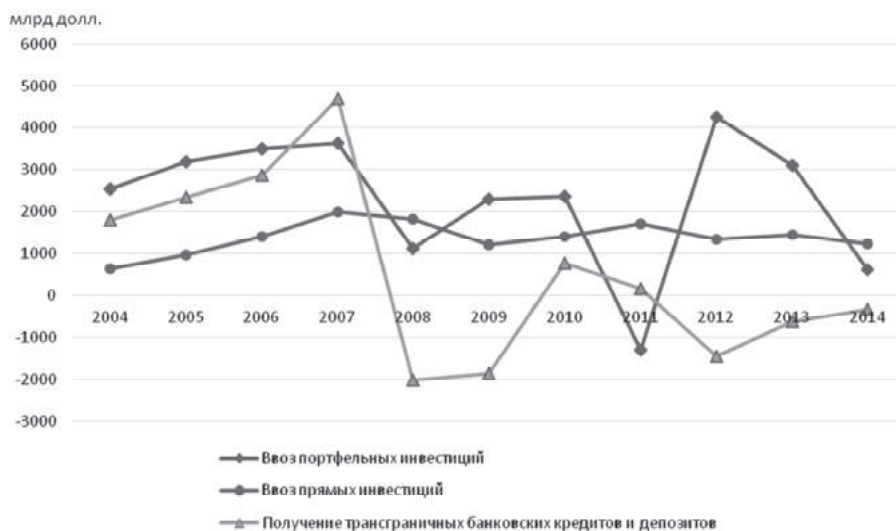


Рис. 1. Динамика годовых потоков основных видов капитала в целом по миру в 2004–2014 гг. (по величине ввоза).

Составлено по: [IMF Committee on Balance of Payments Statistics; Coordinated Portfolio Investment Survey; BIS Locational Banking Statistics; World Investment Report 2014, 2015].

Основными рынками для международных портфельных вложений (страны-заемщицы и реципиенты) являются преимущественно экономически развитые страны, в большой мере в соответствии с величиной их ВВП, но за некоторыми важными исключениями (Табл. 2).

Япония, вторая экономически развитая страна по размеру ВВП, занимает лишь 8-ю строчку по приему портфельных инвестиций. Хотя Япония имеет второй по размеру рынков государственных облигаций, объем которого на конец 2014 г. достиг 8,2 трлн долл., доля иностранных инвесторов на нем сравнительно невелика. В этом коренное отличие японского рынка государственных обязательств от американского, самого крупного в мире. Великобритания, благодаря международной активности Лондонского Сити, существенно опережает по величине ввезенных портфельных инвестиций Германию – крупнейшую экономику Европы. Впереди Германии и Франция, но со значительно меньшим отрывом. А 5-е, 6-е, 7-е и 9-е места занимают офшорные центры и небольшие экономики с офшорными функциями: Люксембург, Каймановы острова, Нидерланды и Ирландия.

В основном те же страны и в рейтинге по вывезенным портфельным инвестициям, приблизительно в том же порядке. Однако особенно заметна гораздо более активная

Таблица 2. Накопленные ввезенные и вывезенные портфельные вложения ведущими странами, конец 2014 г.

Ввоз				Вывоз*			
	млрд долл.	доля от итога, %	отношение «ввезенные / вывезенные»		млрд долл.	доля от итога, %	отношение «ввезенные / вывезенные»
США	10231	21,2	1,07	США	9556	19,8	1,07
Великобритания	3865	8,0	0,99	Великобритания	3918	8,1	0,99
Франция	3190	6,6	1,16	Люксембург	3586	7,4	0,80
Германия	3020	6,3	0,98	Япония	3399	7,0	0,50
Люксембург	2872	5,9	0,80	Германия	3076	6,4	0,98
Каймановы острова	2393	5,0	57,0	Франция	2749	5,7	1,16
Нидерланды	2111	4,4	1,14	Ирландия	2349	4,9	0,67
Япония	1714	3,6	0,50	Нидерланды	1854	3,8	1,14
Ирландия	1579	3,3	0,67	Швейцария	1254	2,6	0,73
Италия	1510	3,1	1,30	Канада	1186	2,5	1,14
Остальные страны и международные организации	15790	32,6	-	Частные портфельные инвестиции из других стран, портфельные вложения за счет национальных золотовалютных резервов и средств международных организаций в целом по миру	15348	31,8	-
Мир в целом	48275	100,0	1,00	Мир в целом	48275	100,0	1,00

* Данные вывоза портфельных инвестиций отдельными странами не включают размещение официальных резервов (тогда как во ввозе учитываются и вложения резервных средств, и инвестиции международных организаций).

Составлено по: [Coordinated Portfolio...].

роль Японии как страны-инвестора нежеле как заемщика – 4-е место вместо 8-го, а также отсутствие среди стран-инвесторов Каймановых островов, которые не просто не вошли в первую десятку, а вообще отличаются крайне небольшой величиной вывезенных портфельных инвестиций в сравнении с объемом ввезенных.

В отдельных колонках в табл. 2 показано соотношение ввезенных и вывезенных накопленных портфельных вложений. За исключением Каймановых островов, Японии, Ирландии, Италии и Швейцарии величины их ввоза и вывоза для отдельных стран довольно близки. Но в некоторых случаях наряду с относительными различиями между этими цифрами следует учитывать и их абсолютное расхождение. Например, превышение ввоза над вывозом в 7% для США в абсолютном выражении означает разницу в 675 млрд долл., что весьма существенно. Также весьма примечательно и относительное расхождение между ввозом и вывозом портфельных инвестиций на уровне 15–30% для Нидерландов, Франции, Канады, Люксембурга, хотя это представляет умеренное расхождение по сравнению с Японией и некоторыми другими странами.

В ряде случаев различия в цифрах ввоза и вывоза портфельных инвестиций отдельными странами объясняются несходством принципов составления этих двух рейтингов. Для стран-заемщиц в табл. 2 показан весь объем иностранных портфельных вложений в их экономику, независимо от источников. Но последние могут быть двух принципиально разных типов: во-первых, средствами коммерческих организаций и физических лиц, и, во-вторых, официальными резервами. Также портфельные инвестиции совершают международные организации. Портфельные вложения официальных резервов, взятые вместе с инвестициями международных организаций, на конец 2014 г. составили в целом по миру 4723 млрд долл., или 9,8% всех накопленных портфельных инвестиций в мире [8]. Для стран-инвесторов же в табл. 2 объемы портфельных вложений их резервных средств не учтены. Поэтому два эти рейтинга нельзя воспринимать аналогично, например, рейтингам стран-экспортеров и импортеров товаров, составляемым, как правило, по схожим принципам⁴. Тем не менее, в определенном смысле, который при этом крайне важен в контексте рынка, рейтинги стран-заемщиц и стран-инвесторов в табл. 2 вполне сопоставимы. Эта сопоставимость вытекает из того, что для одних стран показан весь объем, так сказать, добровольного приема инвестиций – всеми секторами экономики, а для других – добровольного, не вынужденного инвестирования в этой форме. Размещение же резервных средств по сути носит вынужденный характер, и к тому же оно совершается органами экономического регулирования, теоретически стоящими вне рынка – центральными банками или другими специальными структурами. Поэтому сравнение данных двух рейтингов при всех различиях в принципах их составления вполне оправдано.

Если все-таки в интересах сопоставимости составлять списки стран-заемщиц и стран-инвесторов на единой основе, то это можно делать не с учетом портфельных вложений из всех типов источников для обоих рейтингов, что исказит сам смысл такого сопоставления⁵,

⁴ В случае экспорта и импорта товаров тоже бывает небольшая разница в учете, поскольку экспорт обычно рассчитывается по ценам фоб, а импорт – сиф. Но это не столь принципиальное различие, как учитывание или неучитывание вложений резервных средств при анализе экспорта и импорта портфельных инвестиций.

⁵ В связи с кардинальным различием в целях частных инвесторов и официальных.

Таблица 3. Накопленные ввезенные портфельные инвестиции в ведущих странах, без учета вложений официальных резервов и средств международных организаций, 2014 г.

	млрд долл.	в % от мирового итога	в % от совокупных ввезенных портфельных инвестиций	соотношение ввезенные/ вывезенные
США	7868	18,1	76,9	0,82
Великобритания	3707	8,5	95,9	0,95
Люксембург	2855	6,6	99,4	0,80
Франция	2802	6,4	87,8	1,02
Германия	2465	5,7	81,6	0,80
Каймановы острова	2393	5,5	100,0	57,0
Нидерланды	1989	4,6	94,2	1,07
Ирландия	1568	3,6	99,3	0,67
Япония	1526	3,5	89,0	0,45
Италия	1479	3,4	97,9	1,27
Мир в целом	43552	100,0	90,2	1,00

Составлено по: [Coordinated Portfolio...].

а посредством вычитания размещенных резервных средств других стран из объема ввезенных инвестиций для стран-заемщиц. В результате мы получим, в рамках портфельного инвестирования, результат международного обмена «частными» капиталами, т.е. без международного движения официальных капиталов (Табл. 3)⁶.

В таком списке стран по ввозу портфельных инвестиций, соответственно, сокращается удельный вес в мире тех стран, в которых размещены большие объемы официальных резервов. Для некоторых стран меняется и их место в мировом рейтинге. Так, по ввезенным частным портфельным инвестициям Люксембург опережает Францию и Германию, тогда как с учетом ввезенных вложений официальных резервов он обеим уступает.

При сравнении приведенной в табл. 2 величины вывезенных портфельных инвестиций с объемом только тех ввезенных, которые не представляют вложения официальных резервов других стран и средств международных организаций (Табл. 3), для некоторых стран соотношение накопленного ввоза и накопленного вывоза существенно и даже принципиально меняется. США из страны нетто-заемщицы по портфельным инвестициям превращаются в нетто-инвестора, причем ввоз последних составляет только 82% от вывоза. Для Франции суммы ввоза и вывоза практически совпадают, а вот для Германии баланс этих величин нарушается, как и для США, и ввоз равен лишь 80% вывоза. Но для других стран перемены не будут столь заметны или их просто не будет, поскольку резервные средства размещаются в активах преимущественно тех экономик, которые обладают наибольшей устойчивостью. Портфельные вложения официальных резервов

⁶ Иногда к движению частных капиталов причисляют только прямые и портфельные инвестиции, без учета вложений официальных капиталов. Т.е., например, банковские кредиты и депозиты из рассмотрения исключаются, несмотря на их частный, негосударственный характер.

стран мира и средств международных организаций ровно наполовину инвестированы в США. Если к США добавить Германию, Францию и международные организации, то на эти четыре направления инвестирования резервных средств приходится 3/4 совокупного мирового объема таких вложений (Рис. 2). Существенную долю от суммарных ввезенных портфельных инвестиций вложения резервных средств (вместе с инвестициями международных организаций) составляют только в США – 23,1%, Германии – 18,4%, Франции – 12,2%, Японии – 11%. Для других стран эта пропорция не более нескольких процентов.

Если бы, наоборот, список ведущих стран-инвесторов составлялся с учетом размещения резервных средств, то в первую десятку однозначно вошел бы Китай, причем оказался бы далеко не в конце перечня. Эта страна имеет очень крупные иностранные портфельные вложения, но, главным образом, как раз за счет размещения официальных резервов. Для КНР на конец 2014 г. они составляли 3,84 трлн долл. На собственно валютные резервы (без золота и позиции в МВФ) приходилось около 98% этой величины [9]⁷, и большая часть этих средств размещена в различных портфельных инвестициях. Все остальные страны, вошедшие в первую десятку, за исключением Японии и Швейцарии, располагают очень ограниченными валютными резервами (особенно если их брать без учета золота, которое не используется для непосредственных портфельных вложений).

Такая метаморфоза с положением КНР на мировом рынке капитала, наблюдающаяся при изменении угла зрения, имеет место и в аспекте его совокупных нетто-потоков (разницы между его вывозом и ввозом), и происходит это как раз за счет неоднозначной роли страны в международных портфельных инвестициях. Благодаря размещению своих официальных валютных резервов Китай занимает второе место в мире по нетто-экспорту капитала после Японии, в накопленном выражении, при учете всех видов капитала (включая официальные). Но по такому балансу частных капиталов Китай, наоборот, является одним из крупнейших их нетто-импортеров [1].

Одни факторы способствуют тому, чтобы объемы ввезенных и вывезенных портфельных инвестиций сближались, другие – их расхождению. Наиболее общей причиной сближения этих объемов является потребность в диверсификации вложений для уменьшения рисков, в первую очередь географической. Диверсификация может происходить и по секторам и отраслям экономики, и по инструментам, но большое значение также имеет диверсификация по странам и регионам. При этом географическая диверсификация подчиняется некоторым общим закономерностям. Одна из таких закономерностей состоит в том, что большая часть инвесторов ориентируется на умеренный риск, а это имеет место на более развитых и крупных рынках. Поэтому инвесторы из США точно так же нуждаются во вложениях в Германию или Францию, как и инвесторы из этих стран во вложениях в США. Отсюда – близкие объемы ввоза и вывоза портфельных инвестиций для большинства крупных высокоразвитых экономик. Часть инвесторов, однако, ориентируется на несколько большую степень риска, обещающую и боль-

⁷ Объем золотовалютных резервов КНР достиг максимальной величины в июне 2014 г., вплотную приблизившись к 4 трлн долл. – 3,99 трлн долл. После этого в связи с переходом к более свободному курсу юаня и затратами на ликвидацию недавнего кризиса на финансовых рынках страны он стал сокращаться и к сентябрю 2015 г. составил 3,51 млрд долл., или на 12% меньше.

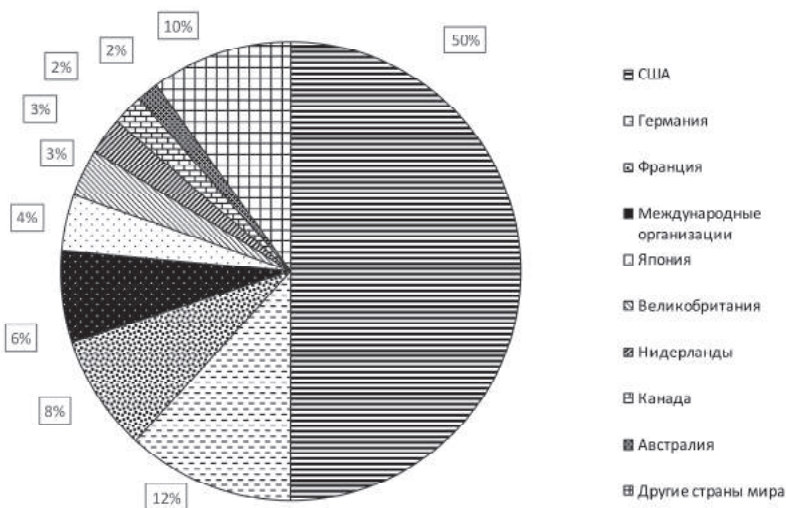


Рис. 2. Географическая структура ввоза портфельных инвестиций за счет размещения официальных резервов (с учетом средств международных организаций), накопленный итог, 2014 г. Составлено по: [Coordinated Portfolio...].

шую доходность инвестиций в случае успеха. Такие условия обычно возникают на некоторых менее развитых рынках. Однако возможности инвесторов из этих стран осуществлять в свою очередь капиталовложения за рубежом уже более ограничены. Поэтому в таких случаях ввоз портфельных инвестиций обычно бывает больше вывоза. Так, ввезенные портфельные инвестиции в Испанию в 2,1 раза превышают объем вывезенных, в Чехию – в 1,25 раза и т.д. В табл. 2 такой закономерности подчиняется ситуация с Италией. Феномен Японии имеет, скорее всего, другое объяснение – крайне низкую доходность ее государственных обязательств, не привлекающую иностранных инвесторов.

Данная логика касается прежде всего тех инвестиций в страну и из страны, которые совершаются независимо друг от друга. Иначе говоря, когда эмитентами ценных бумаг, привлекающими иностранных инвесторов, являются одни структуры, а инвесторами в иностранные ценные бумаги – другие. Вместе с тем есть круг инвесторов, которые одновременно привлекают иностранные портфельные инвестиции и сами осуществляют капиталовложения на иностранных рынках. К ним относятся в первую очередь коммерческие банки и взаимные фонды. В самом деле, помимо кредитно-депозитных операций, банки, для пополнения своих активов, осуществляют эмиссию своих акций и облигаций, которые как на первичном, так и на вторичном рынках могут покупаться и иностранными инвесторами. В свою очередь, банки сами приобретают ценные бумаги других эмитентов, в том числе иностранных. Еще более очевидна такая связь между ввозимыми и вывозимыми портфельными инвестициями в случае взаимных фондов. Такие фонды осуществляют инвестиции в национальные и иностранные активы и одновременно реализуют свои паи и национальным, и зарубежным инвесторам. Таким образом, банки и взаимные фонды одновременно способствуют возникновению потоков как ввозимых портфельных инвестиций, так и вывозимых.

Оба эти явления существуют параллельно: первое, когда прием иностранных портфельных инвестиций и инвестирование за рубеж осуществляют независимые друг от друга структуры, и, второе, когда это одни и те же структуры – в основном банки и взаимные фонды. Однако значение второго варианта возрастает, если, с одной стороны, в стране имеются крупные финансовые центры, в которых наблюдается сосредоточение банков и инвестиционных фондов, включая иностранные, а, с другой, когда размеры экономики страны сравнительно невелики (что ограничивает одновременно поток инвестиций в эту экономику и круг возможных независимых инвесторов за рубежом – помимо банков и взаимных фондов). Особенно ярко это проявляется для стран и территорий с офшорными функциями. В данном случае термин «офшор» удобнее понимать не в смысле «налогового оазиса»⁸, который выступает первой причиной регистрации в нем компаний инвесторами из других стран, а как страны и территории, экономические субъекты которых представляют преимущественно «офшорные компании», то есть на практике почти не связанные с этими юрисдикциями в своих операциях и ведущие свой бизнес за рубежом [10]. Иначе говоря, применительно к офшорной компании смысл «офшорности» имеет двоякий характер: во-первых, с точки зрения владения компанией и ее местонахождения, и, во-вторых, офшорности самой деятельности компании. Юрисдикции, в которых такие компании регистрируются, и есть офшоры. Концентрирующиеся в них банки и взаимные фонды одновременно нацелены на получение инвестиций из-за рубежа и на размещение собственных инвестиций тоже за рубежом. Они как бы «прокачивают» через себя международные капиталы, генерируя одновременно и входящий и выходящий их потоки.

Для США, Италии, Канады накопленный ввоз и вывоз портфельных инвестиций, взятые по отдельности, составляют 50–70% к ВВП этих стран, Германии и Франции – 90–110%. Для Швейцарии ввоз равняется 113 и вывоз 187% ВВП, Великобритании – 149 и 143%, Нидерландов – 259 и 215%, Ирландии – 590 и 995% соответственно. Для Люксембурга же это – 4065 и 5060%. Совершенно очевидно, что столь значительные накопленные объемы входящих и выходящих портфельных инвестиций для Люксембурга – результат его выраженной офшорности. Подавляющая часть иностранных портфельных вложений в Люксембург – это вложения как раз в банки и, особенно, во взаимные фонды, которые, в свою очередь, широко инвестируют за рубежом. Значительную офшорность в данном понимании проявляют также Ирландия, Нидерланды, Швейцария и Великобритания.

Такая взаимообусловленность входящих и выходящих потоков капитала для отдельной страны особенно очевидна в случае кредитно-депозитных банковских операций, которые, однако, не относятся к портфельным инвестициям. Банки, находящиеся в международных финансовых центрах и принимающие иностранные депозиты, с высокой вероятностью будут размещать вновь образованные активы тоже за рубежом, что частично обусловлено тем, что часть принимаемых иностранных депозитов выражена в иностранных валютах. Но аналогичная взаимообусловленность проявляется и в случае портфельных инвестиций, хотя и имеет более сложный характер.

⁸ То, что такие территории обычно имеют льготный режим налогообложения, является лишь одной из причин, побуждающих регистрировать компании за пределами стран, в которых сосредоточена их деятельность.

На основе полученных портфельных инвестиций банки и взаимные фонды могут совершать вложения, не относящиеся к этой категории. Поэтому и полученные из-за рубежа портфельные инвестиции такими структурами тем более не обязательно вызывают поток портфельных же инвестиций этих структур за рубеж. В свою очередь, последний может быть вызван получением из-за рубежа других видов капитала. Ввезенные портфельные инвестиции могут стать основой для вывоза (помимо портфельных же капиталовложений) прямых иностранных инвестиций (ПИИ), кредитов и депозитов (через деятельность банков и фондов прямого инвестирования); ввезенные ПИИ могут выливаться в вывоз портфельных инвестиций, кредитов и депозитов (при покупке крупных пакетов паев взаимных фондов и через деятельность банков), а ввоз кредитов и депозитов – в вывоз портфельных инвестиций, реже ПИИ (в результате деятельности банков).

Как раз такой случай представляют Каймановы острова, известные тем, что здесь сосредоточено большое количество банков иностранного происхождения (всего на июнь 2015 г. насчитывалось 196 банков), осуществляющих почти исключительно международные банковские операции [6]. По масштабам международной деятельности Каймановы острова опережают даже такую известную на международном банковском рынке страну как Швейцария. Отношение накопленного объема ввезенных портфельных инвестиций Каймановых островов к их ВВП составляет феноменальные 89420%, а вывезенных – только 1560% (хотя и по этому показателю среди рассмотренных стран и территорий они уступают только Люксембургу). Очевидно, что вложенные в Каймановы острова портфельные инвестиции «трансформируются» в другие виды вывезенных капиталов.

Подобная «трансформация» ввезенных вложений одного типа в вывезенные капиталовложения другого происходит и внутри категории портфельных инвестиций. В наиболее общем виде портфельные инвестиции распадаются на инвестиции в акции и паи (взаимных фондов) и инвестиции в долговые бумаги (облигации и краткосрочные обязательства). Но, например, взаимные фонды реализуют инвесторам свои паи, а размещают свои активы в акции и паи других фондов, долговые бумаги, а также в виде депозитов, вложений в недвижимость, товарные запасы и т.д. Из перечисленных только акции, паи и долговые бумаги относятся к портфельным инвестициям. И даже внутри этой категории доля паев и акций уже далеко не 100%. Ситуация с банками была рассмотрена выше. Если к этому добавить различия между инструментами, в которые вкладывают свои средства независимые национальные инвесторы за рубеж (не банки и не взаимные фонды), и теми инструментами, в которые в данной стране вкладывают капиталы иностранные инвесторы, то можно ожидать существенное расхождение в структуре ввезенных и вывезенных иностранных портфельных инвестиций по инструментам (Табл. 4).

Для США во ввозе портфельных инвестиций резко преобладают вложения в долговые бумаги – не в последнюю очередь в силу покупки иностранными инвесторами государственных обязательств этой страны. Аналогичная ситуация во Франции, Германии, Нидерландах, Италии. А вот во ввезенных портфельных инвестициях в Люксембург преобладают вложения в акции и паи – в основном в паи многочисленных взаимных фондов, размещенных в этом финансовом центре (а они, в свою очередь, инвестируют уже в разные инструменты). Похожая ситуация в Ирландии. Но в Японии иностранных

Таблица 4. Структура ввезенных и вывезенных портфельных инвестиций по видам инструментов для ведущих стран, 2014 г.

		Ввезенные	Вывезенные
США	Акции и паи	39,4	70,5
	Долговые обязательства	60,6	29,5
Великобритания	Акции и паи	50,0	44,6
	Долговые обязательства	50,0	55,4
Люксембург	Акции и паи	75,8	43,7
	Долговые обязательства	24,2	56,3
Франция	Акции и паи	29,7	27,9
	Долговые обязательства	70,3	72,1
Германия	Акции и паи	29,4	30,6
	Долговые обязательства	70,6	69,4
Каймановы острова	Акции и паи	73,5	3,9
	Долговые обязательства	26,5	96,1
Нидерланды	Акции и паи	24,2	47,1
	Долговые обязательства	75,8	52,9
Ирландия	Акции и паи	69,3	13,2
	Долговые обязательства	30,7	86,8
Япония	Акции и паи	69,0	35,0
	Долговые обязательства	31,0	65,0
Италия	Акции и паи	15,8	55,8
	Долговые обязательства	84,2	44,2
Мир в целом	Акции и паи	45,5	45,5
	Долговые обязательства	54,5	54,5

Составлено по: [Coordinated Portfolio...].

инвесторов интересуют в первую очередь акции японских компаний. В свою очередь, американцы в других странах больше интересуются акциями и паями взаимных фондов. Однако инвесторы из других стран, вошедших в таблицу, в своих зарубежных портфельных инвестициях более сбалансированно вкладывают как в акции и паи, так и в облигации, что соответствует пропорции между этими инструментами в целом по миру – Италия, Нидерланды, Люксембург, или же с перекосом в сторону долговых обязательств – Ирландия, Япония, Германия, Франция. В случае Великобритании сбалансированы по инструментам как ввезенные портфельные инвестиции, так и вывезенные.

С точки зрения географической взаимосвязи основных рынков международные потоки портфельных инвестиций (по накопленным данным) обнаруживают следующие закономерности.

Крупнейший американский рынок особенно тесно сопряжен с Великобританией и Канадой – наиболее близкими США странами по истории и культуре. Канада к тому же является партнером США по Североамериканской зоне свободной торговли (НАФТА). Доля США в иностранных портфельных инвестициях Великобритании – 1/4, Канады – 3/5. Если проследить эту связь с другой стороны, то удельный вес Великобритании и Канады в портфельных инвестициях США, вместе взятых, составляет почти 1/4 (с преобладанием Великобритании). Также просматривается тесная связь США и Японии, но более односторонняя. На США приходится 1/3 иностранных портфельных инвестиций

Японии; доля же Японии в инвестициях США – лишь 6%, но это 4-е место, сразу за Великобританией, Канадой и Кайманами. Через Каймановы острова проходит 10% инвестиций США и 17% Японии, и их тоже следует причислить к этой же «географической группировке» взаимно связанных экономик.

Сильно взаимосвязаны потоками портфельных капиталовложений европейские экономики. Инвестиции из крупных стран Западной Европы – Германии, Франции, Италии и Великобритании – в большой степени совершены друг в друга, а также в такие «внутриевропейские страны-офшоры» как Люксембург, Ирландия и Нидерланды. Для инвесторов из Германии наиболее важны Люксембург, Франция, Нидерланды и Великобритания, и лишь затем идут США с долей 8%. Для Франции первые пять стран портфельных вложений – это Нидерланды, Италия, Германия, Великобритания, Люксембург; США занимают только 6-ю строчку, но тоже с долей в 8%. Для Италии ведущие рынки – Люксембург, Франция, Ирландия, Германия, затем США с долей 7%. В случае же Великобритании, как отмечалось, первую позицию занимают США, но затем следуют Германия, Франция, Нидерланды, Ирландия. Интересно, что Каймановы острова, занимающие 6-е место в мире по размеру ввоза портфельных инвестиций, для европейских стран не имеют большого значения. Их доля в 4,6% в приеме портфельных инвестиций в целом по миру (Табл. 2) на две трети формируется за счет огромных вложений из США и Японии. Даже для Великобритании, владеющей этим офшором, его роль на рынке портфельных инвестиций невелика – на него приходится менее 3% вывезенных из Великобритании портфельных вложений. Для Германии, Франции – это вообще менее 1%, для инвесторов из Италии роль Кайманов ничтожна. Помимо Великобритании, относительная значимость Каймановых островов, хотя и невысокая, среди европейских стран наблюдается в случае Швейцарии, также направившей в них около 3% своих иностранных портфельных инвестиций.

Что касается географии портфельных вложений из таких стран с офшорными функциями как Люксембург, Нидерланды и Ирландия, наиболее приоритетным рынком для них выступают США, причем с огромной долей – от 20 до 28%. Следующие три позиции занимают крупнейшие европейские экономики – Германия, Франция, Великобритания. Отсюда видно, что в действительности для инвесторов из континентальной Европы рынок США представляет не меньший интерес, чем для английских или японских инвесторов, но они предпочитают выходить на него через свои внутриевропейские страны-офшоры. Это объясняется, вероятно, меньшей осведомленностью инвесторов континентальных европейских стран об американском рынке по сравнению с жителями Великобритании, Канады или Японии. Поэтому они полагаются на узких специалистов, сосредоточенных в финансовых центрах европейских же стран с офшорными функциями.

Литература

1. Фомичёв П.Ю. Уровни международного движения капитала: географическая интерпретация // Вестник Московского университета. Серия 5: География. 2013. № 4. С. 55–61.
2. Bank of International Settlements. Quarterly Review. Basel, Bank of International Settlements, December 2001. Statistical Annex.
3. IMF Committee on Balance of Payments Statistics. Annual Report 2010. International Monetary Fund, 2011.

4. World Investment Report 2015. New York: UNCTAD, 2015.
5. World Investment Report 2014. New York: UNCTAD, 2014.
6. Banking Statistics, страница на официальном сайте Администрации кредитно-денежного регулирования Каймановых островов, Cayman Islands Monetary Authority. Электронный ресурс. URL: http://www.cimoney.com.ky/stats_reg_ent/stats_reg_ent.aspx?id=200 (дата обращения: 09.09.2015).
7. BIS Locational Banking Statistics, раздел в базе данных Банка Международных Расчетов. Электронный ресурс. URL: <http://www.bis.org/statistics/bankstats.htm> (дата обращения: 24.07.2015).
8. Coordinated Portfolio Investment Survey, раздел в базе данных МВФ. Электронный ресурс. URL: <http://cpis.imf.org/> (дата обращения: 15.11.2014).
9. Official Reserves. State Administration of Foreign Exchange. Данные о золотовалютных резервах КНР на официальном сайте Государственной Администрации Валютного Регулирования. Электронный ресурс. URL: <http://www.safe.gov.cn/wps/portal/english/Data/Forex> (дата обращения: 03.08.2015).
10. Unitrust Capital Corp., официальный сайт. Электронный ресурс. URL: <http://www.unitrustcapital.com/offshore-company/what-is-an-offshore-company.html> (дата обращения: 21.06.2015).

ГЛОБАЛЬНЫЙ ГАЗОВЫЙ РЫНОК: ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ

В.И. Немов

Изучение территориальной структуры глобального газового рынка неразрывно связано с поиском ответов на вопросы сколь интересные для географии отраслей мирового хозяйства, столь и дискуссионные, связанные с существованием самого глобального газового рынка, его границ и делимости на рынки региональные. Основываясь на анализе многолетней динамики и характера торговли газом, справедливо утверждать, что глобальный рынок газа существует на протяжении уже нескольких десятилетий, но к нему относится лишь некоторая доля международных поставок газа, а их большая часть по-прежнему осуществляется в рамках традиционных внутрирегиональных маршрутов и частью глобального рынка не является.

К примеру, превышавшие в отдельные годы 100 млрд. м³ поставки газа между тесно связанными друг с другом экономиками Канады и США на протяжении всей истории их существования не имели географической альтернативы, поэтому не могут быть отнесены к глобальному газовому рынку. Впрочем, такая альтернатива появляется уже в начале 2016 г. с запуском первых проектов по сжижению газа в США, таким образом, вся Северная Америка становится вовлеченной в глобальную торговлю газом в качестве его поставщика.

Картина внутрирегиональных маршрутов также не статична, как, кстати, и деление на региональные рынки. Например, экспорт газа из Восточного Тимора в Австралию, начавшийся с 2006 г., безусловно, относится к разряду международной торговли. И прежде, разграничивая региональные рынки газа, мы бы отнесли Восточный Тимор к Азиатскому рынку в силу его отношения к данной части света, а указанные поставки – к межрегиональным. Но учитывая специфику территориальной структуры газовых рынков, Восточный Тимор справедливее отнести к одному региональному рынку с Австралией по причине, опять-таки, отсутствия географической альтернативы, связности инфраструктуры и таких общих характеристик как газоизбыточность и ориентация на экспорт.

Особенностью региональных газовых рынков на протяжении всей истории развития является их относительная изолированность друг от друга. Глобальный рынок газа и в настоящее время регионально фрагментирован, что обусловлено особенностями доминирующей в мире трубопроводной транспортировки [2]. Традиционно трубопроводная торговля газом была сконцентрирована внутри макрорегионов мира, и тот же самый характер поначалу имела и торговля сжиженным природным газом (СПГ). Однако развитие межрегиональной торговли – как по трубопроводам, так и в виде СПГ – разрывает эту региональную монополию.

На заре развития межрегиональной торговли (до 1970-х годов) начали формироваться четыре региональных рынка газа: Европейский, Азиатский, Североамериканский, а также рынок СССР и стран Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ), где происходило взаимодействие потребителей и производителей газа из разных стран. Каждый из этих рынков был весьма специфичен, о чем пойдет речь далее.

Наиболее значимый импульс расширению межрегиональных поставок дало увеличение масштабов танкерных перевозок СПГ, более «гибкого» по сравнению с трубопроводным газом товара, и снижение их удельной стоимости [1]. К 2011 г. доля СПГ в международной торговле газом достигла 32% и в последующие годы держалась примерно на таком же уровне, а в 2015 г., по предварительным оценкам, должна достигнуть уже 34% [11].

Первые регулярные межрегиональные поставки СПГ стали осуществляться с 1964 г., когда в Алжире был построен первый в мире завод по сжижению газа (проект «Camel»), предназначенный для поставок СПГ в Великобританию. Второй страной, импортирующей алжирский СПГ, в 1965 г. стала Франция.

Примерно в это же время (в 1969 г.) были организованы первые межрегиональные поставки СПГ в Азию (Япония) с завода на Аляске. Последующий рост масштабов танкерных перевозок и снижение удельной стоимости транспортировки СПГ сделали рентабельной его доставку по маршрутам протяженностью в тысячи километров, что дало импульс развитию межрегиональных поставок по новым маршрутам. Благодаря СПГ не только Европа, но и другие региональные рынки стали все более активно вовлекаться в систему межрегиональной торговли и становятся элементами глобального рынка газа.

Ранее обособленные региональные рынки представляли собой сферу взаимодействия производителей и потребителей газа в том или ином регионе (объективное понимание рынка). В глобальном же газовом рынке понятие регионального рынка (в качестве составного элемента рынка глобального) соответствует его субъективному пониманию – это совокупность потребителей газа, находящихся в пределах территории одного макрорегиона, куда поставщик с глобального рынка может поставить свои объемы. Сфера же взаимодействия производителей и потребителей газа в процессе формирования глобального рынка поднимается с регионального уровня на глобальный, и ею становится весь мир.

Процесс перехода регионального рынка из одного состояния в другое, как и процесс формирования самого глобального рынка, сильно растянуты во времени. Под глобальным (как результат этого процесса формирования) понимается рынок природного газа, функционирующий в пределах всего мира и охватывающий все его макрорегионы, все точки которого взаимосвязаны возможностями физических поставок газа между ними и общими ценовыми сигналами, что приводит к установлению равновесных цен. Текущая практика свидетельствует о том, что такой рынок функционирует пока в некотором приближении. Кроме того, из определения следует, что существуют два главных критерия глобальности газового рынка: территориальный (охват) и институциональный, связанный с организацией торговли и ценообразованием.

Региональные газовые рынки

Как территориальные элементы глобального рынка природного газа выделяются восемь региональных рынков. Из них три рынка являются сформировавшимися: это Европейский, Североамериканский и Азиатский. Тем не менее, различия между ними велики. Другие пять рынков характеризуются как формирующиеся: это рынок СНГ, Латинской Америки, Ближнего Востока, Австралии и Океании, Африки. Критерии целостности выделяемых рынков также различны.

Процесс формирования глобального газового рынка связывается с увеличением объемов межрегиональных поставок, повышением их гибкости, развитием инфраструктуры, совершенствованием механизмов и развитием институтов торговли газом и адаптацией системы контрактов. Мы наблюдаем, как Европа, бывший СССР (а впоследствии – постсоветское пространство), Азия, Ближний Восток, Африка, Северная Америка, а затем и Австралия, Южная и Центральная Америка все более вовлекаются в систему этих поставок и становятся элементами глобального рынка газа.

На заре развития газовых рынков последние были обособлены и представляли собой сферу взаимодействия производителей и потребителей газа на определенной территории, как правило – одной страны. Эта стадия охватывает период с окончания Второй мировой войны, когда природный газ начал занимать свое место в энергетических балансах многих стран (СССР, США, Германии, Италии, Франции, Польши, Австрии и др.), до примерно середины 1960-х гг.

Формирование региональных рынков, объединяющих уже несколько стран, стало происходить не синхронно с появлением международной торговли газом, но по мере ее развития, как количественного, так и качественного. Так, в 1967 г. были осуществлены первые масштабные поставки газа на экспорт из Нидерландов в Германию, Бельгию и Францию, а к 1971 г. голландский газ достиг Швейцарии, Австрии и Италии. Суммарный экспорт из Нидерландов составил 1 млрд м³ в 1967 г. и уже 12 млрд м³ – в 1971 г. Нельзя утверждать, что одновременно с этим сразу появился и Европейский рынок газа, ведь Нидерланды были единственным экспортером газа, поставки осуществлялись в рамках жестких контрактов с отсутствием права на реэкспорт, газовая инфраструктура только начинала развиваться и создавалась поначалу под конкретного потребителя. Впрочем, для самих Нидерландов Европейский рынок газа существовал, но в субъективном понимании, в противопоставлении рынку внутреннему – как совокупность потребителей газа, находящихся в пределах территории одного макрорегиона, куда поставщик может поставить свои объемы.

Итак, формирующийся Европейский рынок охватывал лишь некоторые страны региона, объединенные общей системой газопроводов: поначалу – ФРГ, Нидерланды, Бельгию, Люксембург и Францию. Добыча газа и потребление существовали и в других странах – Великобритании, Италии, Австрии, а также в странах СЭВ (ГДР, Польше, Румынии, Чехословакии), но торговля и транспорт осуществлялись в рамках замкнутых систем.

Практически одновременно с поставками внутри Европы стали осуществляться и международные поставки иного рода – на более дальние расстояния, от поставщиков находящихся за пределами Европы, которые впоследствии, когда Европейский рынок ясно обозначится и начнет процесс дальнейшего развития, не смогут быть отнесены к данному региональному рынку. Эти поставки обозначаются как межрегиональные.

Сугубо региональный характер трубопроводной торговли газом первым нарушил СССР в 1968 г., подписав межправительственное соглашение с Австрией, а в 1970 г. – контракт с ФРГ по схеме «газ в обмен на трубы». Это способствовало налаживанию экспорта газа по магистральным трубопроводам из Западной Сибири в Западную Европу, который, по мере развития там потребления, увеличивался быстрыми темпами. Регион постепенно утрачивал самообеспеченность газом и становился более зависимым от поставщиков извне, превратившись в первый региональный рынок-импортер газа и первый, вовлеченный в торговлю газом в уже глобальном масштабе.

К настоящему времени в состав Европейского рынка мы включаем 27 стран ЕС, а кроме того, Норвегию, Швейцарию и «микрогосударства» Европы, а также Турцию и страны Балканского полуострова, не входящие в ЕС. Всего, с некоторой долей условности, в Европейский рынок входят 39 стран, по большей части связанных достаточно хорошо развитой сетью газопроводов и межстрановой торговлей, либо же пока не связанных (островной Кипр или «энергетические острова» – страны Балтии), но институционально интегрированных как члены Евросоюза. Институциональная интеграция – важный критерий целостности этого рынка. Общий признак многих входящих в него стран – зависимость от импортных поставок газа. В качестве важнейшей черты, определяющей уникальность Европейского рынка, выступает проводящийся в настоящее время процесс его либерализации, сопровождающийся инициативами по формированию единого регионального рынка газа. Например, в Северо-Западной Европе (Великобритания, Бельгия, Нидерланды), где имеется значительная собственная добыча, а уровень развития транспортной инфраструктуры весьма высок, единый либерализованный рынок газа уже сформировался.

Североамериканский рынок включает три страны, связанные и торгово-экономически, и инфраструктурно: Канада, Мексика, США. Этот рынок, всегда практически полностью изолированный от других, можно охарактеризовать как наиболее цельный, однородный и сформировавшийся, полностью конкурентный рынок газа с единой и прозрачной системой ценообразования. Безусловно, немаловажную роль в этом играет тот факт, что его составляют всего три крупных страны. Его ядром являются США, а в основе функционирования лежит развитая газотранспортная система, охватывающая целый континент. Трансграничные поставки газа могут осуществляться в обоих направлениях. Только в США суммарная протяженность межштатных газопроводов составляет 460 тыс. км, ими владеют 160 независимых компаний. Кроме того, в стране насчитывается порядка 3,5 тыс. хранилищ, объем которых составляет около 110% годового потребления газа [10]. Все это крайне важно для формирования системы ценообразования на основе конкуренции «газ–газ».

Азиатский рынок газа начал свое формирование на базе поставок СПГ из Индонезии, Малайзии и Брунея в Японию, Республику Корея и на Тайвань. К возникшему региональному рынку подключились все азиатские страны дальнего зарубежья к востоку от Пакистана включительно, расположенные в субрегионах Южная Азия, Юго-Восточная Азия (кроме Восточного Тимора) и Восточная Азия. В данное образование в настоящее время входят 21 независимая страна, а также о. Тайвань. Хотя всё начиналось с поставок собственного СПГ из Юго-Восточной Азии, в последние годы быстрыми темпами растет импорт СПГ из «внешних» источников, расположенных за пределами этого региона. Сильная и притом нарастающая зависимость от импорта газа – характерный признак многих его стран. Даже Индонезия и Малайзия, десятилетие назад являвшиеся поставщиками СПГ № 1 и № 2 в мире, теперь импортируют его для снабжения отдельных районов, хотя и остаются крупными нетто-экспортерами.

Границы и охват остальных пяти региональных рынков в известной степени очевидны, однако, пока рано говорить о том, что рынки эти сформировались как нечто целостное – их можно выделить в значительной степени по остаточному принципу. В мировой географической науке и науке в целом отсутствует общепризнанное деление на регионы и субрегионы. В разных странах, а также в международных организациях используются

различные подходы к региональному объединению стран. Наиболее целесообразный подход к данному вопросу заключается в использовании и адаптации деления мира на регионы, принятого в российской страноведческой науке, к целям изучения глобального рынка газа.

Из формирующихся региональных рынков отдельно стоит отметить рынок СНГ. Он своего рода правопреемник рынка стран Совета экономической взаимопомощи (СЭВ), но после его ликвидации государства Восточной Европы оказались вовлечены в формирование уже Европейского рынка газа, равно как и новые страны Балтии. К настоящему моменту его составляют собственно 11 стран СНГ, включая Россию, а также Грузия, не являющаяся членом СНГ, и частично признанные республики Абхазия и Южная Осетия. Практически никакой организационной общности в регионе нет, однако он наиболее развит с инфраструктурной точки зрения. Его объединяет трансконтинентальная газотранспортная система большой протяженности, территориальная структура которой была заложена в советские годы и принципиально не изменилась с тех пор, что все же позволяет выделить этот рынок довольно условно. Важно то, что в отличие от других региональных рынков, последняя четверть века здесь характеризуется процессом не интеграции, а, наоборот, дезинтеграции.

Межрегиональная торговля газом

Традиционно на региональном уровне довольно четко выделяются нетто-импортеры – Азия, Европа, Северная Америка – и нетто-экспортеры газа – СНГ, Латинская Америка, Ближний Восток, Австралия и Океания, Африка. В то же время, эта картина подвержена изменениям, становясь все более неоднозначной, а территориальная структура импорта и экспорта газа усложняется: в целом избыточные по газу регионы и даже отдельные страны могут импортировать значительные его объемы, а дефицитные – экспортировать (Табл. 1 и 2).

В последние шесть лет, в связи со стремительным развитием добычи газа из нетрадиционных источников, рынок Северной Америки характеризуется избытком поставок, в результате цены удерживаются на крайне низких уровнях, а импортный потенциал региона практически сведен к нулю [7]. Это оказывает существенное влияние на торговлю газом в глобальном масштабе и свидетельствует о нестатичности территориальной структуры глобального рынка газа.

В настоящее время Североамериканский рынок занимает первое место в мире по объемам добычи и потребления газа: соответственно 884 и 894 млрд м³ в 2014 г. и практически находится на уровне самообеспеченности данным энергоносителем. Вследствие своей географической обособленности, Североамериканский рынок не имеет внешних трубопроводных связей и участвует в межрегиональной торговле газом только в форме СПГ. Объем импорта СПГ в Северную Америку упал к 2014 г. всего лишь до 10 млрд м³, притом что импорт в США практически обнулился (на пике в 2007 г. он составлял 22 млрд м³), но сильно вырос импорт СПГ в Мексику (превысив 8 млрд м³ в 2014 г., тогда как в 2011 г. он не достигал и 4 млрд м³).

Европейский рынок занимает только 4-е место по объему потребления газа (2-е – у Азиатского рынка, 3-е – у СНГ) – 468 млрд м³ – и одно из последних по его добыче – 250 млрд м³ в 2011 г. Тенденция к росту импортной зависимости усилилась после преломления кри-

вой собственной добычи газа в регионе в 2004 г., когда она достигла исторического максимума – 309 млрд м³. В 2011 г. регион получил от внешних поставщиков 50% потребляемого газа. Однако 2011–2014 гг. характеризовались и сильным падением потребления, в результате чего с 2011 г. импорт в абсолютном выражении находится примерно на одном уровне, а в относительном – даже немного сократился. Европейский рынок связывает система тесных контактов с его главным внешним поставщиком газа – Россией, а также с североафриканскими поставщиками трубопроводного газа – Алжиром и Ливией. Прирост импорта между 2008 и 2011 гг. осуществлялся преимущественно за счет СПГ (с Ближнего Востока и из Африки), тогда как после 2011 г. импорт СПГ резко снизился – с 90 до 50 млрд м³ по мере того как больше СПГ стало уходить на Азиатский рынок, тогда как поставки из России оставались относительно стабильными – на уровне 155–160 млрд м³. Примечательно, насколько сильно упал импорт СПГ в отдельно взятой стране Испании – с 28 млрд м³ в среднем в 2006–2011 гг. до 15 млрд м³ в 2014 г.; эти выпавшие объемы ничем компенсированы не были, а нашли прямое отражение в существенном снижении потребления газа. Кроме того, в пределах самого Европейского рынка имеются крупные экспортеры газа – Норвегия и Нидерланды, а Норвегия также осуществляет поставки СПГ и за пределы региона.

Объем потребления газа на Азиатском рынке по состоянию на 2014 г. составил 615 млрд м³, добычи – 413 млрд м³. Важной особенностью Азиатского рынка является увеличивающийся дефицит газа, в связи с чем нарастает уровень его зависимости от импорта СПГ. Несмотря на то, что экспортный потенциал отдельных стран велик, 100% трубопроводного экспорта и практически весь экспорт СПГ остаются в пределах региона.

В последние четыре года в Азии появляются новые импортеры СПГ: Сингапур, Малайзия, Индонезия, Таиланд. Быстро растет импорт в Китай – с 16 до 26 млрд м³ за три последних года, импорт в Индию увеличивался не так быстро – с 16 млрд м³ в 2011 г. до 18,5 млрд м³ в 2014 г., в связи с неготовностью покупателей из этой страны оплачивать растущие поставки по относительно высоким ценам на рынке СПГ. Япония, где в результате закрытия АЭС потребление СПГ в 2011 г. подскочило с 93,5 млрд м³ до 104 млрд м³, нарастила объемы его импорта еще до 118 млрд м³ к 2014 г. При этом объем экспорта на Азиатском рынке постепенно снижается по мере истощения старых запасов и постепенного вывода из эксплуатации СПГ-проектов в Индонезии и Малайзии.

Остальные пять региональных рынков характеризуются избытком сырья: производство газа здесь превышает потребление, а суммарный экспорт превышает суммарный импорт (Табл. 1 и 2). Наибольшим экспортным потенциалом обладает рынок СНГ, но по темпам роста в последнее десятилетие его опережает региональный рынок Ближнего Востока за счет бурного развития в сегменте СПГ (прежде всего, в Катаре).

Менее значителен текущий экспортный потенциал у стран Африки, а также у Австралии и Океании, однако среднесрочные перспективы развития производства СПГ в Австралии позволяют ряду экспертов использовать применительно к ней метафору «второй Катар». Напротив, Африка в последние годы даже несколько утратила свои позиции как экспортер газа из-за проблем в Нигерии, а главное – по причине фактического ухода Египта как поставщика с рынка СПГ. Это происходит на фоне дискуссий о возрастании роли Африки в будущем за счет таких производителей газа и потенциальных экспортеров СПГ как Мозамбик и Танзания.

Таблица 1. Динамика мирового экспорта газа по регионам, млрд м³

Регионы	Экспорт газа в целом			в т.ч. экспорт СПГ		
	2001 г.	2011 г.	2014 г.	2001 г.	2011 г.	2014 г.
Северная Америка	120,61	130,80	120,24	1,79	2,03	0,40
Европа	117,26	186,13	213,47	-	5,32	11,56
Азия	67,35	89,43	89,43	63,10	71,80	64,49
СНГ	246,06	283,94	267,20	-	14,39	14,11
Ближний Восток	30,18	158,67	167,78	30,07	130,42	137,25
Латинская Америка	11,32	35,90	41,51	3,65	20,27	22,68
Австралия и Океания	10,20	30,80	42,01	10,20	25,94	35,71
Африка	65,99	99,59	82,88	33,84	56,95	46,49
<i>Итого</i>	<i>668,97</i>	<i>1035,98</i>	<i>1021,12</i>	<i>142,65</i>	<i>327,12</i>	<i>332,69</i>

Источники: [11, 12].

Таблица 2. Динамика мирового импорта газа по регионам, млрд м³

Регионы	Импорт газа в целом			в т.ч. импорт СПГ		
	2001 г.	2011 г.	2014 г.	2001 г.	2011 г.	2014 г.
Северная Америка	125,41	146,12	129,87	6,59	17,35	10,03
Европа	308,41	460,41	431,92	33,23	90,66	50,30
Азия	106,45	254,72	291,43	102,20	203,56	249,37
СНГ	115,00	100,0	73,93	-	-	-
Ближний Восток	4,20	36,20	46,25	-	4,61	5,34
Латинская Америка	8,30	26,57	33,63	0,63	10,94	17,65
Австралия и Океания	-	6,3	6,3	-	-	-
Африка	1,2	5,66	7,79	-	-	-
<i>Итого</i>	<i>668,97</i>	<i>1035,98</i>	<i>1021,12</i>	<i>142,65</i>	<i>327,12</i>	<i>332,69</i>

Источники: [11, 12].

Экспортный потенциал Латинской Америки невелик, но за счет поставок СПГ экспорт здесь также превышает импорт. Латиноамериканский рынок за счет постепенного выбывания Тринидада и Тобаго как экспортера СПГ и роста импорта другими странами – главный кандидат на замену Североамериканского в перечне нетто-импортеров. Так, импорт СПГ в Бразилию вырос с 2011 г. по 2014 г. с 0,75 до 5,5 млрд м³ соответственно.

В формировании территориальной структуры глобального рынка природного газа наблюдается ряд иных среднесрочных тенденций, представляющих значительный интерес. Так, отмечается рост импорта газа в некоторые страны Ближнего Востока из-за пределов региона, где, помимо того, что Иран закупает недостающие в зимний период объемы газа из Туркменистана, а Иордания осуществляет импорт из Египта, в качестве новых покупателей СПГ выступают Кувейт и эмират Абу-Даби. Благодаря таким поставкам Ближний Восток, традиционно известный как крупный поставщик газа на мировые рынки и регион, обладающий существенным экспортным потенциалом на десятилетия вперед, фигурирует в нашей статистике в качестве импортера газа.

Также выбивается из привычной картины тот факт, что растут объемы экспорта СПГ из Европы – до 11,5 млрд м³ в 2014 г. Подобные цифры скрывают в себе увеличение

Таблица 3. Динамика нетто-импорта/экспорта газа по регионам, млрд м³

Регионы	Нетто-импорт (знак «-») либо нетто-экспорт газа		
	2001 г.	2011 г.	2014 г.
Северная Америка	-4,80	-15,32	-9,63
Европа	-191,15	-274,28	-218,45
Азия	-39,10	-370,98	-202,00
СНГ	131,06	183,94	193,27
Ближний Восток	25,98	122,47	121,53
Латинская Америка	3,02	9,33	7,88
Австралия и Океания	10,20	24,60	35,71
Африка	64,79	93,93	75,09

Источники: [11, 12].

Таблица 4. Динамика межрегионального экспорта газа

Регионы	Объем, млрд м ³			Доля межрегионального экспорта		
	2001 г.	2011 г.	2014 г.	2001 г.	2011 г.	2014 г.
Северная Америка	1,79	2,03	0,40	1,5%	1,6%	0,3%
Латинская Америка	3,07	14,16	16,52	27,1%	39,4%	38,8%
Азия	0,98	7,11	6,80	1,5%	8,0%	7,6%
Европа	0,00	2,26	2,89	0,0%	1,2%	1,4%
Ближний Восток	30,18	136,97	145,02	100,0%	86,3%	86,4%
Африка	64,79	93,93	77,40	98,2%	94,3%	93,4%
СНГ	131,06	184,64	182,51	53,3%	65,0%	68,3%
Австралия и Океания	10,20	25,94	35,71	100,0%	100,0%	100,0%
<i>Итого</i>	<i>242,07</i>	<i>467,04</i>	<i>467,25</i>	<i>36,2%</i>	<i>45,1%</i>	<i>45,8%</i>

Источники: [11, 12].

Таблица 5. Динамика межрегионального импорта газа

Регионы	Объем, млрд м ³			Доля межрегионального импорта		
	2001 г.	2011 г.	2014 г.	2001 г.	2010 г.	2014 г.
Северная Америка	6,59	17,35	10,03	5,3%	11,9%	7,7%
Латинская Америка	0,05	4,83	7,90	0,6%	18,2%	23,5%
Азия	40,08	146,82	190,67	37,7%	57,6%	65,4%
Европа	191,15	276,54	234,02	62,0%	60,1%	54,2%
Ближний Восток	4,20	14,50	15,61	100,0%	40,1%	33,7%
Африка	0,00	0	0	-	0,0%	0,0%
СНГ	0,00	0,70	2,59	-	0,0%	3,5%
Австралия и Океания	0,00	6,30	6,30	-	100,0%	100,0%
<i>Итого</i>	<i>242,07</i>	<i>467,04</i>	<i>467,25</i>	<i>36,2%</i>	<i>45,1%</i>	<i>45,1%</i>

Источники: [11, 12].

резкспорта из ряда стран – Испании, Бельгии, Великобритании. При этом реальные поставки единственного экспортера СПГ в Европе – Норвегии – находятся на уровне примерно 5 млрд м³ в год.

Межрегиональная торговля газом – есть тот материальный базис, на котором возникает глобальный газовый рынок. Доля природного газа, участвующего в межрегиональной торговле, постоянно возрастает. В качестве стимула роста межрегиональной торговли выступает рост дефицита газа в одних регионах и избытка – в других, то есть дисбаланс добычи и потребления.

По состоянию на 2001 г. доля газа, участвующего в межрегиональной торговле, от суммарной международной торговли газом составила 36%, на 2011 г. – 45 %, а в 2014 г. вплотную приблизилась к 50%. При этом в отдельно взятом сегменте СПГ доля межрегиональной торговли составляет 75%. Эти цифры весьма показательны для формирования глобального рынка газа, так как фактически иллюстрируют вывод его торгуемых объемов с внутрирегионального на глобальный уровень. Однако от всего потребляемого в мире газа в 2014 г. пока лишь 15% участвовало в межрегиональной торговле (в 2011 г. – 14%, в 2001 г. – 10%). В табл. 4 и 5 проиллюстрирована динамика межрегионального экспорта и импорта газа по рассматриваемым региональным рынкам.

Сформировавшиеся региональные газовые рынки, весьма различные по своим основным параметрам, вместе характеризуются развитой сферой потребления газа – тем главным фактором, который позволяет говорить о наличии рынка вообще и выявлять некие территориальные общности. А развитое потребление газа, количественно превосходящее добычу, и, как следствие, их «нетто-импортность», позволяют идентифицировать эти региональные рынки как территориальные сферы сбыта газа в глобальном масштабе.

В свою очередь, формирующиеся региональные рынки одновременно являются нетто-экспортёрами газа. Возникает вопрос: не накладывает ли «нетто-экспортность» региона, т.е. преимущественное развитие добычи газа по сравнению со сферой его потребления, негативный отпечаток на развитие самого регионального газового рынка?

В действительности, эта связь обратная. Зачастую решение об организации экспорта газа в той или иной стране принимается ввиду неразвитости собственного потребления. Безусловно, многие страны-экспортеры газа обладают развитыми рынками газа, в том числе и Россия – второй по размеру его потребитель в мире. Однако в таком крупном экспортере газа из СНГ как Туркменистан собственный рынок не развит: газ поставляется потребителям бесплатно, при этом надежность поставок крайне низка и в зимние месяцы часты сбои. Практически не развит рынок газа и в странах Ближнего Востока, Африки. В Латинской Америке рынки ряда стран весьма развиты либо развиваются быстрыми темпами, а некоторые страны, наоборот, только экспортируют газ в виде СПГ, не имея внутреннего рынка. Лишь Австралия обладает развитым рынком газа, но весь ее экспортный потенциал сосредоточен в северных районах материка, где потребление газа также отсутствует. Подобная разнородность создает определенные проблемы для эмпирического выделения такой территориальной общности как региональный рынок.

Ценообразование на региональных газовых рынках

На региональных рынках газа сложились различные системы ценообразования, ведущие к установлению различных уровней цены, при этом разница цен стала достигать

многократных значений. Это приводит к сильным противоречиям и разворачиванию дискуссий о том, какая система ценообразования предпочтительнее. Однако существуют фундаментальные причины этих региональных различий, детерминирующие разнородность ценообразования.

К настоящему моменту в Северной Америке сложилась модель ценообразования исключительно по принципу конкуренции «газ–газ», т.е. равновесная цена газа формируется на базе взаимодействия спроса и предложения [5]. Физические объемы газа торгуются на хабах либо по контрактам с индексацией по газовым индексам. По данным Федеральной Комиссии по регулированию энергетики, в 2014 г. 16% всех объемов газа, продаваемых в США, участвовали в формировании индексов, остальные 84% к этим индексам привязывались. Газовые хабы Северной Америки имеют географическую привязку. Крупный конечный потребитель либо распределительная компания имеют возможность приобрести там необходимые объемы газа обезличенно, заплатив только транспортной компании за их прокачку от хаба до места потребления.

Развитость транспортной инфраструктуры обеспечивает объективные условия для формирования конкурентного рынка природного газа в регионе. Система газопроводов имеет большое число (29) хабов, являющихся рыночными площадками по торговле природным газом для примерно 260 торгующих газом компаний. В Северной Америке выполняется условие нормального функционирования биржевой торговли газом – наличие большого числа независимых продавцов и покупателей газа.

На Европейском рынке нет большого числа независимых поставщиков газа. Исключение составляет лишь рынок Великобритании, который структурно отстоит от континентальной Европы, в наибольшей степени либерализован и более похож на рынок Северной Америки (говоря о развитии этих рынков, иногда употребляют понятие «англосаксонская модель») [8].

В континентальной части Европы сложилась «гибридная» модель ценообразования, в которой доминируют долгосрочные контракты на импорт газа с крупными монополистами из России, Алжира, Ливии и в рамках внутрирегиональной торговли – из Норвегии и Нидерландов (в каждой стране – также монополист) [6]. Цены этих контрактов задают своего рода ориентир для остальных сделок на рынке. Торговля на хабах в Европе охватывает лишь малую часть всей торговли газом, и ее можно рассматривать не в качестве основы рынка, а лишь как балансирующий элемент. В свободную продажу поступает мало собственного газа, и эти объемы в будущем будут только сокращаться вследствие падения добычи. Модель ценообразования на Европейском рынке по естественным причинам не может стать подобна Североамериканской.

На Азиатском рынке сложилась система ценообразования, базирующаяся на системе долгосрочных контрактов с нефтяной привязкой, сходных между собой. Лишь небольшая часть СПГ поступает по спотовым (разовым) сделкам. Соответственно, на внутреннем рынке цены также определяются исходя из импортных цен. В Китае и ряде других стран региона наряду с рыночным ценообразованием существует и государственное регулирование цен для потребителей [4].

На рынке СНГ доминирует государственное регулирование цен на газ. Специфической чертой является и крайне высокая роль государства в переговорном процессе и определении уровня цен по экспортно-импортным контрактам.

Важнейший момент состоит в том, что степень либерализации системы ценообразования прямо пропорциональна развитости инфраструктуры газового рынка. Как более широкое следствие, развитие инфраструктуры международной торговли газом – есть основной инструмент процесса глобализации газового рынка. Большие расстояния поставок газа и высокий удельный вес транспортной инфраструктуры в цене создают главные препятствия на пути создания глобального газового рынка. При сопоставимых мощностях перевозки транспортная часть стоимости газа в силу меньшей плотности потока оказывается почти в два раза выше, чем нефти.

Увеличение числа стран, экспортирующих и импортирующих СПГ, вовлекает все большее число участников в глобальный рынок газа. Строительство межрегиональных газопроводов дает возможность потребителям, находящимся на определенном региональном рынке, диверсифицировать структуру поставок газа. Для производителя газа оно способствует его выходу на глобальный рынок, но только в том случае, если газопроводы из одной точки или единой системы, наполняемые одним и тем же газом, расходятся в разных направлениях (например, Туркменистан). Появляется возможность арбитража, то есть осуществления нескольких связанных сделок, направленных на извлечение прибыли из разницы в ценах в одно и то же время на разных рынках. Также вероятен случай, когда у производителя существуют газопроводный маршрут и инфраструктура по производству СПГ (например, Египет, Алжир, Ливия).

К настоящему времени сформировалась такая территориальная структура глобального рынка газа, в которой Азиатский рынок играет роль ведущего импортера и премиального рынка, задающего максимальный уровень цены, тогда как Латинская Америка, Европа и Северная Америка в схеме глобальных поставок занимают второстепенное положение.

Потребители в Азии связаны с производителями СПГ долгосрочными контрактами с четко прописанными объемами и формулой цены, привязанной к цене импортируемой нефти. Япония, Республика Корея и Тайвань не располагают другими источниками газа, кроме импортного СПГ, а растущие потребности в импорте Китая свидетельствуют о готовности покупать СПГ по ценам не ниже вышеназванных стран. В связи со слабой конкуренцией со стороны трубопроводного газа, рынок Азии с точки зрения цены является премиальным по сравнению с Европой и Северной Америкой. Рассчитываемый регулярно средний уровень цены импорта СПГ в Японию и Республику Корея является маркерной ценой №1 на глобальном рынке газа по аналогии с маркерными котировками Brent на глобальном рынке нефти.

В условиях высокого спроса страны Азии, как правило, покупают много СПГ сверх контрактов, «оттягивая» на себя свободные объемы с рынка и поддерживая уровни спотовых цен в других регионах высокими. Уровень спроса на СПГ в Азии определяет, какие объемы достанутся южноамериканским, европейским и североамериканским потребителям, закупающим СПГ в дополнение к имеющемуся в широком доступе трубопроводному газу.

Необходимо также отметить, что в отношении глобального газового рынка не применимо понятие единой мировой цены, и даже при достижении высочайшего уровня развития транспортной инфраструктуры ее формирования ожидать не следует. В странах – крупных производителях и экспортерах газа цены всегда будут значительно ниже, чем в странах-импортерах, при этом неважно, будут они регулироваться или нет (наглядно подтвер-

ждается ситуацией в США). Эта ситуация абсолютно нормальна, поскольку и на рынке нефти крупнейшие ее производители отличаются уровнем цен значительно ниже «мирового». Если снова приводить пример США как страны-пионера либерализации сырьевых рынков, то даже там в штатах, добывающих нефть, оптовые цены на нее на 20–25% ниже мировых маркеров в силу инфраструктурных ограничений. В мире разница в нефтяных ценах может зачастую иметь причиной не только инфраструктурные ограничения, но и институциональные факторы в виде установления высоких экспортных пошлин или обязательств по поставке на внутренний рынок и низких цен внутри страны. При этом факт существования глобального рынка нефти не вызывает сомнений.

Итак, возвращаясь к газу, для его экспортеров традиционно важно получение ренты Хоттелинга – разницы между ценой продаваемого газа, которая поддерживается на максимальном уровне (при этом конкурентоспособном по сравнению с альтернативными видами топлива), и текущими производственными издержками [9]. Эта рента рассматривается как справедливая плата за ресурсы, сбереженные для будущих поколений [3]. В свою очередь, более низкие цены на газ на внутренних рынках стран-экспортеров обеспечивают конкурентные преимущества национальным экономикам. Это является непосредственной целью внутренней энергетической политики многих государств и также должно приниматься во внимание.

В качестве заключения необходимо заострить внимание на том, что глобальный рынок природного газа в значительной степени регионально фрагментирован, что является наследием изолированного друг от друга исторического развития региональных газовых рынков. Большая часть международной торговли газом по-прежнему осуществляется в рамках традиционных внутрирегиональных маршрутов и к глобальному рынку не относится. Дисбаланс добычи и потребления газа выступает в качестве стимула роста межрегиональной торговли.

На региональном уровне выделяются три сформировавшихся и пять формирующихся региональных рынков, также довольно четко выделяются нетто-импортеры и нетто-экспортеры газа. В то же время, эта картина подвержена изменениям, становясь все более неоднозначной, а территориальная структура импорта и экспорта газа постоянно усложняется.

Сформировавшиеся региональные газовые рынки традиционно характеризуются развитой сферой потребления газа – тем главным фактором, что позволяет говорить о наличии рынка вообще и выявлять некие территориальные общности. В свою очередь, для формирующихся региональных рынков, одновременно являющихся нетто-экспортерами газа, характерен менее высокий уровень развития сферы потребления газа и его рынка в целом. Однако выход Северной Америки в качестве экспортера СПГ в 2016 г. существенно меняет сложившуюся картину.

На региональных рынках газа сложились различные системы ценообразования и установились различные уровни цен. В Северной Америке – модель ценообразования исключительно по принципу конкуренции «газ–газ», ценообразование на Азиатском рынке базируется на системе долгосрочных контрактов с нефтяной привязкой, на Европейском рынке (исключение – Великобритания) функционирует гибридная система ценообразования. На формирующихся рынках газа сильны позиции государственного регулирования. Отсутствие единой мировой цены – нормальная тенденция для глобально-газового рынка, учитывающая специфику газа как товара.

В существующей территориальной структуре глобального рынка газа Азия играет роль ведущего импортера и премиального рынка, задающего максимальный уровень цены, тогда как Европа и Северная Америка в схеме глобальных поставок занимают второстепенное положение. Регион Ближнего Востока, благодаря развитию экспорта СПГ и своему выгодному географическому положению между Европой и Азией, имея возможность пространственного арбитража между этими рынками, играет особую роль связующего и гибкого поставщика. Россия, при успешном развитии инфраструктуры транспорта и сжижения газа на востоке страны, также сможет в полной мере использовать выгоды своего географического положения и играть одну из ключевых ролей на глобальном рынке газа.

Литература

1. Брагинский О.Б., Гринченко Н.Ю. СПГ фактор глобализации газовых рынков // Нефть, газ и бизнес. 2005. №9. С. 54–58.
2. Вишневер В.Я. Сущность и основные тенденции развития мирового газового рынка // Мировая экономика и международные отношения. 2010. №10. С. 279–282.
3. Волошенко Д. Принципы ценообразования на разных стадиях развития рынка природного газа // Наука и инновации. 2010. №2(84). С. 51–55.
4. Горкина Т.И. Формирование азиатского энергетического рынка // Региональные исследования. 2012. №4. С. 135–146.
5. Кисленко Н.А. Ценообразование на газ // Газовая промышленность. 2011. №4. С. 6–7.
6. Комлев С.Л. Газовое моделирование // Корпоративный журнал «Газпром». 2012. №3. С. 23–30.
7. Ненахов В. А. Оценка роли сланцевого газа в мировой энергетике // Газовая промышленность. 2012. №15. С. 33–38.
8. Heather P. The Evolution and Functioning of the Traded Gas Market in Britain. OIES, August 2010. <http://www.oxfordenergy.org/pdfs/NG44.pdf>
9. Hotelling H. The Economics of Exhaustible Resources // Journal of Political Economy, № 2. 1931. P. 137–175.
10. Natural Gas in the World. Cedigaz, Rueil Malmaison, 2015.
11. URL: <http://www.cedigaz.com/statistical-database/auth.aspx> – Cedigaz Statistical DataBase.
12. <http://www.gazprom.ru/investors/disclosure/reports/2015/> – Отчетность ПАО «Газпром».

МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЕ ГРУЗОПОТОКИ В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ: ГЕОГРАФИЯ, ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА, ДИНАМИКА

А.В. Хохлов

Межрегиональная торговля традиционно имеет большое значение в системе международной торговли. Схожесть физико-географических и социально-экономических характеристик стран в пределах региона, с одной стороны, и значительные различия по этим параметрам между регионами, с другой, стимулируют активное развитие межрегионального товарообмена. В соответствии с методологией ВТО, выделяющей 7 макро-регионов (Северная Америка, Латинская Америка, Европа, СНГ, Африка, Ближний Восток, Азиатско-Тихоокеанский регион), на межрегиональную торговлю в стоимостном выражении пришлось 45,3% в 2010 г. и 48,5% в 2014 г.¹ оборота мировой внешней торговли. Из-за преобладания в торговле крупнотоннажными сырьевыми товарами (топливо, руды, металлы, зерно и пр.) межрегиональных поставок, доля межрегиональной торговли в международных грузопотоках оказывается еще выше. По нашей оценке (в соответствии с приведенной ниже методологией), в 2013 г. доля межрегиональных грузопотоков в мировой внешней торговле отдельными товарами составила: 99% – по бокситах, 95% – по железной руде, 85% – по нефти и углю, 70% – по зерну и удобрениям, 65% – по нефтепродуктам, 60% – по круглому лесу, 55% – по природному газу (в т.ч. 40% в трубопроводных поставках и 95% в торговле в сжиженном виде).

В рамках проекта «Мировая торговля и международные грузопотоки», осуществляемого консалтинговой компанией «Влант», автором в 2012 г. было выполнено исследование объемов всех межрегиональных внешнеторговых грузопотоков; в 2013–2015 гг. результаты расчетов по примерно 60 грузопотокам, прежде всего наиболее крупным, были проверены и уточнены [1]. Базой исследования послужила внешнеторговая статистика стран мира [2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 10; 11; 13], в том числе представленная в международных внешнеторговых базах данных – COMTRADE (базу ведет Статистическое подразделение ООН) и Trade Map (ресурс Центра международной торговли ЮНКТАД/ВТО) [9; 12].

Все страны и территории были объединены в 15 регионов, в соответствии с их транспортно-географическим положением, характерными чертами социально-экономического развития, направлениями внешнеэкономических связей. Этими регионами стали: Европа, СНГ, Средиземноморье, Западная Африка, Восточная Африка, Южная Африка, Персидский залив, Южная Азия, Юго-Восточная Азия, Восточная Азия, Австралия, Океания, Северная Америка, Центральная Америка, Южная Америка. Состав регионов:

- Европа – все страны Европы², кроме входящих в СНГ, и Кипр³;

¹ WTO International Trade Statistics 2011, 2015.

² Франция во внешнеторговой статистике считается вместе с заморскими департаментами – Гваделупой, Гвианой, Мартиникой и Реюньоном. Существенного влияния на показатели они не оказывают.

³ В связи с членством в ЕС. При общем тоннаже внешней торговли Кипра, по данным Eurostat, около 6 млн т в 2010 г. включение его в Европу или альтернативный регион – Средиземноморье не оказывает сколько-нибудь заметного влияния на расчетные показатели.

- СНГ – Азербайджан, Армения, Белоруссия, Грузия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Россия, Таджикистан, Туркмения, Узбекистан, Украина, а также непризнанные государства;
- Средиземноморье – Алжир, Египет, Израиль, Иордания, Ливан, Ливия, Марокко, Палестина, Сирия, Тунис, Турция;
- Западная Африка – Ангола, Бенин, Буркина-Фасо, Габон, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Демократическая Республика Конго (ДРК), Кабо-Верде, Камерун, Конго, Кот-д’Ивуар, Либерия, Мавритания, Мали, Нигер, Нигерия, Сан-Томе и Принсипи, Сенегал, Сьерра-Леоне, Того, ЦАР, Чад, Экваториальная Гвинея;
- Восточная Африка – Бурунди, Джибути, Замбия, Зимбабве, Кения, Коморские Острова, Маврикий, Мадагаскар, Малави, Мозамбик, Руанда, Сейшельские Острова, Сомали, Судан, Танзания, Уганда, Эритрея, Эфиопия;
- Южная Африка – Ботсвана, Лесото, Намибия, Свазиленд, ЮАР;
- Персидский залив – Бахрейн, Ирак, Иран, Йемен, Катар, Кувейт, ОАЭ, Оман, Саудовская Аравия;
- Южная Азия – Афганистан, Бангладеш, Бутан, Индия, Непал, Пакистан, Шри-Ланка;
- Юго-Восточная Азия – Бруней, Восточный Тимор, Вьетнам, Индонезия, Камбоджа, Лаос, Малайзия, Мьянма, Сингапур, Таиланд, Филиппины;
- Восточная Азия – Гонконг, КНДР, КНР, Макао, Монголия, Республика Корея, Тайвань, Япония;
- Австралия;
- Океания – все страны и территории Океании;
- Северная Америка – Канада, Мексика, США (включая Пуэрто-Рико и Виргинские о-ва⁴);
- Центральная Америка – все страны и территории Центральной Америки и Карибского бассейна (включая Багамские Острова), кроме Антильских о-вов (нид.), Арубы, Виргинских о-вов (сша), Гваделупы, Мартиники, Пуэрто-Рико, Тринидада и Тобаго;
- Южная Америка – Антильские острова (нид.), Аргентина, Аруба, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Гайана, Колумбия, Парагвай, Перу, Суринам, Тринидад и Тобаго, Уругвай, Чили, Эквадор.

За пределами выделенных регионов остались лишь некоторые совершенно малозначимые с точки зрения внешней торговли территории, в частности, Гренландия, Бермудские о-ва, Фолклендские о-ва, о. Рождества и т.п.

Расчеты велись для всех товаров, вовлекаемых во внешнюю торговлю. Исключение составили только суда, перемещающиеся исключительно самостоятельно, а следовательно, грузами не являющиеся. Другие транспортные средства, которые в ряде случаев тоже перемещаются самостоятельно – самолеты, локомотивы и пр., характеризуются весьма скромным тоннажем на фоне общих размеров грузопотоков. Резэкспортные операции, совершаемые странами, и, соответственно, ввоз товаров для их реализации учитывались в расчетах. В случае использования странами невесовых единиц измерения для фиксации объемов торговли теми или иными товарами, использовались индивидуаль-

⁴ Образуют единую таможенную территорию с США.

ные коэффициенты пересчета, учитывающие особенности торговли данным товаром конкретной страны⁵.

Расчеты проводились по наиболее представительному с точки зрения качества статистики направлению (каждый грузопоток может быть рассмотрен со стороны отправителей и получателей), с поправками на неверное определение стран назначения или происхождения товара, офшорные схемы, нераспределенный по странам экспорт или импорт⁶.

Величина грузопотоков определялась с разной точностью. Грузопотоки величиной более 200 млн т считались с округлением до 10 млн т, величиной от 10 до 200 млн т – с округлением до 5 млн т, грузопотоки величиной от 4 до 7,5 млн т считались равными 5 млн т, величиной 2–4 млн т – равными 3 млн т, величиной 0,5–2 млн т – равными 1 млн т, величиной менее 0,5 млн т – равными 0.

По данным «Вланта», общий тоннаж грузопотоков международной торговли в 2010 г. составил 11,3 млрд т⁷. Суммарная величина межрегиональных внешнеторговых грузопотоков, по авторским расчетам, составила 7,35 млрд т. Следовательно, доля межрегиональной торговли в тоннаже равнялась 65%.

При рассмотрении 15 регионов общее число межрегиональных грузопотоков равняется 210. По своей величине в 2010 г. они группировались следующим образом:

- крупнейшие (более 450 млн т) – 4 грузопотока (1,9% от общего числа),
- очень крупные (150–350 млн т) – 8 грузопотоков (3,8%),
- крупные (65–140 млн т) – 16 грузопотоков (7,6%),
- средние (30–60 млн т) – 25 грузопотоков (11,9%),
- заметные (15–25 млн т) – 25 грузопотоков (11,9%),
- небольшие (5–10 млн т) – 45 грузопотоков (21,4%),
- малые (1–3 млн т) – 52 грузопотока (24,8%),
- незначительные (менее 0,5 млн т) – 35 грузопотоков (16,7%).

Удельный вес 4 крупнейших грузопотоков в общем объеме межрегиональной торговли в 2010 г. составил 31,2% (средний тоннаж 570 млн т). Доля 8 очень крупных грузопотоков составила 22% (средний тоннаж 200 млн т), 16 крупных – 21,4% (средний тоннаж 100 млн т), 25 средних – 12,9% (средний тоннаж 38 млн т), 25 заметных – 6,9% (средний тоннаж 20 млн т). На 132 небольших, малых и незначительных грузопотока (средний тоннаж 3 млн т) пришлось только 5,6% межрегиональной торговли.

Распределение межрегиональных грузопотоков по регионам-отправителям характеризуется низкой концентрацией, а по регионам-получателям – высокой (Табл. 1). Индекс концентрации, рассчитанный как нормализованный индекс Херфиндаля-Хиршмана, для регионов-получателей равняется 0,277, а для регионов-отправителей – только 0,08. В географической структуре вывоза в 2010 г. существенный вес имели Персидский

⁵ Например, в экспорте Канады 2/3 составляет тяжелая нефть, 1/3 средняя, тогда как в импорте доминирует легкая и средняя нефть.

⁶ Например, в грузопотоке Южная Америка – Центральная Америка базой расчетов послужила статистика экспорта южноамериканских государств. Однако, зафиксированные в экспорте Бразилии 5,6 млн т нефти, экспортированной в Сент-Люсию, были исключены из расчетов как офшорные поставки (в реальности были направлены в США).

⁷ Мировая торговля и международные грузопотоки в 2011 г. (итоговый отчет).

Таблица 1. Структура межрегионального ввоза и вывоза в 2010 г.

Регион	Доля в вывозе	Доля в ввозе	Вывоз	Ввоз	Сальдо
	%		млн т		
Европа	6,1	19,9	449	1459	-1010
СНГ	13,3	1,5	974	107	867
Средиземноморье	4,9	5,4	361	397	-36
Западная Африка	4,4	1,4	322	102	220
Южная Африка	2,1	0,7	157	48	109
Восточная Африка	0,5	0,7	34	55	-21
Персидский залив	15,2	3,0	1116	219	897
Южная Азия	3,3	6,8	245	499	-254
Юго-Восточная Азия	9,9	6,1	725	450	275
Восточная Азия	7,2	38,9	530	2858	-2328
Австралия	11,6	1,1	853	82	771
Океания	0,5	0,4	36	27	9
Северная Америка	8,3	10,3	612	757	-145
Центральная Америка	0,4	1,1	33	78	-45
Южная Америка	12,2	2,8	897	206	691

Примечание. Величины вывоза и ввоза – условно-расчетные, сумма отдельных грузопотоков, посчитанных с вышеуказанными принципами округления.

Источник: расчеты и оценки автора по базе внешнеторговой статистики.

залив (15,2%), СНГ (13,3%), Южная Америка (12,2%), Австралия (11,6%), Юго-Восточная Азия (9,9%), Северная Америка (8,3%), Восточная Азия (7,2%), Европа (6,1%), Средиземноморье (4,9%), Западная Африка (4,4%). В географической структуре ввоза безусловным лидером выступает Восточная Азия (39%), второе место с большим отставанием у Европы (20%), на третьем располагается Северная Америка (10,3%). Таким образом, в сумме на них приходится 69% ввоза, тогда как в вывозе доля первых трех регионов равняется только 41%. Помимо тройки лидеров, существенный вес в структуре ввоза имеют Южная Азия (6,8%), Юго-Восточная Азия (6,1%) и Средиземноморье (5,4%).

По тоннажу вывозимых товаров на первом месте в 2010 г. находился регион Персидского залива – 1120 млн т. Главным направлением грузопотоков из региона Персидского залива выступает Восточная Азия – 48%, крупные потоки направлены в Южную Азию (14%), Европу (11%), Юго-Восточную Азию (10%) и Северную Америку (9%). Второе место принадлежало СНГ – 970 млн т, преобладающее направление – Европа (57%), важные – Восточная Азия (17%), Средиземноморье (12%) и Северная Америка (6%). Третью позицию занимала Южная Америка – 900 млн т, главные направления – Восточная Азия (36%), Европа и Северная Америка (по 22%). На четвертом месте располагалась Австралия – 850 млн т, подавляющая часть этого объема шла в Восточную Азию (84%). Пятую строчку занимала Юго-Восточная Азия – 720 млн т, главным образом в Восточную Азию (68%), в существенной мере в Южную Азию (14%). На шестом месте находилась Северная Америка – 610 млн т, преимущественно в Восточную Азию (38%),

Европу (20%) и Южную Америку (13%), а также в Средиземноморье, Центральную Америку (по 7%), Юго-Восточную Азию (6%). Седьмая позиция у Восточной Азии – 530 млн т, основные направления вывоза – Юго-Восточная Азия (28%), Северная Америка (18%) и Европа (14%), важные – Южная Азия (8%), Персидский залив (7%) и Южная Америка (6%).

Экспортные грузопотоки Европы составили 450 млн т, они были направлены преимущественно в Средиземноморье (26%), Северную Америку (19%) и Восточную Азию (13%), а также в СНГ (10%), Западную Африку (8%), Персидский залив (7%), Южную Америку (6%). Грузопотоки из Средиземноморья составили 360 млн т, в первую очередь в Европу (54%), а также в Северную Америку (14%), Персидский залив и Восточную Азию (по 8%). Грузопотоки из Западной Африки составили 320 млн т, главным образом в Северную Америку (33%), Европу (25%) и Восточную Азию (22%), а также в Южную Азию (9%).

Грузопотоки из Южной Азии составили 250 млн т, в основном в Восточную Азию (55%), а также в Персидский залив (12%), Юго-Восточную Азию и Европу (по 8%). Грузопотоки из Южной Африки составили 160 млн т, в наибольшей мере в Восточную Азию (41%), Европу (19%) и Южную Азию (16%). Небольшой тоннаж экспортных грузопотоков имели 3 региона: Океания, Восточная Африка и Центральная Америка – примерно по 35 млн т. У Океании в вывозе доминируют Восточная Азия (56%) и Австралия (28%), у Восточной Африки преобладает Восточная Азия (59%), а у Центральной Америки – Северная Америка (60%) при существенной роли Европы (15%).

Примечательно, что среди 15 анализируемых регионов главным направлением экспортных грузопотоков была:

- Восточная Азия – для 9 (Южная Африка, Восточная Африка, Персидский залив, Южная Азия, Юго-Восточная Азия, Австралия, Океания, Северная Америка, Южная Америка),
- Европа – для 2 (СНГ, Средиземноморье),
- Северная Америка – для 2 (Западная Африка, Центральная Америка),
- Юго-Восточная Азия – для 1 (Восточная Азия),
- Средиземноморье – для 1 (Европа).

По тоннажу ввозимых товаров безусловным лидером является Восточная Азия – 2860 млн т в 2010 г. Основная часть ввоза (Табл. 2) приходится на Австралию (25%), Персидский залив (19%) и Юго-Восточную Азию (17%), существенный вес имеют Южная Америка (11%), Северная Америка (8%) и СНГ (6%). Второе место уверенно держит Европа – 1460 млн т. Главный поставщик в Европу – СНГ (38%), существенный вес имеют Южная Америка (14%), Средиземноморье (13%), Северная Америка и Персидский залив (по 8%). Третье место принадлежит Северной Америке – 760 млн т. Ее основные источники ввоза – Южная Америка (26%), Западная Африка (14%), Персидский залив, Восточная Азия (по 13%) и Европа (11%), существенный вес имеют СНГ и Средиземноморье (по 7%). Четвертую позицию занимает Южная Азия – 500 млн т, в первую очередь из Персидского залива (32%) и Юго-Восточной Азии (20%), а также из Восточной Азии (9%), Австралии (8%), Западной Африки (6%), Южной Африки, Северной Америки (по 5%). Пятое место у Юго-Восточной Азии – 450 млн т, в основном из Восточной Азии (33%) и Персидского залива (24%), а также из Южной Америки (9%), Северной Америки (8%), Австралии (7%), СНГ (6%). На шестой строчке находится Средиземноморье –

400 млн т, прежде всего из Европы и СНГ (по 29%), а также из Персидского залива, Северной Америки (по 11%), Южной Америки (9%), Восточной Азии (5%).

Импортные грузопотоки Персидского залива составили 220 млн т, в основном из Восточной Азии, Южной Америки (по 16%), Южной Азии, Европы, Средиземноморья (по 14%) и СНГ (11%). Грузопотоки в Южную Америку составили 210 млн т, в первую очередь из Северной Америки (39%), а также из Восточной Азии (15%), Европы (12%), Западной Африки и СНГ (по 7%). Грузопотоки в СНГ составили 110 млн т, в основном из Европы (42%) и Восточной Азии (19%), а также из Южной Америки и Средиземноморья (по 9%). Грузопотоки в Западную Африку составили 100 млн т, в основном из Европы (34%) и Восточной Азии (20%), а также из Северной Америки и Юго-Восточной Азии (по 10%). Грузопотоки в Австралию составили 80 млн т, главным образом из Юго-Восточной Азии (37%), Восточной Азии (24%) и Океании (12%).

Грузопотоки в Центральную Америку составили 80 млн т, в структуре ввоза доминируют Северная Америка (51%) и Южная Америка (32%). Грузопотоки в Восточную Африку составили 55 млн т, в основном из Персидского залива, Южной Африки и Южной Азии (по 18%), а также из Восточной Азии и Европы (по 9%). Грузопотоки в Южную Африку составили 50 млн т, в первую очередь из Персидского залива (31%), а также из Европы, Западной Африки и Восточной Азии (по 10%). Небольшой тоннаж импортных грузопотоков имела Океания – 25 млн т, в первую очередь из Юго-Восточной Азии (37%), а также Восточной Азии и Австралии (по 19%).

К 2014 г., по нашей оценке, произошли существенные изменения в позициях ведущих регионов по вывозу и ввозу грузов. По величине экспортных межрегиональных грузопотоков на первое место вышла Австралия, немного опередившая Персидский залив, СНГ и Южная Америка потеряли по одной позиции, за ними, как и прежде, следовали Юго-Восточная Азия, Северная Америка, Восточная Азия и Европа. По величине импортных межрегиональных грузопотоков еще больше упрочилось лидерство Восточной Азии, на втором месте осталась Европа, а на третье поднялась Южная Азия, опередившая Северную Америку, за ними, как и прежде, располагались Юго-Восточная Азия и Средиземноморье.

Крупнейшим межрегиональным грузопотоком на рубеже 1990-х и 2000-х гг. был грузопоток из Персидского залива в Восточную Азию. В первой половине 2000-х гг. его превзошел грузопоток из СНГ в Европу. В 2009 г. крупнейшим стал грузопоток из Австралии в Восточную Азию, за последующие годы сильно укрепивший свое превосходство над другими грузопотоками (Табл. 3). С конца 2000-х гг. в число крупнейших грузопотоков также входит грузопоток из Юго-Восточной Азии в Восточную Азию. В 2010 г. их порядковое расположение было таким: Австралия – Восточная Азия, СНГ – Европа, Персидский залив – Восточная Азия, Юго-Восточная Азия – Восточная Азия. В 2011–2014 гг. грузопоток из Австралии в Восточную Азию быстро рос, тогда как остальные грузопотоки этой группы показывали неустойчивую динамику, но в целом к 2014 г. все они увеличились, при этом грузопотоки СНГ – Европа и Персидский залив – Восточная Азия поменялись местами в ранжировке.

Грузопоток из Австралии в Восточную Азию в 2010 г. составил примерно 720 млн т. Его основу традиционно формируют железная руда (400 млн т) и уголь (230 млн т), причем если на рубеже веков их поставки характеризовались близкими величинами, то потом преимущество железной руды стало быстро расти и продолжает увеличиваться. Другими

Таблица 2. Межрегиональные грузопотоки в 2010 г., млн т

Получатель Отправитель	Евр	СНГ	Сред	ЗАф	ЮАф	ВАф	Перс	ЮА	ЮВА	ВА	Авс	Ок	САм	ЦАм	ЮАм
Европа	-	45	115	35	5	5	30	15	20	60	3	1	85	5	25
СНГ	550	-	115	3	0	3	25	15	25	165	1	1	55	1	15
Средиземноморье	195	10	-	5	0	3	30	20	5	30	1	1	50	1	10
Западная Африка	80	5	3	-	5	1	0	30	5	70	3	0	105	0	15
Южная Африка	30	1	5	5	-	10	3	25	5	65	0	0	5	0	3
Восточная Африка	3	0	1	1	3	-	1	3	1	20	0	0	1	0	0
Персидский залив	120	5	45	3	15	10	-	160	110	530	5	3	100	0	10
Южная Азия	20	1	5	5	3	10	30	-	20	135	1	0	10	0	5
Юго-Восточная Азия	35	3	5	10	3	3	10	100	-	490	30	10	20	1	5
Восточная Азия	75	20	20	20	5	5	35	45	150	-	20	5	95	5	30
Австралия	25	1	3	0	3	1	10	40	30	720	-	5	10	0	5
Океания	1	0	0	0	0	0	0	1	3	20	10	-	1	0	0
Северная Америка	120	5	45	10	3	3	10	25	35	230	5	1	-	40	80
Центральная Америка	5	1	0	0	0	0	0	0	1	3	0	0	20	-	3
Южная Америка	200	10	35	5	3	1	35	20	40	320	3	0	200	25	-

Источник: расчеты и оценки автора по базе внешнеторговой статистики.

крупнотоннажными статьями являются сжиженный природный газ (20 млн т), руды цветных и легирующих металлов (прежде всего бокситы и марганцевая руда), поваренная соль, нефть, древесное сырье (главным образом щепы), зерно, глинозем. Динамику грузопотока в последние годы определяет развитие китайского спроса на железную руду и уголь. За 2011–2014 гг. грузопоток из Австралии в Восточную Азию сильно вырос – примерно на 400 млн т (здесь и далее динамика посчитана по данным отчетов «Мировая торговля и международные грузопотоки» консалтинговой компании «Влант»⁸), главным образом за счет железной руды (+320 млн т) и, в меньшей степени, угля (+70 млн т).

Грузопоток из СНГ в Европу в 2010 г. составил примерно 550 млн т. Его крупнейшей статьей традиционно является нефть (240 млн т), меньшее, но достаточно большое значение имеют природный газ (100 млн т), нефтепродукты и уголь (по 55 млн т). За первую половину 2000-х гг. сильно выросло превосходство нефти над природным газом, ставшее более чем двукратным. Другими крупнотоннажными статьями грузопотока являются железная руда (30 млн т), сталь (полуфабрикаты и прокат), древесное сырье (прежде всего круглый лес), нерудное минеральное сырье, удобрения. Динамика грузопотока определяется, прежде всего, развитием европейского спроса на топливо и промышленное сырье, а также, в меньшей степени, экспортным потенциалом стран СНГ. Последний, в частности, обусловил падение отгрузок круглого леса в конце 2000-х гг. (ограничения на экспорт со стороны России) и устойчивое снижение поставок нефти в начале 2010-х гг. (уменьшение экспортных ресурсов России и Азербайджана). Наряду с этим на рубеже 2000-х и 2010-х гг. значительно вырос экспортный потенциал стран СНГ по зерну и другой сельскохозяйственной продукции, что привело к наращиванию поставок в Европу. Динамика европейского спроса со второй

⁸ Мировая торговля и международные грузопотоки [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vlant-consult.ru/projects/world-trade>.

Таблица 3. Рейтинг крупнейших межрегиональных грузопотоков в 2010 г.

№	Грузопоток	Мли т	Главный товар
1	Австралия – Восточная Азия	720	железная руда
2	СНГ – Европа	550	нефть
3	Персидский залив – Восточная Азия	530	нефть
4	Юго-Восточная Азия – Восточная Азия	490	уголь
5	Южная Америка – Восточная Азия	320	железная руда
6	Северная Америка – Восточная Азия	230	уголь, зерно
7	Южная Америка – Северная Америка	200	нефть
7	Южная Америка – Европа	200	железная руда
9	Средиземноморье – Европа	195	нефть
10	СНГ – Восточная Азия	165	нефть
11	Персидский залив – Южная Азия	160	нефть
12	Восточная Азия – Юго-Восточная Азия	150	нефтепродукты
13	Южная Азия – Восточная Азия	135	железная руда
14	Персидский залив – Европа	120	нефть
15	Северная Америка – Европа	120	уголь
16	СНГ – Средиземноморье	115	газ
16	Европа – Средиземноморье	115	нефтепродукты
18	Персидский залив – Юго-Восточная Азия	110	нефть
19	Западная Африка – Северная Америка	105	нефть
20	Юго-Восточная Азия – Южная Азия	100	уголь
20	Персидский залив – Северная Америка	100	нефть
22	Восточная Азия – Северная Америка	95	машины и оборудование
23	Европа – Северная Америка	85	нефтепродукты
24	Северная Америка – Южная Америка	80	нефтепродукты
24	Западная Африка – Европа	80	нефть
26	Восточная Азия – Европа	75	машины и оборудование
27	Западная Африка – Восточная Азия	70	нефть
28	Южная Африка – Восточная Азия	65	железная руда
29	Европа – Восточная Азия	60	макулатура
30	СНГ – Северная Америка	55	нефть, нефтепродукты
31	Средиземноморье – Северная Америка	50	нефть
32	Восточная Азия – Южная Азия	45	сталь, удобрения
32	Персидский залив – Средиземноморье	45	нефть
32	Северная Америка – Средиземноморье	45	зерно
32	Европа – СНГ	45	машины и оборудование

Источник: расчеты и оценки автора по базе внешнеторговой статистики.

половины 2000-х гг. обусловила уменьшение экспорта газа, железной руды, стали, нерудного минерального сырья, продукции деревообработки и ряда других товаров, но позволила нарастить поставки нефтепродуктов и угля. За 2011–2014 гг. грузопоток из СНГ в Европу лишь немного вырос (примерно на 20 млн т), при этом в его структуре существенно уменьшился тоннаж нефти (-30 млн т) и вырос тоннаж нефтепродуктов, угля (по +15 млн т) и зерна (+10 млн т).

Грузопоток из Персидского залива в Восточную Азию в 2010 г. составил примерно 530 млн т. Его основу исторически формирует нефть (400 млн т), доминирующая среди всех остальных составляющих. Другими крупнотоннажными статьями являются сжиженный природный газ (35 млн т), нефтепродукты (30 млн т), нефтехимические продукты (спирты, полимеры, углеводороды), сжиженные углеводородные газы, железная руда. Главный локомотив роста грузопотока – стабильное повышение потребностей Китая в топливе, дополнительным стимулом на рубеже 2000-х и 2010-х гг. стал рост китайского спроса на нефтехимические продукты и железную руду (крупные поставки начал Иран), а в начале 2010-х гг. – увеличение закупок сжиженного природного газа Японией и Республикой Корея. За 2011–2014 гг. грузопоток из Персидского залива в Восточную Азию значительно вырос – на 70 млн т, главным образом за счет нефти (+40 млн т) и сжиженного природного газа (+25 млн т).

Грузопоток из Южной Америки в Восточную Азию в 2010 г. составил примерно 320 млн т. Его основу формирует железная руда (200 млн т), другими крупнотоннажными статьями являются соя (30 млн т), нефть (20 млн т), руды цветных и легирующих металлов (прежде всего меди). Динамика грузопотока в последние годы во многом определяется поставками железной руды в Китай. Несмотря на стабильный рост китайских потребностей в импорте, южноамериканские поставщики, прежде всего Бразилия, не всегда обладают достаточной конкурентоспособностью и экспортными ресурсами для наращивания отгрузок. Стабильно развиваются отгрузки топлива, прежде всего нефти в Китай, с перерывами, но растет экспорт сои, в отдельные годы южноамериканские государства активно восполняют недопоставки зерна из Северной Америки, случающиеся из-за плохих урожаев. За 2011–2014 гг. грузопоток из Южной Америки в Восточную Азию значительно вырос – на 70 млн т, главным образом за счет железной руды (+45 млн т), а также нефти (+15 млн т) и сои (+10 млн т).

Грузопоток из Северной Америки в Восточную Азию в 2010 г. составил примерно 230 млн т. В нем традиционно нет преобладающей составляющей: наиболее крупными компонентами в 2010 г. были зерно (главным образом кукуруза и пшеница) и уголь (по 35 млн т), маслосемена (30 млн т, прежде всего соя), целлюлозно-бумажные товары (20 млн т, главным образом макулатура и целлюлоза), железная руда, стальной лом, нефтехимические продукты, остаточные продукты переработки топлива (в первую очередь нефтяной кокс), корма, древесное сырье (в основном круглый лес), продукция деревообработки (прежде всего пиломатериалы). Стабильный рост грузопотока в последние годы обусловлен в основном расширением китайского спроса на промышленное сырье и топливо. При экспорте в другие страны Восточной Азии развиваются лишь несколько товаропотоков, прежде всего угля, нефтепродуктов, железной руды. За 2011–2014 гг. грузопоток из Северной Америки в Восточную Азию увеличился на 50 млн т, в основном за счет железной руды (+15 млн т), маслосемян, угля (по +10 млн т), древесного сырья, целлюлозно-бумажных товаров.

Грузопоток из Южной Америки в Северную Америку в 2010 г. составил примерно 200 млн т. Его основой традиционно является нефть (более 100 млн т), из других составляющих наибольший тоннаж имеют уголь (15 млн т), нефтепродукты, продукты нефте- и газохимии (главным образом аммиак и метанол), нерудное минеральное сырье (прежде всего поваренная соль), сжиженный природный газ. Динамику грузопотока определяет, в первую очередь, развитие американского спроса на топливо (особенно на нефть), на промышленное сырье и полуфабрикаты. Значительное повышение самообеспеченности США по топливу вследствие «сланцевой революции» и стагнация импортных потребностей по большинству других сырьевых товаров вызывают стабильное снижение ввоза из Южной Америки со второй половины 2000-х гг. За 2011–2014 гг. грузопоток из Южной Америки в Северную Америку уменьшился более чем на 20 млн т, в первую очередь вследствие падения поставок нефти (–30 млн т).

Грузопоток из Южной Америки в Европу в 2010 г. составил примерно 200 млн т. Его основу формируют железная руда (70 млн т), уголь (35 млн т) и корма (25 млн т). Другими крупнотоннажными статьями являются нефть, маслосемена (главным образом соя), целлюлозно-бумажные товары (прежде всего целлюлоза), руды цветных и легирующих металлов (в первую очередь меди), фрукты (преимущественно бананы), сжиженный природный газ. Стагнация европейского спроса на многие виды сырьевых товаров и усиление конкуренции на европейском рынке с географически более близкими странами СНГ и Северной Америки обуславливают существенно более низкую величину грузопотока по сравнению с пиковыми предкризисными значениями. За 2011–2014 гг. грузопоток из Южной Америки в Европу немного уменьшился (примерно на 10 млн т), при этом существенно сократились поставки железной руды и кормов, но выросли отгрузки угля и нефти.

Грузопоток из Средиземноморья в Европу в 2010 г. составил около 200 млн т. Его основу формируют нефть (80 млн т) и природный газ (50 млн т), причем за 2000-е гг. доля первой сократилась, а второго – выросла. Другими крупнотоннажными статьями являются нерудное минеральное сырье (20 млн т, в первую очередь фосфаты, цемент, поваренная соль), нефтепродукты, удобрения. После относительной стабилизации в 2000-е гг. из-за ограниченности экспортных ресурсов нефти и газа стран Северной Африки, в начале 2010-х гг. грузопоток испытал сильное негативное воздействие «арабской весны» и ее последствий. Коллапс ливийской государственности, нестабильность в Египте, гражданская война в Сирии и прочие проблемы (ограниченность ресурсов, усиление конкуренции на европейском рынке) вызвали резкое уменьшение поставок нефти и газа, а также многих других тоннажных сырьевых товаров. За 2011–2014 гг. грузопоток из Средиземноморья в Европу сильно уменьшился – более чем на 50 млн т, в основном из-за падения поставок нефти (–30 млн т) и природного газа (–20 млн т), кроме того, существенно сократились отгрузки нерудного минерального сырья и нефтепродуктов.

Грузопоток из СНГ в Восточную Азию в 2010 г. превышал 160 млн т. Его основу составляли нефть (45 млн т), уголь (30 млн т) и железная руда (25 млн т). Другими крупнотоннажными статьями были круглый лес, нефтепродукты, черные металлы, сжиженный природный газ. Определяющими факторами для грузопотока являются развитие экспортной инфраструктуры стран СНГ в восточном направлении (нефтепроводы Восточная Сибирь – Тихий океан с ответвлениями и Атасу – Алашанькоу, газопроводы Средняя Азия – Китай и т.д.) и расширение китайского спроса на топливо и промышленное сырье. Новая

экспортная инфраструктура и новые экспортоориентированные производства на востоке России способствуют наращиванию поставок и в страны Восточной Азии помимо Китая, позволяя отвоевывать долю рынка у более отдаленных поставщиков. За 2011–2014 гг. грузопоток из СНГ в Восточную Азию вырос в 1,5 раза – на 80 млн т, в основном за счет угля (+30 млн т), природного газа (+20 млн т), нефти (+15 млн т), железной руды и нефтепродуктов, при этом существенно уменьшились отгрузки черных металлов.

Грузопоток из Персидского залива в Южную Азию в 2010 г. составил примерно 160 млн т. Его основой исторически выступает нефть (более 100 млн т). Другими крупнотоннажными статьями являются нефтепродукты (15 млн т), сжиженный природный газ, продукты нефте- и газохимии, нерудное минеральное сырье (в первую очередь известняк и сера), удобрения. Динамику грузопотока определяют, прежде всего, потребности Индии в импорте нефти, развивающиеся неравномерно. В последние несколько лет на индийском рынке усилилась конкуренция между поставщиками вследствие роста предложения из Западной Африки и Южной Америки, частично вытесненных с американского рынка, это не позволяет странам Персидского залива показывать прежний стабильный рост поставок нефти. В то же время товарная диверсификация их экспорта (минеральное сырье, химические товары, сжиженные газы и пр.) способствует положительной динамике грузопотока. За 2011–2014 гг. грузопоток из Персидского залива в Южную Азию увеличился на 40 млн т, в основном за счет нефти и нерудного минерального сырья (по +15 млн т), а также сжиженных углеводородных газов и сжиженного природного газа.

Грузопоток из Восточной Азии в Юго-Восточную Азию в 2010 г. составил 150 млн т. Он традиционно отличается значительной диверсификацией. Крупнейшей статьёй в XXI веке стали нефтепродукты (40 млн т). Другими важными элементами грузопотока были сталь (25 млн т, главным образом прокат), нерудное минеральное сырье (12 млн т, прежде всего цемент и шлаки), машины и оборудование, удобрения. Фундаментальными предпосылками расширения грузопотока являются высокие темпы экономического роста в странах Юго-Восточной Азии, обуславливающие увеличение их импортных потребностей во многих видах сырья, полуфабрикатов и готовой продукции, а также усиление кооперации со странами Восточной Азии (особенно по линии АСЕАН – КНР), стимулируемое соглашениями о свободной торговле и открывающее возможности для наращивания товарооборота практически по всем позициям товарной номенклатуры. Реализация этих возможностей в последние годы сопряжена с развитием экспортного потенциала Китая и Республики Корея в различных отраслях экономики. За 2011–2014 гг. грузопоток из Восточной Азии в Юго-Восточную Азию сильно вырос – на 60 млн т, прежде всего за счет стали (+20 млн т) и нефтепродуктов (+10 млн т).

Грузопоток из Южной Азии в Восточную Азию в 2010 г. составил 135 млн т. Его доминирующей составляющей традиционно была железная руда (100 млн т). Другими крупнотоннажными статьями в 2010 г. были нефтепродукты (10 млн т) и нерудное минеральное сырье (прежде всего поваренная соль и строительный камень). С 2010 г. Индия стала проводить решительную политику ограничения экспорта железной руды (из-за опасения ее будущего дефицита для собственных нужд и для борьбы с нелегальным вывозом), в результате всего за несколько лет страна практически полностью ушла с мирового рынка. Объемы присутствия других товаров в грузопотоке были слишком малы, чтобы существенно повлиять на общую динамику. За 2011–2014 гг. грузопоток из Юж-

ной Азии в Восточную Азию уменьшился втрое – на 90 млн т, исключительно из-за падения отгрузок железной руды (–90 млн т), кроме того, существенно уменьшились поставки нефтепродуктов, но выросли отгрузки нерудного минерального сырья и бокситов.

Грузопоток из Персидского залива в Европу в 2010 г. составил 120 млн т. Его основой исторически является нефть (80 млн т), другими крупнотоннажными статьями выступают сжиженный природный газ (25 млн т), нефтепродукты (10 млн т) и нефтехимические продукты. В 2000-е гг. грузопоток стабильно сокращался вследствие переориентации стран Персидского залива на более привлекательный рынок Азиатско-Тихоокеанского региона. Расширение предложения дешевого сжиженного природного газа из Катара в 2010–2011 гг. и замещение части выпавших объемов ливийской нефти в 2011 г. привели к кратковременному увеличению грузопотока, однако в последующие годы он опустился до еще более низких значений. За 2011–2014 гг. грузопоток из Персидского залива в Европу уменьшился на 20 млн т, вследствие снижения поставок нефти и сжиженного природного газа (по – 10 млн т), при этом заметно выросли отгрузки нефтепродуктов.

Грузопоток из Северной Америки в Европу в 2010 г. составил 120 млн т. Он традиционно достаточно диверсифицирован, наибольший вес в нем в 2010 г. имели уголь (35 млн т), железная руда (15 млн т), нефтепродукты (10 млн т), остаточные продукты переработки топлива (прежде всего нефтяной кокс), нефть, целлюлозно-бумажные товары, маслосемена (главным образом соя). Динамика грузопотока определяется, с одной стороны, развитием европейского спроса на топливо и промышленное сырье, а с другой, конкурентоспособностью североамериканских поставок, во многом зависящей от соотношения курса доллара к евро. Дешевый доллар и избыток угля, нефтепродуктов и железной руды в Северной Америке способствовали активному росту грузопотока в начале 2010-х гг., но с 2014 г. ситуация стала меняться в обратную сторону. За 2011–2014 гг. грузопоток из Северной Америки в Европу увеличился на 30 млн т, в основном за счет угля (+10 млн т), нефтепродуктов и нефти.

Грузопоток из СНГ в Средиземноморье в 2010 г. составил 115 млн т. Он характеризуется высокой диверсификацией, наибольший вес в нем имеют природный газ, зерно (прежде всего, пшеница, а также кукуруза), нефть, уголь, нефтепродукты (по 15–18 млн т) и сталь (полуфабрикаты и прокат, более 10 млн т). Грузопоток характеризуется неравномерным развитием – при наличии фундаментальных предпосылок к росту (удобное взаимное расположение стран, наличие у экспортеров массовых товаров спроса импортеров, положительная динамика экономики) коррективы в процесс вносят частные события, как, например, засуха 2010 г. в России и Украине или «арабская весна» 2011 г. в странах Северной Африки. За 2011–2014 гг. грузопоток из СНГ в Средиземноморье увеличился на 20 млн т, в основном за счет природного газа и зерна (по +8 млн т), при этом существенно снизились отгрузки нефтепродуктов.

Грузопоток из Европы в Средиземноморье в 2010 г. составил 115 млн т. Он отличается высокой диверсификацией, наиболее тоннажными статьями в 2010 г. были нефтепродукты, зерно (главным образом пшеница), стальной лом (примерно по 15 млн т), сталь (главным образом прокат), нерудное минеральное сырье (в первую очередь цемент) (по 10 млн т), продукция деревообработки. Грузопоток в целом демонстрирует устойчивую тенденцию к росту, чему способствуют высокие темпы экономического развития средиземноморских государств и, как следствие, расширение спроса на различные товары европейского экс-

порта. Последствия «арабской весны» для грузопотока оказались положительными: при некотором уменьшении потребительского спроса выросли закупки конструкционных материалов (цемента, стали, керамики и т.д.) и нефтепродуктов (так, Ливия, ранее экспортировавшая нефтепродукты, теперь преимущественно их закупает). За 2011–2014 гг. грузопоток из Европы в Средиземноморье увеличился на 25 млн т, в наибольшей степени по нефтепродуктам, нерудному минеральному сырью и зерну (по +6 млн т).

Грузопоток из Персидского залива в Юго-Восточную Азию в 2010 г. составил 110 млн т. Его основой исторически является нефть (80 млн т), другая крупнотоннажная статья – нефтепродукты (15 млн т), причем по сравнению с началом 2000-х гг. тоннаж нефтепродуктов значительно снизился, а нефти – сохранился, что нетипично для потоков нефтяных грузов. Из других товаров наиболее заметны нефтехимические продукты и сжиженные углеводородные газы. Спрос на нефть в Юго-Восточной Азии имеет слабую тенденцию к росту, и в этих условиях большее значение для грузопотока приобретает динамика второстепенных составляющих. За 2011–2014 гг. грузопоток из Персидского залива в Юго-Восточную Азию увеличился на 15 млн т, в первую очередь за счет нефтепродуктов (+8 млн т), а также сжиженных углеводородных газов, нефтехимических продуктов, сжиженного природного газа.

Грузопоток из Западной Африки в Северную Америку в 2010 г. составил 105 млн т. В нем абсолютно доминирует нефть (более 90 млн т), из других товаров наиболее заметны руды цветных и легирующих металлов (главным образом бокситы), нефтепродукты и сжиженный природный газ. Резкий рост добычи нефти в США в начале 2010-х гг. привел к значительному уменьшению импорта, целиком пришедшему на легкие сорта, преобладающие в поставках западноафриканских государств. Одновременно в американском импорте средней и тяжелой нефти менее надежные поставщики, к коим относятся и Западная Африка, замещались более надежными (Канада, Саудовская Аравия и др.). За 2011–2014 гг. грузопоток из Западной Африки в Северную Америку уменьшился почти в 4 раза (на 80 млн т) в связи с падением поставок нефти (–75 млн т).

Грузопоток из Юго-Восточной Азии в Южную Азию в 2010 г. составил 100 млн т. Его преобладающей статьёй за 2000-е гг. стал уголь (более 50 млн т). Другими крупнотоннажными товарами являются нерудное минеральное сырье (в первую очередь цемент), растительные масла (по 10 млн т) и нефтепродукты. Локомотивом грузопотока служат поставки угля из Индонезии в Индию, стабильно растущие с середины 2000-х гг. За 2011–2014 гг. грузопоток из Юго-Восточной Азии в Южную Азию увеличился почти вдвое (на 90 млн т), почти полностью за счет роста отгрузок угля (+85 млн т), кроме того, существенно увеличились поставки цемента и растительных масел.

Грузопоток из Персидского залива в Северную Америку в 2010 г. составил 100 млн т. Исторически в нем абсолютно доминирует нефть (90 млн т), из остальных товаров наиболее заметны сжиженный природный газ и удобрения. Сокращение американского импорта нефти, произошедшее в начале 2010-х гг. практически не затронуло страны Персидского залива, так как закупки США в регионе осуществляются только в 3 странах (Саудовская Аравия, Кувейт, Ирак) и во многом связаны с геополитическими взаимоотношениями. За 2011–2014 гг. грузопоток из Персидского залива в Северную Америку увеличился на 10 млн т вследствие соответствующего роста поставок нефти; кроме того, заметно выросли поставки нефтепродуктов и удобрений и сократился вывоз сжиженного природного газа.

Грузопоток из Восточной Азии в Северную Америку в 2010 г. составил 95 млн т. Он традиционно отличается очень высокой диверсификацией. Наиболее тоннажными статьями в 2010 г. были машины и оборудование (10 млн т), автомобили и их комплектующие (8 млн т), нефтепродукты (7 млн т), нерудное минеральное сырье (в первую очередь цемент и барит), металлоизделия, мебель, сталь (главным образом прокат). Рост грузопотока стимулируется расширением потребностей североамериканских государств в импорте разнообразной готовой продукции из Восточной Азии (прежде всего из Китая), при этом поставки ряда тоннажных полуфабрикатов не столь конкурентоспособны, как в середине 2000-х гг., и остаются на значительно более низком уровне. За 2011–2014 гг. грузопоток из Восточной Азии в Северную Америку увеличился на 25 млн т, в наибольшей мере по стали (+8 млн т), машинам и оборудованию, металлоизделиям, автомобилям и их комплектующим, удобрениям, цементу, при этом существенно снизились отгрузки нефтепродуктов.

Грузопоток из Европы в Северную Америку в 2010 г. составил 85 млн т. Он имеет достаточно высокую диверсификацию, крупнотоннажные статьи на протяжении многих лет представлены нефтепродуктами (35 млн т) и нефтью (12 млн т), причем еще в 2000 г. нефть была на первом месте с гораздо большей величиной экспорта. Из других товаров наибольший вес имеют сталь, напитки, машины и оборудование, целлюлозно-бумажные товары, автомобили и их комплектующие, металлоизделия. В начале 2010-х гг. грузопоток оставался ниже докризисного уровня – частичное восстановление поставок готовой продукции нивелировалось сокращением отгрузок некоторых видов сырья и полуфабрикатов из-за ухудшения конъюнктуры американского рынка. При этом укрепление доллара к евро, произошедшее в 2014 г., активизировало европейский экспорт практически по всей товарной номенклатуре. За 2011–2014 гг. грузопоток из Европы в Северную Америку не изменился, при этом практически сошли на нет отгрузки нефти (–10 млн т), существенно снизился вывоз нефтепродуктов, но выросли поставки стали, нерудного минерального сырья, машин и оборудования, металлоизделий, автомобилей и их комплектующих.

Грузопоток из Северной Америки в Южную Америку в 2010 г. составил 80 млн т. Он характеризуется высокой диверсификацией, основными тоннажными статьями являются нефтепродукты (20 млн т), зерно (прежде всего пшеница, а также кукуруза) и уголь (по 10 млн т), продукты неорганической химии, удобрения, остаточные продукты переработки топлива, органические соединения, целлюлозно-бумажные товары, нерудное минеральное сырье. Основами устойчивого роста грузопотока служат наращивание экспортного потенциала США по топливу и расширение импортных потребностей Южной Америки в зерне и удобрениях. За 2011–2014 гг. грузопоток из Северной Америки в Южную Америку значительно увеличился – на 30 млн т, в основном по нефтепродуктам (+15 млн т) и зерну (+8 млн т), а также по нерудному минеральному сырью, сжиженным углеводородным газам, удобрениям.

Грузопоток из Западной Африки в Европу в 2010 г. составил 80 млн т. Его основу формирует нефть (45 млн т), другими крупнотоннажными статьями являются сжиженный природный газ, бокситы (по 10 млн т), из прочих товаров выделяется железная руда. Падение поставок нефти в Европу из Северной Африки в начале 2010-х гг. позволило нарастить экспорт западноафриканским государствам, частично компенсировавшим этим снижение отгрузок в США, однако в поставках сжиженного природного газа

европейский рынок стал менее привлекательным. За 2011–2014 гг. грузопоток из Западной Африки в Европу значительно вырос – на 25 млн т, почти полностью за счет роста поставок нефти (+30 млн т), тогда как отгрузки сжиженного природного газа значительно уменьшились (–7 млн т).

Грузопоток из Восточной Азии в Европу в 2010 г. составил 75 млн т. Он характеризуется высокой диверсификацией, наибольший тоннаж в 2010 г. имели машины и оборудование (12 млн т), изделия из камня и керамика, стальной прокат, металлоизделия, нефтепродукты, мебель, пластмассы и изделия из них, автомобили и их комплектующие. Увеличение европейского спроса на некоторые виды готовой продукции в начале 2010-х гг. было небольшим, а в экспорте полуфабрикатов для восточноазиатских государств более привлекательными были другие рынки. За 2011–2014 гг. грузопоток из Восточной Азии в Европу не изменился, при этом существенно выросли поставки стали и пластмасс и заметно сократились отгрузки нерудного минерального сырья, изделий из камня и керамики, нефтепродуктов.

Грузопоток из Западной Африки в Восточную Азию в 2010 г. составил 70 млн т. Его доминантой традиционно выступает нефть (55 млн т), в 2000-е гг. стали существенны поставки сжиженного природного газа и железной руды. Основой расширения грузопотока служит рост китайского спроса на нефть, железную руду и другие виды сырья. Кроме того, сокращение поставок нефти на традиционно главный американский рынок в начале 2010-х гг. вынудило искать новые направления сбыта, а высокие цены восточноазиатского рынка СПГ стимулировали отгрузки этого товара. За 2011–2014 гг. грузопоток из Западной Африки в Восточную Азию сильно вырос – на 50 млн т, главным образом за счет железной руды (+30 млн т), нефти (+12 млн т) и сжиженного природного газа (+6 млн т).

Грузопоток из Южной Африки в Восточную Азию в 2010 г. составил 65 млн т. Его основу формирует железная руда (40 млн т), другими крупнотоннажными статьями являются уголь (12 млн т) и руды легирующих металлов (7 млн т). С конца 2000-х гг. грузопоток стал быстро расти благодаря расширению китайского спроса на железную руду и уголь, однако начавшееся спустя несколько лет снижение цен на них (особенно сильное в 2014 г.) отрицательно сказалось на конкурентоспособности поставок из Южной Африки, вызвав их снижение. За 2011–2014 гг. грузопоток из Южной Африки в Восточную Азию увеличился на 15 млн т за счет роста поставок железной руды (+15 млн т) и руд легирующих металлов (+6 млн т) при уменьшении отгрузок угля (–4 млн т).

Литература

1. Мировая торговля и международные грузопотоки. – Консалтинговая компания «Влант».
2. Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации. – ФТС РФ.
3. BP Statistical Review of World Energy. – BP p.l.c.
4. Foreign Trade Statistics – [Saudi Arabia] Central Department of Statistics & Information [Electronic resource]. URL: http://www.cdsi.gov.sa/english/index.php?option=com_docman&Itemid=153.
5. International Trade – Eurostat – European Commission [Electronic resource]. URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb>.
6. OPEC Annual Statistical Bulletin.
7. Resources and Energy Statistics. – Australian Bureau of Resources and Energy Economics.

8. Tariff and Trade DataWeb – U.S. International Trade Commission [Electronic Resource]. URL: <http://dataweb.usitc.gov/>.
9. Trade Map – Trade statistics for international business development [Electronic Resource]. URL: <http://www.trademap.org/Index.aspx>.
10. Trade Statistics – Korea International Trade Association [Electronic Resource]. URL: <http://www.kita.org>.
11. Trade Statistics of Japan. Ministry of Finance [Electronic Resource]. URL: http://www.customs.go.jp/toukei/info/index_e.htm.
12. United Nations Commodity Trade Statistics Database – UN COMTRADE [Electronic Resource]. URL: <http://comtrade.un.org/db/>.
13. World Oil and Gas Review. – ENI.

НАСЕЛЕНИЕ

ГЛОБАЛЬНЫЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В XX – НАЧАЛЕ XXI ВЕКОВ

А.Г. Вишневский, Р.В. Дмитриев

В демографической истории человечества XX и XXI вв. занимают особое, неповторимое место. За XX столетие население нашей планеты увеличилось в четыре раза – больше, чем за все предшествующие тысячелетия человеческой истории, и этот рост продолжается и в нынешнем столетии. К началу XXI в. население мира превысило 6 млрд человек, в 2011 г. перешагнуло рубеж 7 млрд, а к концу века, согласно прогнозу ООН, может достичь 10–11 млрд. После этого рост населения, скорее всего, прекратится.

Огромный рост населения – лишь одно из ряда небывалых по своей глубине и последствиям демографических изменений, объединяемых понятием «демографическая революция», или «демографический переход». Впервые за время существования человека, в результате накопившихся исторических перемен, изменилась репродуктивная стратегия вида *Homo Sapiens*, что оказало огромное влияние на экономические, социальные и политические процессы во всех уголках Земного шара.

Кардинальные демографические перемены назревали, по меньшей мере, с конца XVIII в., весь XIX в. сыграл роль подготовительного этапа к основным событиям, которым предстояло разыгаться в XX и XXI столетиях.

Переход к новой эпидемиологической модели и удлинение человеческой жизни

Роль пускового механизма, инициировавшего демографическую революцию, сыграло небывалое снижение смертности.

С глубокой древности люди знали, что предельный срок человеческой жизни равен примерно 120 годам. Это представление отражено, в частности, в Ветхом завете («И сказал Господь: не вечно Духу Моему быть пренебрегаемым человеками; потому что они плоть; пусть будут дни их сто двадцать лет». – Быт. 6,3). Однако достигали этого предела лишь очень немногие, уделом большинства была ранняя смертность: поколения рождавшихся вымирали очень быстро, и на протяжении истории такой тип вымирания поколений сохранялся почти без изменений. Он был предопределен эпидемиологией заболеваний и причин смерти, которая мало менялась на протяжении тысячелетий. Даже в спокойные некризисные годы, когда не было эпидемий, войн или вспышек голода, большинство людей умирало от причин, обрывавших жизнь в относительно молодом, особенно часто детском, возрасте от инфекционных, простудных или желудочных заболеваний, а также от разных форм насилия. Такая эпидемиологическая модель воспринималась общественным сознанием как единственно возможная, была неотделима от всего образа жизни доиндустриальных обществ, определялась их бедностью, техно-

логической слабостью, отсутствием научных знаний о природе болезней и способах их лечения. Человеческая жизнь ценилась очень низко. Отдельные люди доживали до глубокой старости, но средняя продолжительность жизни редко достигала 35 лет.

Лишь в XIX в. в результате промышленной революции, роста городов, развития естественно-научного знания и основанной на нем новой медицины возникли предпосылки для установления эффективного контроля над ключевыми факторами смертности. Социальным ответом на новые возможности стало создание систем здравоохранения, целью которых стала охрана здоровья населения. Все это сделало возможным переход к совершенно новой эпидемиологической модели – он начался во второй половине XIX в. и резко ускорился в XX в. Результаты, достигнутые уже к 1960-м гг., дают основания говорить о подлинной эпидемиологической революции, которая коренным образом изменила модель заболеваемости и смертности.

Различия старой и новой эпидемиологических моделей хорошо видны на примере Англии и Уэльса, где имеются самые ранние данные о смертности по причинам смерти на национальном уровне (Рис. 1). Коренным образом изменилось как распределение умерших по крупным классам причин смерти, так и средний возраст смерти от причин каждого класса. В результате резко увеличилось совокупное время, проживаемое каждым поколением родившихся (ему соответствует сумма закрашенных площадей на графике), и соответственно, в 1,7 раза выросла ожидаемая продолжительность жизни – с 40,6 до 68,2 года.

Эпидемиологическая модель 1861 г. предопределяла тогдашнюю продолжительность жизни – уже не средневековую, но все же очень низкую. Насколько можно судить по Швеции, имеющей самую раннюю систематическую статистику продолжительности жизни (Рис. 2), устойчивый рост этого показателя в наиболее благополучных европейских странах начался в первые десятилетия XIX в. Ситуация в Англии и Уэльсе в 1861 г. также свидетельствовала о наблюдавшемся росте. Он продолжался до конца XIX столетия, но был довольно медленным и никак не предвещал того огромного скачка, который произошел в XX в. и стал результатом стремительного перехода к новой эпидемиологической модели.

Этот переход не завершился и в 1960 г., хотя и приобрел новые черты. Смертность от наиболее опасных в прошлом, но оказавшихся устранимыми инфекционных, желудочных и простудных заболеваний к этому времени была сведена к минимуму, дальнейшие возможности ее сокращения были почти исчерпаны. Начался второй этап эпидемиологической революции («вторая эпидемиологическая революция») – оттеснение к более поздним возрастам заболеваемости неинфекционными хроническими и дегенеративными заболеваниями и смертности от них и, одновременно, сокращение смертности от внешних причин, что обусловило новый скачок продолжительности жизни, хотя и не столь большой, как на предыдущем этапе.

Несмотря на две мировые войны, за первые шесть десятилетий XX в. ожидаемая продолжительность жизни в промышленно развитых странах, в том числе и в тех, на территории которых проходили боевые действия, выросла на 20 и более лет, особенно большим был прирост продолжительности жизни женщин (Рис. 2). «Вторая эпидемиологическая революция» в течение последней трети XX в. (она продолжается и в XXI в.) принесла меньший, но тоже значительный прирост продолжительности жизни (Рис. 3).

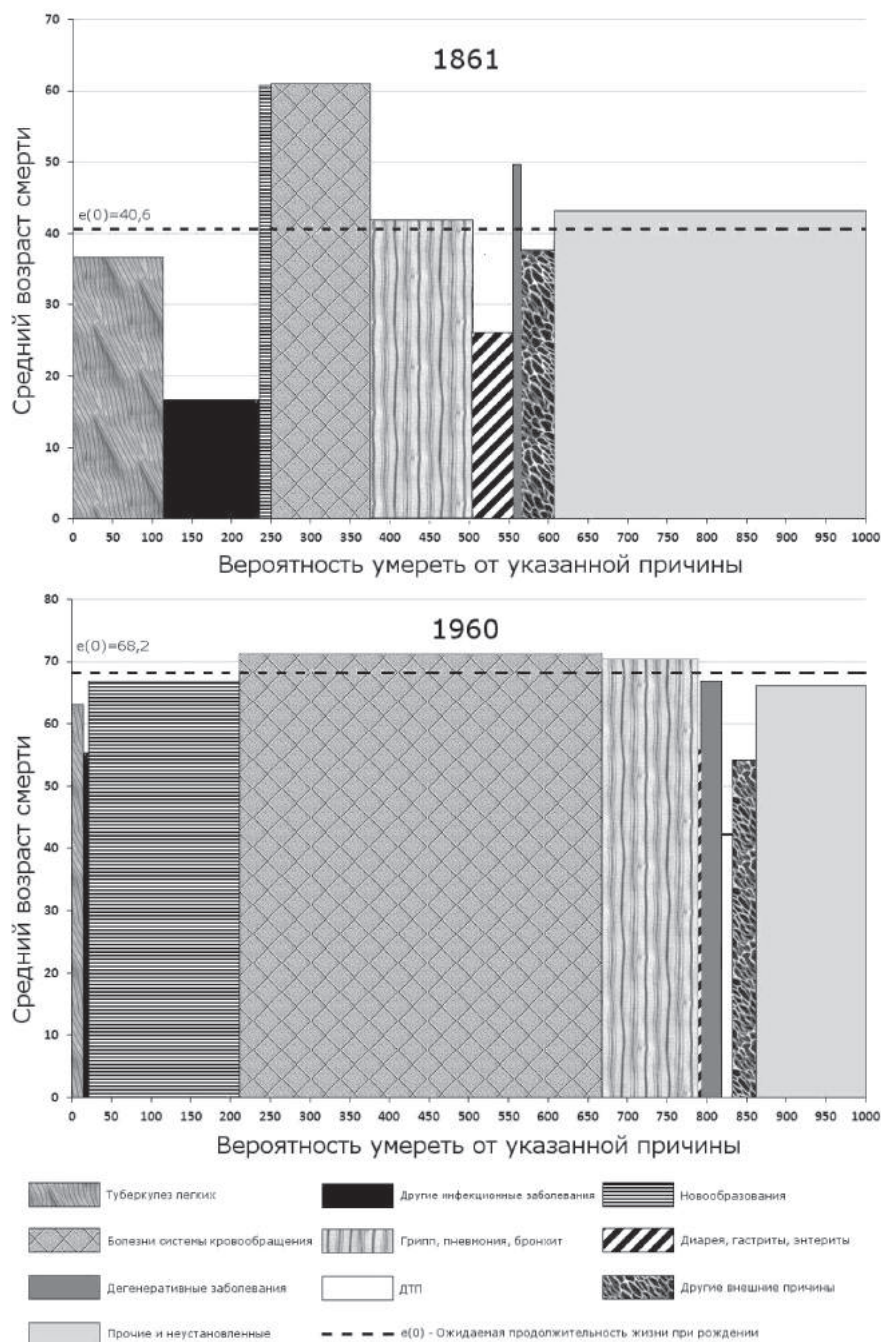


Рис. 1. Две эпидемиологические модели смертности мужского населения Англии и Уэльса: 1861 г. и 1960 г.

Составлено по: [25].

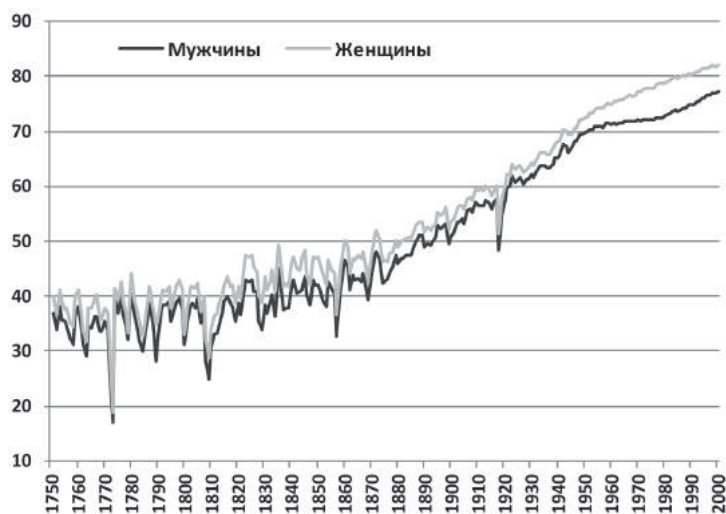


Рис. 2. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в Швеции, лет.

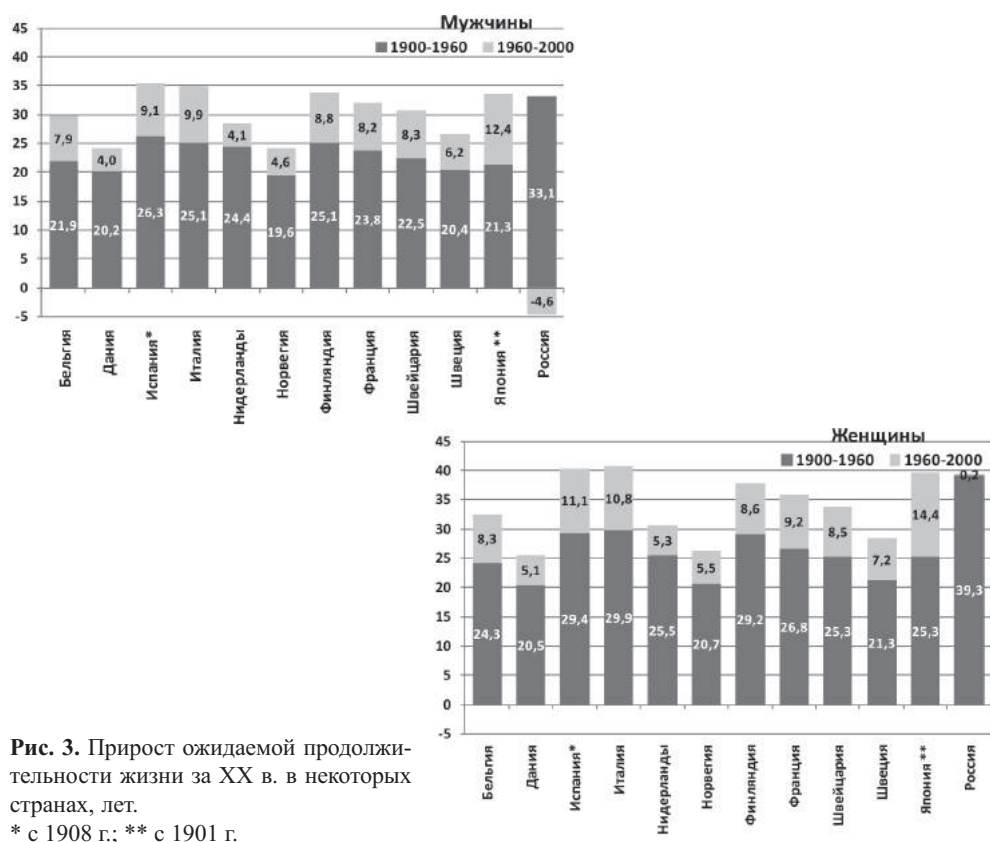


Рис. 3. Прирост ожидаемой продолжительности жизни за XX в. в некоторых странах, лет.

* с 1908 г.; ** с 1901 г.

В целом с начала XX в. продолжительность жизни населения промышленно развитых стран выросла на десятки лет. Если в его начале в мире было считаное число стран-рекордсменов, в которых продолжительность жизни мужчин едва достигала 50, а женщин – 55 лет, то к началу XXI в. во многих странах продолжительность жизни мужчин превысила 75, а женщин – 80 лет. Этот необыкновенный, невиданный рост продолжительности человеческой жизни стал едва ли не главным достижением XX столетия.

Европейские и некоторые заокеанские страны европейского заселения сыграли роль лаборатории, в которой вырабатывались и опробовались медицинские инструменты и социальные механизмы снижения смертности, и они первыми ощутили его небывалые результаты. К середине XX в. европейские достижения только начали проникать в развивающиеся страны Азии, Африки и Латинской Америки. В начале 1950-х гг. показатели ожидаемой продолжительности жизни населения этих регионов, в среднем, были примерно такими, как в Европе в конце XIX в., накануне вступления в активную фазу эпидемиологической революции.

Бедность и необразованность населения развивающегося мира, слабость современных социальных институтов, сильное влияние традиционализма были и остаются серьезным препятствием для успешного разворачивания этой революции на Глобальном Юге. Но, с другой стороны, эта революция облегчалась здесь возможностью заимствовать научные и организационные наработки «европейской лаборатории» в готовом виде, чему в немалой степени способствовали общие процессы глобализации, а также целенаправленные усилия международных организаций, прежде всего Всемирной организации здравоохранения.

Таблица 1. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в макрорегионах мира и в некоторых крупнейших развивающихся странах, лет

	Мужчины			Женщины		
	1950–1955	2000–2005	2010–2015	1950–1955	2000–2005	2010–2015
<i>Весь мир</i>	45,36	64,92	68,29	48,32	69,24	72,74
Азия	41,29	66,90	69,71	42,99	70,22	73,55
Африка	36,19	52,18	58,17	38,53	54,38	60,91
Европа	60,89	69,56	73,44	66,05	78,04	80,56
Латинская Америка	49,56	68,81	71,22	52,98	75,58	77,93
Северная Америка	65,81	74,75	76,78	71,65	79,93	81,50
Океания	58,11	72,64	75,28	63,04	77,67	79,70
<i>Некоторые крупные страны</i>						
Бангладеш	40,28	66,17	69,85	41,07	67,31	72,26
Бразилия	49,09	67,30	70,29	52,58	74,98	77,86
Индия	37,22	62,74	66,13	36,00	64,46	68,93
Индонезия	42,00	64,87	66,61	45,04	68,54	70,70
Китай (без Сянгана и Аомыня)	42,11	71,39	73,97	44,84	74,44	77,02
Мексика	48,92	72,43	74,04	52,54	77,36	78,93
Нигерия	32,72	46,89	51,97	35,37	47,79	52,61
Пакистан	36,71	62,54	64,99	37,44	64,26	66,84

Источник: [31].

В настоящее время как для мира в целом, так и для большинства его макрорегионов ожидаемая продолжительность жизни при рождении для обоих полов составляет более 70 лет, исключение составляет лишь Африка, где этот показатель не достигает даже 60 лет. В Азии же и в Латинской Америке, как следует из табл. 1, эпидемиологическая революция продвинулась достаточно далеко и показатели смертности резко и, скорее всего, необратимо оторвались от их тысячелетнего традиционного уровня.

Территориальные различия внутри макрорегионов в рамках стран свидетельствуют о еще большем разбросе значений данного показателя. Так, в самой населенной стране Черного континента – Нигерии – он еще ниже – лишь около 52 лет. И если Китай в этом отношении уже напоминает скорее развитые государства, то потенциальный лидер мирового списка наиболее населенных стран мира – Индия – пока еще не достигает даже среднемировых значений (чем походит на Россию).

Изменение ожидаемой продолжительности жизни: случай Индии

Динамика ожидаемой продолжительности жизни при рождении (ОПЖ) в Индии за период XX – начала XXI вв. характеризуется достаточно равномерным ростом с 22,9 года в начале прошлого столетия до 68,4 года в 2013 г.* [17, 23]. Исключением служит временной интервал 1911–1921 гг., когда по состоянию на критический момент третьей переписи Индии XX в. было зафиксировано снижение значений ОПЖ. Причиной последнего послужило резкое увеличение смертности из-за многочисленных эпидемий, бушевавших в стране во второй половине 1910-х гг., повлекшее снижение численности населения Индии (в современных границах) – в первый и в последний раз за всю историю проведения переписей населения страны, начиная с 1867–1876 гг.

Половая дифференциация показателя ОПЖ в Индии представляет значительно больший интерес для исследователей. Действительно, традиционное для большинства стран мира превышение значений ОПЖ женщин по отношению к мужчинам на протяжении почти 60 лет (с 1921 по 1980 гг.) в Индии не наблюдалось. Помимо прочего, этот парадокс может быть объяснен традиционно более низким социальным статусом женщины в индийском обществе (об особенностях половой структуры населения Индии см. подробнее [5]).

Дифференциация ОПЖ по типам поселений характеризуется за последние 25 лет (с 1988 по 2013 гг.) наличием 15–20-летнего среднего временного лага между достижением соответствующих показателей городами и сельской местностью. Так, если в 1989 г. значение ОПЖ при рождении в городах составляло 63,8 года, то села достигли этого уровня лишь к 2005 г.; ОПЖ, равная 64,9 года, была характерна для сельской местности в 2008 г., в то время как города перешли этот рубеж еще в 1991 г. [18].

Начиная со времени обретения Индией независимости, наблюдается постепенное замедление темпов прироста ОПЖ при рождении с почти однолетних ежегодных абсолютных значений в середине XX в. до 0,3–0,4 года с конца 1980-х гг. (Рис. 4).

Национальная политика в области народонаселения, принятая в Индии в 2000 г. во время премьерства А.Б. Ваджпаи – представителя партии «индуистского национализма» Бхаратия джаната парти, не содержала прямого указания на увеличение ОПЖ. В то

* Здесь и далее – согласно данным переписей и текущего учета.

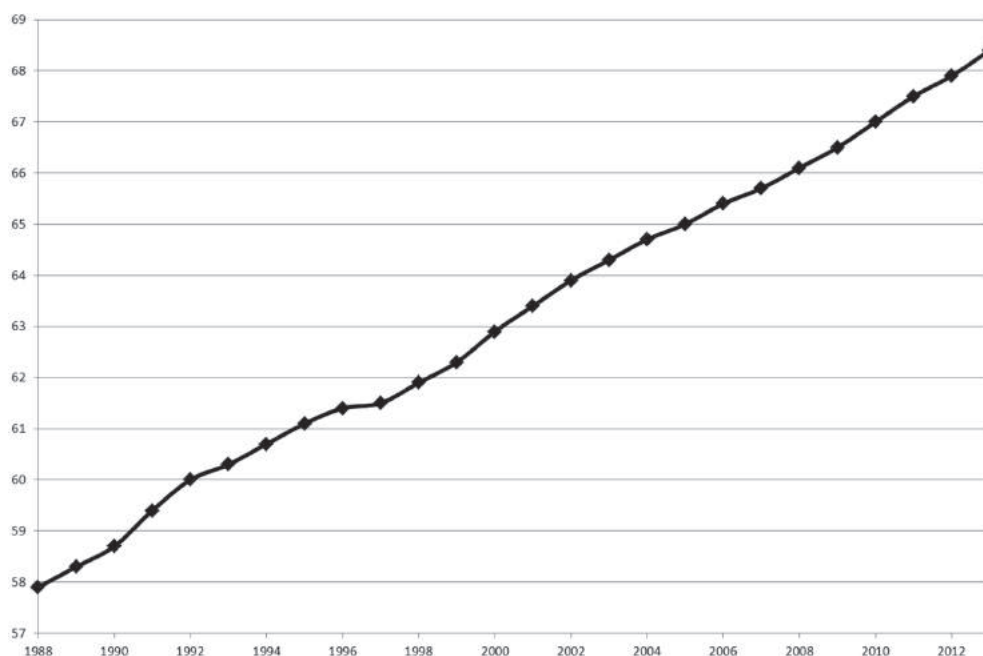


Рис. 4. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (лет) в Индии в 1988–2013 гг. Составлено по: [17, 18, 23].

же время за 10 лет реализации мер политики в области народонаселения этот показатель увеличивался, в т.ч. и по отдельным возрастным группам. Однако все более явной становится тенденция замедления темпов прироста интервальной продолжительности населения Индии в трудоспособном возрасте (15–64 лет) как для новорожденных, так и для достигших начала всех соответствующих возрастных интервалов (Табл. 2). Важным

Таблица 2. Интервальная продолжительность жизни населения Индии в трудоспособном возрасте, лет

Возраст	Для новорожденных			Для достигших начала соответствующего возрастного интервала		
	2001	2006	2011	2001	2006	2011
15–19	40,93	42,09	43,33	45,53	46,02	46,36
20–24	36,45	37,53	38,67	40,90	41,35	41,63
25–29	32,02	33,02	34,05	36,34	36,75	36,97
30–34	27,65	28,55	29,46	31,80	32,12	32,30
35–39	23,33	24,13	24,93	27,22	27,52	27,63
40–44	19,08	19,78	20,45	22,68	22,93	23,01
45–49	14,92	15,51	16,05	18,14	18,30	18,41
50–54	10,87	11,34	11,75	13,65	13,85	13,87
55–59	6,98	7,32	7,59	9,21	9,31	9,35
60–64	3,32	3,51	3,65	4,74	4,76	4,78

Составлено по: [17, 18].

сигналом для руководства страны должен стать практически нулевой прирост ОПЖ для самой старшей пятилетней группы в трудоспособном возрасте. Если правительством страны не будут приняты соответствующие меры, то в ближайшем будущем можно ожидать снижения ОПЖ в трудоспособном возрасте, которое, начавшись в старших возрастах этого интервала, может «перекинуться» и на более молодые возраста.

Дифференциация ОПЖ по штатам Индии имеет достаточно существенный разброс – более 10 лет: от 63,3 года в Ассаме до 74,8 лет в Керале (Рис. 5).

Традиционно более высокие показатели (выше 70 лет в 2011 г.) ОПЖ характерны для более экономически развитых штатов Южного (Керала и Тамилнад), Западного (Махараштра) и Северо-западного (Пенджаб) экономических районов, мусульманского Джамму

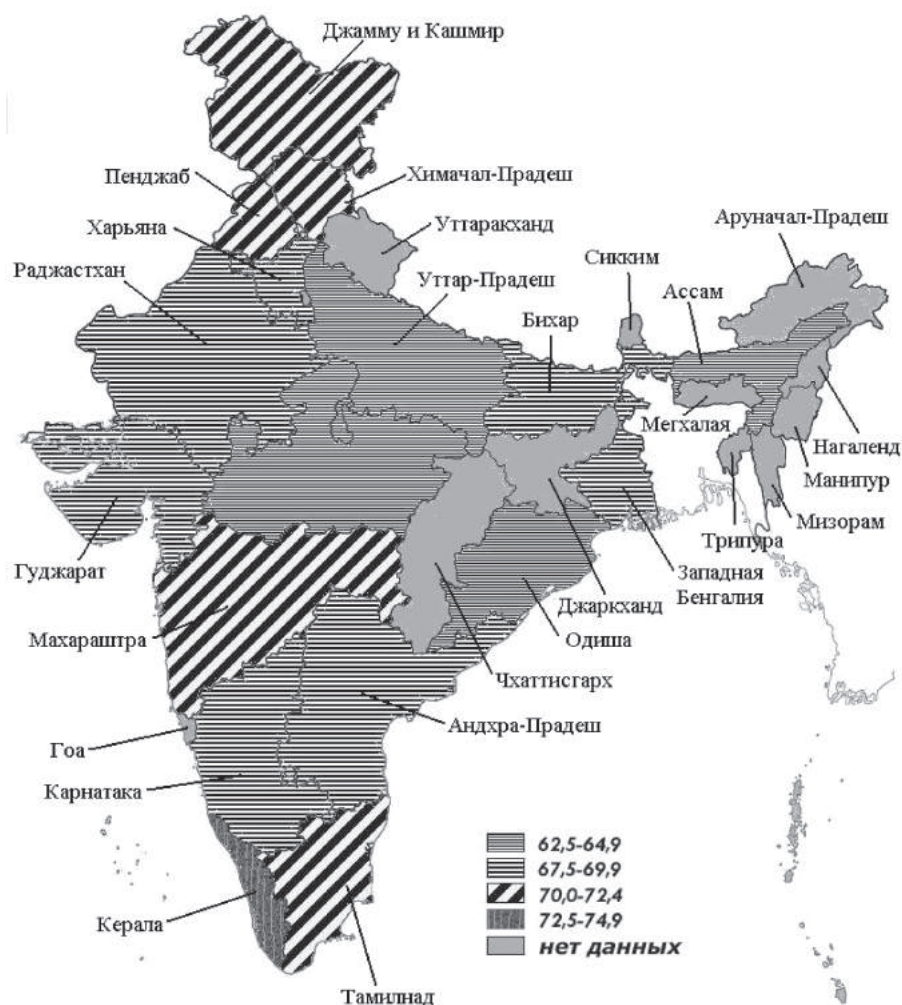


Рис. 5. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в штатах Индии, лет (2011 г.)
Источник: составлено авторами по [17].

и Кашмира и «зажатого» между двумя последними Химачал-Прадеша. Следующую группу штатов образуют «средняки» – участки Восточного (Западная Бенгалия и Бихар), Северо-западного (Раджастан и Харьяна), Западного (Гуджарат) и Южного (Карнатака и Андхра-Прадеш) экономических районов. Далее следует «пропасть» в виде интервала в 2,5 года: ни один штат страны не входит в эту группу. И, наконец, группу «аутсайдеров» образуют четыре штата с большой численностью населения (и одними из самых низких показателей ВВП на душу населения в стране), которые, что примечательно, либо единолично образуют «свой» экономический район (Уттар-Прадеш – Северо-Центральный, Мадхья-Прадеш – Центральный), либо выступают лидерами в территориально-экономическом сочетании штатов (Ассам – Северо-Восточный). К этой группе также примыкает Одиша (Восточный экономический район).

При этом разница между значениями ОПЖ в трудоспособном возрасте для вступающих в эту группу и новорожденных в 2011 г. составляет в целом для Индии 3,0 года. «Тянут назад» Индию в этом отношении крупные штаты с достаточно низким уровнем жизни: Ассам, Одиша, Раджастан (разность составляет от 3,0 до 4,0 лет) и, особенно, Уттар-Прадеш и Мадхья-Прадеш (разность от 4,0 до 5,0 лет). Наоборот, «локомотивами» сокращения разницы между показателями ОПЖ в трудоспособном возрасте для вступающих в эту группу и новорожденных предстают штаты с высоким уровнем жизни: Махараштра, Пенджаб, Тамилнад (разность от 1,0 до 2,0 лет) и, в особенности, Керала (менее 1 года).

По прогнозам, к окончанию первой трети XXI в. почти все штаты (за исключением проблемных Одиши, Мадхья-Прадеша и некогда части последнего – ныне самостоятельного штата Чхаттисгарх) перейдут рубеж в 70 лет для ОПЖ при рождении. Следующий десятилетний рубеж (80 лет) всеми штатами Индии будет взят к началу последней четверти XXI в. [29].

Переход к новой репродуктивной стратегии и снижение рождаемости

Снижение смертности и удлинение человеческой жизни самоценны, они открывают перед человеком и перед человечеством совершенно новые возможности, о которых люди, жившие до XX в., не могли и мечтать. Но, в то же время, они запускают цепную реакцию, ведущую к глубоким преобразованиям всего процесса воспроизводства населения.

В условиях традиционной эпидемиологической модели огромное число родившихся детей умирало на первом году жизни. Даже в конце XVIII в. в самых благополучных европейских странах до 1 года не доживало 200 из каждой 1000 новорожденных. В Германии еще в середине XIX в. на первом году жизни умирало примерно 300 родившихся, в России такой уровень младенческой смертности сохранялся до конца XIX в. При типичной для доиндустриальной эпохи средней продолжительности жизни, близкой к 30 годам, лишь половина родившихся девочек – будущих продолжательниц рода – доживала до возраста 25 лет. Это означало, что для поддержания стабильной численности населения на каждые 100 женщин должно было рождаться не менее 400 детей (примерно поровну мальчиков и девочек). Среди этих 100 женщин в силу разных, не зависящих от них причин (женское или мужское бесплодие, раннее овдовение и пр.) могли быть не родившие ни одного ребенка, либо родившие малое число детей, что компенсировалось

большим числом рождений у другой части женщин. Поддержание общего баланса обеспечивалось наличием во всех традиционных культурных системах четких установок на высокую рождаемость, которые исключали намеренное ограничение числа рождений в семье, в том числе и в тех случаях, когда в ней уже имелось большое число детей.

В этом, собственно, и заключалась репродуктивная стратегия человеческого общества во все прошлые эпохи. Не умея воздействовать на смертность и другие факторы, противодействовавшие росту населения или даже приводившие к его сокращению (например, во время эпидемий или крупных вспышек голода), люди противопоставили им социальные и культурные механизмы, поддерживавшие высокую рождаемость и не допускавшие вымирания населения. Снижение смертности в XX в. лишило эти механизмы их изначального смысла. Младенческая смертность, начавшая снижаться еще в XIX в., за XX в. в индустриально развитых странах если не совсем исчезла, то почти сошла на нет (Рис. 6).

Но и в остальных странах мира она снижается очень быстро (Табл. 3). В середине XX в. даже в Африке она была ниже, чем в некоторых европейских странах в 1900 г. К концу же XX в., при том, что Африка оставалась континентом наиболее высокой младенческой смертности, ее уровень был ниже, чем во многих странах Восточной Европы в середине столетия.

Быстро снижалась смертность и в других возрастах, непрерывно росла продолжительность жизни. При ее увеличении до 50 лет доля девочек, доживающих до 25 лет,

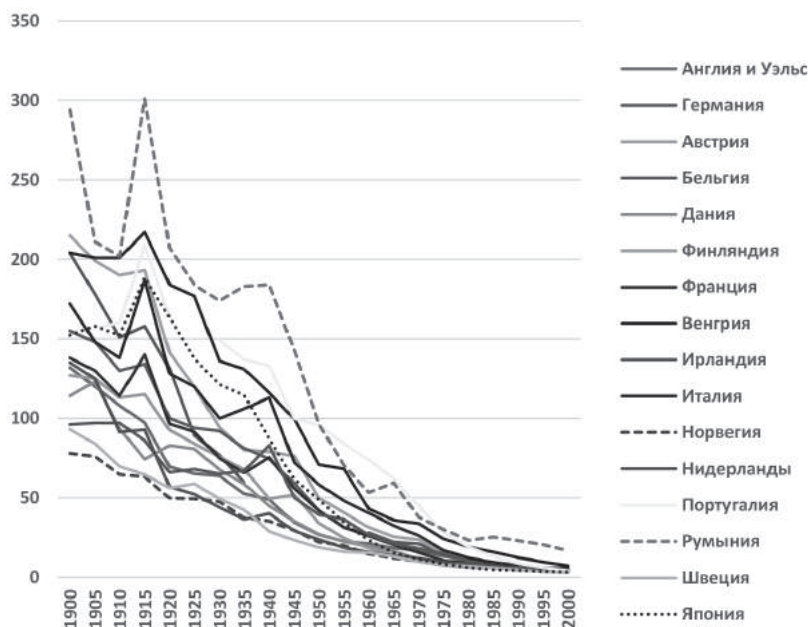


Рис. 6. Младенческая смертность в некоторых европейских странах и Японии. Исходный уровень к началу и снижению к концу XX в. Число умерших в возрасте до 1 года на 1000 родившихся живыми.

Источник: [13].

Таблица 3. Младенческая смертность в середине, конце XX в. и в начале XXI в. в макрорегионах мира и в некоторых крупнейших развивающихся странах (число умерших в возрасте до 1 года на 1000 родившихся живыми)

	1950–1955	2000–2005	2010–2015
<i>Весь мир</i>	142	49	36
Азия	157	46	31
Африка	187	81	59
Европа	72	8	5
Латинская Америка	127	25	20
Северная Америка	31	7	6
Океания	60	25	20
<i>Некоторые крупнейшие страны</i>			
Бангладеш	221	56	33
Бразилия	137	28	20
Индия	186	60	41
Индонезия	193	36	25
Китай (без Сянган и Аомыня)	129	25	12
Мексика	121	21	19
Нигерия	201	104	76
Пакистан	256	84	70

Источник: [31].

повышается, примерно, до 75%, при увеличении до 60 лет она вырастает до 85%, при увеличении до 70 лет приближается к 95%. «Запасные» дети, рождение которых обеспечивали культурные нормы во все времена и которые были необходимы, чтобы противостоять урону, наносимому высокой смертностью, становятся ненужными. Более того, высокая рождаемость становится опасной, потому что приводит к неконтролируемому росту населения.

Устранить эту опасность и восстановить демографическое равновесие, нарушенное небывалым снижением смертности, можно только приведя уровень рождаемости в соответствие с новым уровнем смертности, и XX в. стал веком столь же небывалого снижения рождаемости.

Как и в случае со смертностью, важным подготовительным этапом стал XIX в., хотя поиски демографического ответа на изменения смертности начались ранее, когда эти изменения только обозначились в Европе. Первым таким ответом стала так называемая «европейская брачность», к XVIII в. получившая широкое распространение в европейских странах к западу от «линии Хайнала» (прямая линия, соединяющая Санкт-Петербург и Триест). Этот необычный для доиндустриальных обществ тип брачности предполагал заключение браков в более поздних возрастах и довольно широко распространенное безбрачие, благодаря чему число рождений в расчете на 1 женщину или одну брачную пару заметно сократилось. Именно этот путь ограничения рождаемости пропагандировал Мальтус, но его отвергали неомальтузианцы, проповедовавшие не ограничение брачности, а ограничение рождаемости в браке.

Хотя неомальтузианское течение возникло в Англии, главным экспериментатором ограничения рождаемости в браке стала послереволюционная Франция, которая на про-

Таблица 4. Коэффициент суммарной рождаемости в некоторых европейских странах к началу XX в., рождений на 1 женщину

Восточная Европа		Западная Европа		Франция	
Россия	7,06	Норвегия (1899)	4,47	Франция (1899)	2,88
Украина	7,50	Финляндия (1899)	4,90		
Болгария	6,57	Швеция(1899)	3,96		

Источники: [13, 20].

тяжении всего XIX в. выделялась среди европейских стран низким уровнем рождаемости. Но и опыт Франции, и призывы неомальтузианцев были восприняты всеми европейскими странами лишь к концу XIX в., когда успехи в снижении смертности уже сильно ослабили ее роль главного регулятора процесса демографического воспроизводства, и европейские общества стали постепенно осознать, что эта роль переходит к рождаемости.

К началу XX в. в Европе существовали три модели рождаемости: традиционная модель неограниченной рождаемости в Восточной Европе; модель рождаемости, регулируемой через брачность, в большинстве стран Западной Европы; модель рождаемости, регулируемой в браке во Франции. Соответственно различались уровни рождаемости (Табл. 4).

XX век очень быстро стер все различия и привел к повсеместному распространению французской модели рождаемости. После Первой мировой войны исключительность Франции исчезла, снижение рождаемости привело к сближению ее уровней во многих западноевропейских странах и США, в последующие годы оно захватило такие страны, как Россия и Япония. Уже в первой половине столетия рождаемость в некоторых странах опускалась ниже двух детей на одну женщину, к концу столетия практически не осталось промышленно развитых стран, где бы рождаемость превышала этот уровень (Рис. 7).

Во второй половине века снижение рождаемости распространилось на развивающиеся страны Азии, Африки и Латинской Америки. Во многих случаях этому способствовала проводившаяся в них демографическая политика. Одной из первых стран, начавших проводить такую политику, была Индия. Однако усилия правительства Индии, направленные на снижение рождаемости, натолкнулись на сопротивление традиционалистски настроенного общественного мнения, что существенно снизило эффективность программ планирования семьи и не позволило быстро снизить рождаемость в масштабах всей страны. Гораздо более эффективной оказалась политика, проводившаяся под лозунгом «одна семья – один ребенок» в Китае. Она проводилась авторитарными методами и привела к быстрому и значительному снижению рождаемости. Еще один пример быстрого снижения рождаемости под влиянием государственной политики – Иран.

Так или иначе, но снижение рождаемости во второй половине XX в. охватило почти весь развивающийся мир. В одних странах оно шло быстрее, в других – медленнее, но к концу века компактной зоной высокой, хотя тоже уже снижавшейся рождаемости оставалась только Африка (Табл. 5).

Переход к новой модели рождаемости был продиктован объективной необходимостью снижения ее уровня, но он повлек за собой неисчислимые качественные институци-

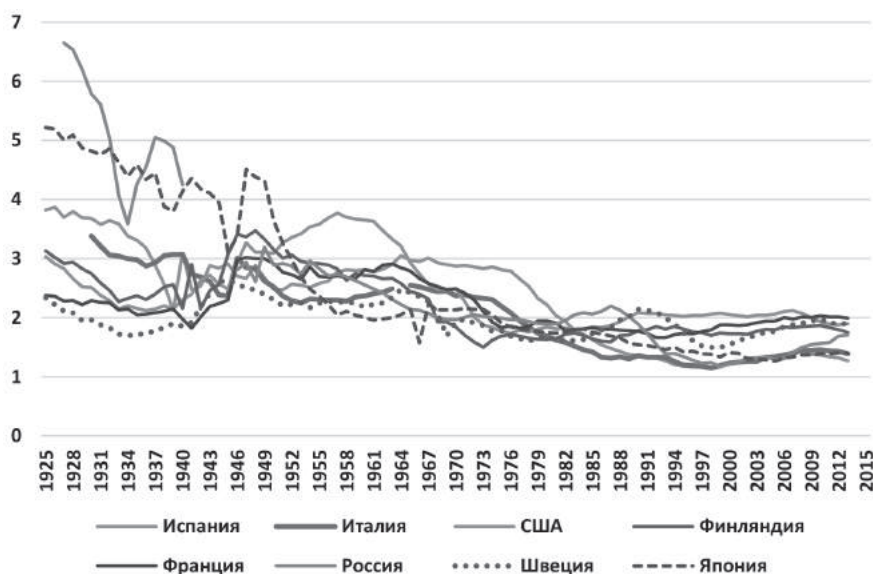


Рис. 7. Коэффициент суммарной рождаемости в некоторых промышленно развитых странах, рождений на 1 женщину.

Источники: [13, данные национальных статистических служб].

Таблица 5. Коэффициент суммарной рождаемости в макрорегионах мира и в некоторых крупнейших развивающихся странах, рождений на 1 женщину, 1950–2015 гг.

	1950–1955	2000–2005	2010–2015
<i>Весь мир</i>	4,96	2,62	2,51
Азия	5,82	2,39	2,20
Африка	6,60	5,10	4,71
Европа	2,66	1,43	1,60
Латинская Америка	5,89	2,52	2,15
Северная Америка	3,35	1,99	1,86
Океания	3,84	2,43	2,42
<i>Некоторые крупнейшие страны</i>			
Бангладеш	6,36	2,93	2,23
Бразилия	6,15	2,25	1,82
Индия	5,90	3,14	2,48
Индонезия	5,49	2,48	2,50
Китай (без Сянгана и Аомыня)	6,11	1,50	1,55
Мексика	6,75	2,63	2,29
Нигерия	6,35	6,05	5,74
Пакистан	6,60	4,23	3,72

Источник: [31].

ональные и культурные изменения, затронувшие самые разные стороны человеческого существования.

Ни одно доиндустриальное общество не знало свободы прокреативного выбора – предупреждение зачатия или прерывание беременности по воле родителей, как правило, осуждалось культурными нормами, противоречило религиозным предписаниям и светским законам. Рождение детей было прямым следствием сексуальных отношений, которые, в свою очередь, были привязаны к браку. Все крупные культурно-религиозные нормативные системы последних тысячелетий, как правило, не допускали самостоятельного сексуального или прокреативного поведения – и то, и другое всегда рассматривалось в неразрывной связи с матримониальным поведением. Пребывание в браке, сексуальная жизнь и производство потомства воспринимались массовым сознанием как единое целое, как незыблемая основа семейной морали, любое нарушение этого единства осуждалось как грех или преступление. Рождение детей осознавалось как одна из главных задач супружества.

Переход к новой репродуктивной модели необратимо подорвал это триединство. Первое, чего он потребовал, была автономизация прокреативного поведения, признание того, что рождение ребенка не должно рассматриваться как неизбежное следствие сексуальных отношений. Снижение рождаемости свидетельствовало о все более массовой практике предотвращения или прерывания беременности. Технологически первоначально эта практика опиралась на традиционные методы и средства, известные с незапамятных времен, но обычно находившиеся под законодательным или моральным запретом. Но эти методы и средства (их, в частности, пропагандировали первые неомальтузианцы) при их освоении массовой практикой оказались недостаточно эффективными или небезопасными, и в обществах, менявших свою репродуктивную модель, возник запрос на более совершенные методы регулирования деторождения. На протяжении первой половины XX в. шли поиски таких методов, они долгое время не выходили из стадии экспериментов, окончательный прорыв был совершен лишь в 1950-е годы, когда были созданы современные высокоэффективные внутриматочные и гормональные противозачаточные средства. Это открыло путь для «второй контрацептивной революции», произошедшей в Европе в 1960-е годы. Она сделала возможным надежное планирование числа и сроков рождения детей при весьма ограниченном числе искусственных аборт, оставшихся лишь «крайней мерой».

Автономизация прокреативного поведения одновременно означала автономизацию и сексуального, а тем самым и матримониального поведения. Половые отношения, при желании половых партнеров освобожденные от риска зачатия, уже не требовали обязательной санкции брака, и добрая половая жизнь стала широко распространенной и все более терпимо воспринимаемой обществом. В то же время официальный брак перестал быть и обязательной предпосылкой рождения детей и приобрел какой-то иной, отличный от прежнего смысл, возможно, приобретя при этом черты более тесного и интимного личного партнерства.

Так или иначе, но демографические изменения XX в. создали предпосылки для совершенно иной, чем прежде, организации семейного и всего жизненного цикла человека.

С одной стороны, небывалое увеличение продолжительности жизни, равно как и продолжительности здоровой жизни, почти гарантированная надежность дожития и

сохранения способности к активной жизни до намного более позднего, чем даже в недалеком прошлом, возраста, само по себе поставило – и перед индивидом, и перед обществом – вопрос о каком-то новом структурировании значительно выросшего и доступного для использования времени человеческой жизни. На достижение каких целей может и должно быть использовано это доставшееся человеку новое богатство? Для получения образования? Для удлинения сроков производственной жизни? Для расширения времени досуга? В какой период жизни?

С другой стороны, ограничение избыточной рождаемости резко сократило время, по необходимости уходившее прежде у женщины и у супружеской пары в целом на производство потомства, создало совершенно новые предпосылки для достижения гендерного равенства. В то же время, оно поставило вопрос о локализации прокреативной деятельности в увеличившемся пространстве доступного каждому человеку времени с учетом его стремления к достижению всех его жизненных целей.

XX в. стал временем поисков ответов на все эти вопросы и поисков наилучшего размещения внутри жизненного цикла человека важнейших демографических событий его жизни, таких как вступление в брак и рождение детей.

С распространением внутрисемейного регулирования деторождения поздняя «европейская брачность», просуществовавшая в Западной Европе несколько столетий, потеряла свой демографический смысл и стала исчезать, возраст вступления в первый брак стал снижаться. Это снижение продолжалось примерно до 1970 г., а затем начался его новый рост, свидетельствующий о продолжающихся поисках наилучшей организации жизненного пути человека в новых условиях.

Мировой демографический взрыв

Как отмечалось выше, XX и XXI столетия – эпоха небывалого в истории роста населения Земли. Это также результат демографической революции, которая, оказав огромное влияние на жизненный цикл и организацию частной жизни отдельного человека, одновременно породила невиданные изменения и на глобальном уровне. Они выражаются не только в беспрецедентном по скорости и масштабам росте населения планеты, но и в кардинальном изменении его распределения по странам и континентам.

Будучи ответом на снижение смертности, снижение рождаемости начинается с большим или меньшим запаздыванием, когда допереходное равновесие уже нарушено, что и служит причиной «демографического взрыва» – роста населения необычно высокими темпами. Такие более высокие темпы сохраняются на протяжении всего периода, пока падающая рождаемость «догоняет» снижающуюся смертность и устанавливается новое равновесие. Конкретные масштабы роста того или иного населения в период перехода зависят от многих обстоятельств: разрыва во времени между началом снижения смертности и рождаемости, скорости снижения того и другого и т.п.

Европейские страны, первыми вступившие на путь демографического перехода, пережили свой демографический взрыв (в Западной Европе его не знала только Франция) еще в XIX в., что привело, в частности, к массовым заокеанским миграциям европейцев. В целом за XIX столетие население Европы и заокеанских стран европейского заселения выросло в 2,3 раза, тогда как населения всего остального мира – всего в полтора раза.

Таблица 6. Рост населения в макрорегионах мира в XIX и XX – начале XXI вв., раз

	1800–1900	1900–2015
<i>Весь мир</i>	1,7	4,5
<i>Европа, Северная Америка и Океания</i>	2,3	2,3
Европа	2,0	1,8
Северная Америка	11,7	4,4
Океания	3,0	6,5
<i>Азия, Африка и Латинская Америка</i>	1,5	5,4
Азия	1,5	4,6
Африка	1,2	8,9
Латинская Америка	3,1	8,6

Источники: [31, 33].

В XX в. европейский демографический взрыв остался позади, но начался гораздо более мощный и продолжительный взрыв населения в Азии, Африке и Латинской Америке. Он также внес – посредством миграции – некоторый вклад в рост населения Северной Америки, Океании и даже Европы, но основной прирост населения пришелся на весь остальной мир. Его население увеличилось за XX в. в 4,4 раза против 1,5 раза в XIX в. Население всей планеты выросло при этом в 3,7 раза против 1,7 раза за XIX в. (Табл. 6).

Подобных темпов роста населения человеческая история не знала. Население Земли росло очень медленно, оно достигло 1 млрд человек только в начале XIX в. В это время рост населения ускорился, и к началу XX в. число жителей Земли оценивается в 1650 млн. К концу же столетия оно выросло до 6,1 млрд, т.е. почти на 4,5 млрд человек. Иными словами, XX в. принес прирост населения Земли почти в 4 раза больший, чем вся предшествующая история (Табл. 7). В этом, возможно, главная необычность этого столетия.

Демографический взрыв приобрел глобальные масштабы после Второй мировой войны, когда новая эпидемиологическая модель стала распространяться на развивающиеся страны Азии, Африки и Латинской Америки, и в них стала быстро снижаться смертность, но они оказались не готовы к ответному снижению рождаемости. Темпы

Таблица 7. Численность населения мира и его макрорегионов с 1750 г., млн человек

	1750	1800	1850	1900	1950	2000	2015
<i>Весь мир</i>	791	978	1262	1650	2526	6128	7349
в том числе:							
Европа	163	203	276	408	549	729	739
Северная Америка	2	7	26	82	172	315	358
Океания	2	2	2	6	13	31	39
<i>Итого</i>	167	212	304	496	733	1076	1136
Азия	502	635	809	947	1396	3717	4393
Африка	106	107	111	133	229	808	1186
Латинская Америка	16	24	38	74	168	526	634
<i>Итого</i>	624	766	958	1154	1792	5052	6213

Источники: [31, 33].

Таблица 8. Среднегодовые темпы естественного прироста населения во второй половине XX – начале XXI вв. в макрорегионах мира и некоторых крупнейших развивающихся странах, %

	1950– 1955	1955– 1960	1960– 1965	1965– 1970	1970– 1975	1975– 1980	1980– 1985	1985– 1990	1990– 1995	1995– 2000	2000– 2005	2005– 2010	2010– 2015
Весь мир	17,7	18,0	19,2	20,6	19,6	17,8	17,8	18,0	15,4	13,2	12,4	12,2	11,8
Азия	19,1	18,8	21,1	24,6	23,0	19,9	19,7	20,2	16,8	13,7	12,4	11,7	10,7
Африка	21,2	23,4	25,1	25,9	27,2	28,4	28,9	28,2	26,2	25,1	24,9	25,6	26,0
Европа	10,3	10,7	9,4	6,9	5,4	4,2	3,5	3,0	0,3	-1,3	-1,6	-0,6	-0,3
Латинская Америка	27,1	28,0	28,7	27,0	25,8	24,6	23,0	20,9	18,7	17,3	15,6	13,3	11,9
Северная Америка	15,1	15,5	13,1	8,6	6,4	6,2	6,7	6,9	6,8	5,6	5,4	5,5	4,3
Океания	15,1	16,0	15,6	14,6	14,7	12,4	12,4	11,9	12,0	11,2	10,7	11,3	10,4
Некоторые крупнейшие страны													
Бангладеш	21,4	26,9	29,9	31,0	27,1	29,4	28,6	26,5	23,7	21,8	19,5	16,6	14,8
Бразилия	28,6	29,1	29,7	26,3	24,4	23,9	22,6	18,9	15,8	15,4	13,9	10,5	9,1
Индия	16,8	18,8	20,4	21,4	22,3	22,6	22,8	21,4	19,9	18,5	16,9	15,1	13,0
Индонезия	21,4	25,6	26,8	27,1	26,0	24,4	22,5	19,2	16,8	14,6	14,2	14,1	13,3
Китай (без Сянган и Аомыня)	19,1	14,8	18,7	26,9	22,9	15,4	14,8	18,5	12,4	6,8	5,9	5,7	5,4
Мексика	31,6	33,1	33,1	33,2	34,5	29,7	25,9	24,1	22,5	20,7	18,4	16,3	14,5
Нигерия	16,5	18,9	21,1	22,3	25,0	27,0	27,6	26,3	25,3	25,2	25,8	26,9	27,0
Пакистан	14,8	21,1	25,2	27,4	28,3	29,2	30,0	30,6	28,0	25,1	22,0	22,2	22,2

Источник: [31].

естественного прироста населения резко увеличились и достигли пика в Латинской Америке в первой, а в Азии и Африке – во второй половине 1960-х годов. Тогда же достигли максимума темпы прироста всего мирового населения. После этого рост населения Азии и Латинской Америки, а значит, и всего мирового населения, стал замедляться, во многих случаях в результате целенаправленной политики правительств, осознавших опасность чрезмерного роста населения. В Африке же высокие темпы естественного прироста населения сохранялись и в конце века.

В то же время в Европе темпы естественного прироста, невысокие уже в начале 1950-х годов, неуклонно снижались и к концу XX в. в целом для Европы стали отрицательными. Это в решающей степени определялось низким уровнем воспроизводства населения во многих странах Восточной Европы.

Как следует из табл. 8, стремительное увеличение населения мира сопровождалось нарастанием глобальной демографической асимметрии. Население мира никогда не было распределено по

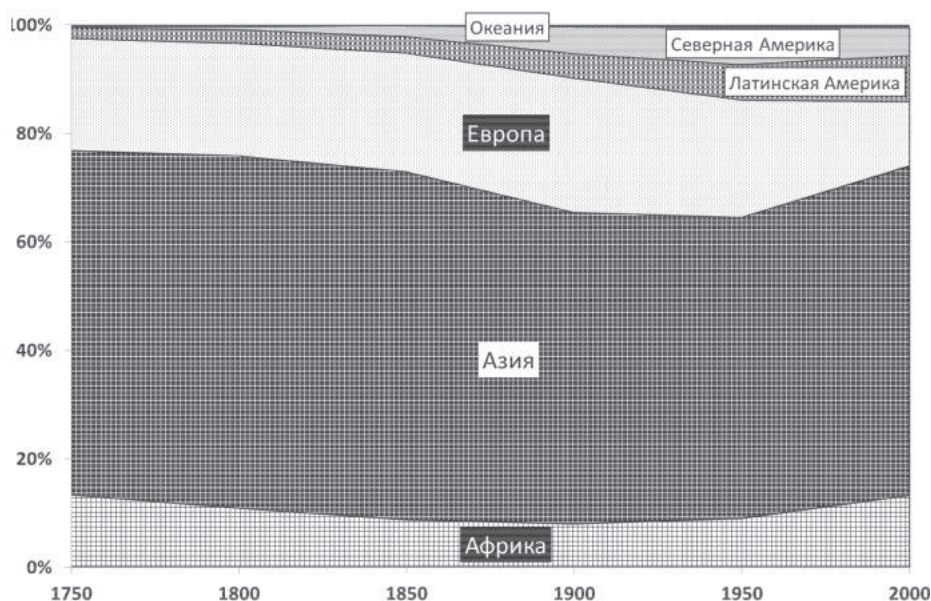


Рис. 8. Распределение населения мира по континентам в 1750–2000 гг.

Источники: [30, 33].

территории планеты равномерно, большая его часть издавна была сосредоточена в Азии. Примерно с середины XVIII в. начала увеличиваться доля Европы, а затем и стран преимущественно европейского заселения, за период с 1750 по 1900 г. она выросла с 21,1% до 30,1%. Но затем началось обратное движение, к концу XX в. доля Европы, Северной Америки и Океании упала до 17,6%, т.е. стала заметно ниже, чем в середине XVIII в. (Рис. 8).

Демографический взрыв второй половины XX в. существенно изменил иерархию стран по численности населения. В табл. 9 приведен ранжированный по численности населения список 20 самых населенных стран мира, в которых и в 1950, и в 2000, и в 2015 гг. проживало свыше 70% жителей планеты. За вторую половину XX в. численность их населения увеличилась на 2,5 млрд человек, а за первые 15 лет XXI в. – еще почти на 0,8. Три страны, возглавлявшие список в 1950 г., сохранили свои позиции и в 2000., и в 2015 гг. Но в остальной части списка произошли большие изменения. Если в 1950 г. в первой двадцатке наблюдался паритет в количестве развитых и развивающихся стран (в современных границах), то на рубеже столетий развитых государств здесь осталось лишь шесть, а спустя еще 15 лет – только четыре. При этом налицо две разнонаправленные тенденции: с одной стороны, растет число стран с численностью населения более 100 млн человек (4 – в 1950 г., 11 – в 2000, 12 – в 2015, 13 – в ближайшем будущем); с другой, наблюдается снижение уровня концентрации населения в 20 крупнейших странах (74,3% – в 1950 г., 71,6% – в 2000, 70,4% – в 2015 г.).

В целом, произошедшие за XX в. демографические изменения, казалось бы, не изменившие политическую карту мира, были огромными, и они предвещали очень серьезные перемены в мировом экономическом и геополитическом порядке.

Таблица 9. Численность населения 20 наиболее населенных государств мира в середине и в конце XX в., начале XXI в. в границах, сложившихся после Второй мировой войны с учетом их последующих изменений, млн человек

1950			2000			2015		
1	Китай	543,8	1	Китай	1280,4	1	Китай	1376,0
2	Индия	376,3	2	Индия	1042,3	2	Индия	1311,0
3	США	157,8	3	США	284,6	3	США	321,8
4	Россия	102,8	4	Индонезия	208,9	4	Индонезия	257,6
5	Япония	82,2	5	Бразилия	174,5	5	Бразилия	207,8
6	Индонезия	72,6	6	Россия	146,8	6	Пакистан	188,9
7	Германия	70,1	7	Пакистан	143,8	7	Нигерия	182,2
8	Бразилия	54,0	8	Бангладеш	132,4	8	Бангладеш	161,0
9	Великобритания	50,6	9	Япония	125,7	9	Россия	143,5
10	Италия	46,4	10	Нигерия	122,9	10	Мексика	127,0
11	Франция	41,8	11	Мексика	103,9	11	Япония	126,6
12	Бангладеш	37,9	12	Германия	83,5	12	Филиппины	100,7
13	Нигерия	37,9	13	Вьетнам	80,9	13	Эфиопия	99,4
14	Пакистан	37,5	14	Филиппины	77,7	14	Вьетнам	93,4
15	Украина	37,3	15	Египет	66,1	15	Египет	91,5
16	Мексика	28,3	16	Эфиопия	66,0	16	Германия	80,7
17	Испания	28,1	17	Иран	65,9	17	Иран	79,1
18	Вьетнам	24,9	18	Турция	63,2	18	Турция	78,7
19	Польша	24,8	19	Франция	59,2	19	Демократическая республика Конго	77,3
20	Египет	21,5	20	Великобритания	59,0	20	Таиланд	68,0
	Всего 20 стран	1876,6		Всего 20 стран	4387,6		Всего 20 стран	5172,2
	Их доля в населении мира	74,3%		Их доля в населении мира	71,6%		Их доля в населении мира	70,4%

Источники: [30, 31].

Становление новой возрастной структуры населения мира

К числу небывалых демографических изменений XX в. относится совершенно новый в истории человечества феномен: изменение возрастного состава мирового населения. Перестройка возрастной структуры в глобальных масштабах завершится уже в XXI столетии, но процесс изменений был запущен именно в XX веке.

Новая возрастная структура – неизбежное следствие перехода к низкой смертности и низкой рождаемости: на смену классической возрастной пирамиде с широким основанием, быстро сужающейся кверху (поколение родившихся быстро вымирает), приходит фигура, которая может называться пирамидой лишь условно (почти все родившиеся доживают до весьма почтенных возрастов). Это означает, что доля младших возрастных групп в населении неуклонно снижается, а доля старших столь же неуклонно возрастает, население «стареет». В XX в. демографическое старение дало о себе знать, прежде всего, в экономически развитых странах. Его можно проиллюстрировать на примере Швеции – страны, не участвовавшей в военных действиях, которые в той или иной степени деформировали возрастную пирамиду большинства европейских стран.

И смертность, и рождаемость умеренно снижались в Швеции уже в XIX в., соответственно тогда же началось и старение ее населения. Доля людей в возрасте 60 лет и более выросла с 8,2% в 1860 г. до 11,9% в 1900. Но XX в. принес кардинальные измене-

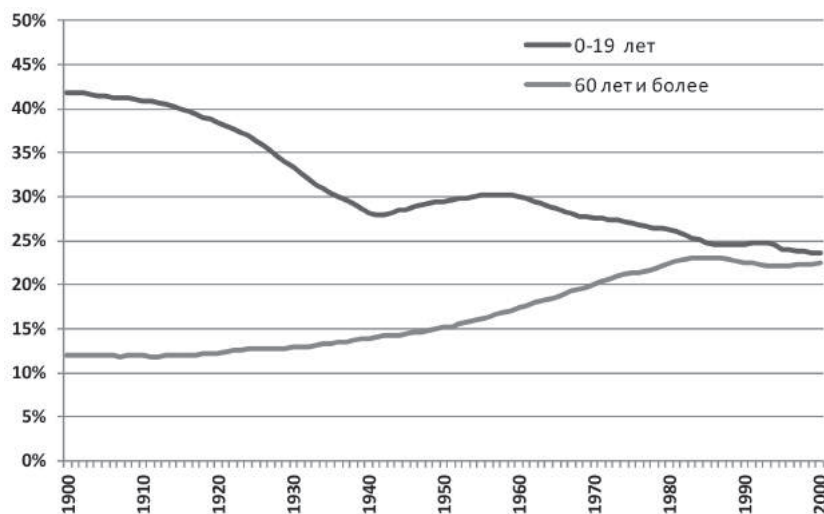


Рис. 9. Старение населения Швеции на протяжении XX в. (доли младшей и старшей возрастных групп).

Источник: [27].

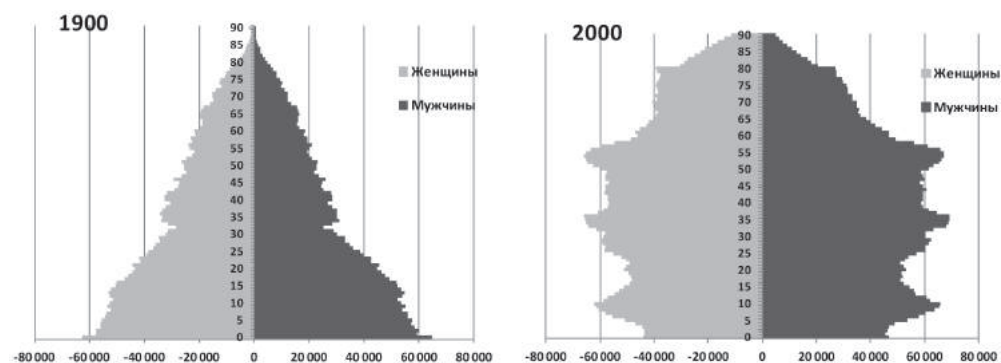


Рис. 10. Возрастные пирамиды населения Швеции в 1900 и 2000 гг.

Источник: [27].

ния, к 2000 г. эта доля увеличилась до 22,4%. Одновременно сокращалась доля детей и молодежи в возрасте до 20 лет — она упала с 41,8% в 1900 г. до 23,6% в 2000 г. (Рис. 9). Соответственно коренным образом изменилась и возрастная пирамида населения Швеции (Рис. 10).

К середине XX в. демографическое старение обозначилось уже в большинстве развитых стран: в Швеции доля пожилых людей (60 лет и старше) выросла до 15%, примерно такой же она была, в среднем, для всех стран Западной и Северной Европы. Но в Европе в целом эта доля оставалась еще невысокой, на уровне Швеции 1900 г., а в мире в целом — примерно на уровне Швеции 1860 г. (Табл. 10).

Таблица 10. Доля младшей и старшей возрастных групп (%), а также медианный возраст населения в макрорегионах и крупнейших странах мира в 1950–2015 гг.

	0–19 лет, %			60 лет и более, %			Медианный возраст, лет		
	1950	2000	2015	1950	2000	2015	1950	2000	2015
<i>Весь мир</i>	43,8	39,4	34,1	8,0	9,9	12,3	23,5	26,3	29,6
Азия	46,5	39,9	32,4	6,6	8,6	11,6	22,0	25,9	30,3
Африка	51,5	53,6	51,3	5,3	5,2	5,4	19,3	18,3	19,4
Европа	34,8	24,5	20,8	11,8	20,3	23,9	28,9	37,7	41,7
Латинская Америка	50,2	42,1	34,5	5,7	8,1	11,2	19,9	24,3	29,2
Северная Америка	34,4	28,2	25,0	12,4	16,2	20,8	29,8	35,4	38,3
Океания	37,4	33,6	30,9	11,2	13,4	16,5	27,9	30,8	32,9
<i>Некоторые крупнейшие страны*</i>									
Япония	45,7	20,6	17,6	7,7	23,3	33,1	22,3	41,3	46,5
Россия	39,7	26,5	21,2	7,7	18,4	20,0	24,3	36,5	38,7
США	34,1	28,4	25,4	12,5	16,2	20,7	30,0	35,3	38,0
Китай (без Сянган и Аомыня)	43,8	33,1	23,0	7,5	9,9	15,2	23,7	29,8	37,0
Бразилия	51,6	40,1	31,4	4,9	7,7	11,7	19,2	25,2	31,3
Индонезия	50,0	41,2	36,6	6,2	7,4	8,2	20,0	24,4	28,4
Мексика	52,7	44,6	37,0	5,4	7,1	9,6	18,7	22,7	27,4
Индия	47,7	45,1	38,2	5,4	6,9	8,9	21,3	22,7	26,6
Бангладеш	51,4	48,2	39,5	5,8	6,0	7,0	19,3	20,9	25,6
Филиппины	53,7	49,1	42,0	5,5	5,1	7,3	18,2	20,5	24,2
Пакистан	50,4	51,8	45,2	7,8	6,2	6,6	19,8	19,2	22,5
Нигерия	51,8	54,4	54,3	5,1	4,7	4,5	19,1	18,0	17,9

* Страны ранжированы по убыванию медианного возраста в 2015 г.

Источник: [31].

Вторая половина XX в. ознаменовалась заметным постарением населения большинства развитых стран, о чем свидетельствуют как изменение долей младшей и старшей возрастных групп в их населении, так и значительным повышением его медианного возраста. В 2000 г. в Европе в целом половина населения была старше 37,6 года, в Северной Америке – старше 35,4 года – в 1950 г. население этих регионов было намного моложе.

Но в целом население мира и его наиболее населенных регионов к концу XX в. оставалось еще очень молодым, было слабо затронуто процессом старения. Более того, в некоторых странах и регионах наблюдалось омоложение населения, доля молодежи повышалась, а медианный возраст сокращался. Это относится, прежде всего, к населению африканских и азиатских стран. Половина населения Пакистана имела в 2000 г. возраст ниже 19 лет, половина населения Нигерии – ниже 18 лет (Табл. 10). В демографическом и политическом словаре появилось выражение «молодежный бугор» – речь идет о необычно высокой доле в населении детей и молодежи, что имеет немалые экономические

и политические последствия. «Молодежный бугор» и вообще омоложение населения некоторых стран и регионов во второй половине XX в. – спутник демографического взрыва, в основе которого лежит сохранение высокой традиционной рождаемости при резко сократившейся смертности детей и молодежи. Это – временное явление, по мере прекращения демографического взрыва «бугор» будет перемещаться в средние, а затем и в старшие возраста и со временем усилит процесс демографического старения – магистральную тенденцию изменения возрастного состава, которая сформировалась в XX в. и сохранится до тех пор, пока возрастная пирамида населения всех регионов и мира в целом не придет в соответствие с новыми характеристиками рождаемости и смертности. Но к прежней возрастной структуре, которая существовала до XX в., мир не возвратится никогда.

Поворот международных миграций

На протяжении истории миграция не раз становилась важным инструментом глобального демографического регулирования за счет передвижения людей из более населенных в менее населенные регионы планеты. Результатом этого процесса стало распространение человека по всему Земному шару.

В XIX в. ускорившийся рост населения в очередной раз привел к включению миграционного механизма глобального демографического регулирования, сформировались крупные миграционные системы, в рамках которых происходили масштабные перемещения населения и в первой половине XX в.

Наиболее известная из этих систем – Трансатлантическая – сложилась в результате европейской миграции в Северную и Южную Америку (55–58 млн человек между 1846–1940 гг.), хотя некоторая, намного менее значительная часть мигрантов прибывала в обе Америки также из Индии, Китая, Японии и Африки. Вторую миграционную систему образовали потоки из Индии и Южного Китая (при некотором участии выходцев из Северо-Восточной Азии, Африки, Европы и Ближнего Востока) в английские, французские и голландские колонии в бассейнах Тихого и Индийского океанов, а также в Австралию и Новую Зеландию – всего, примерно, 48–52 млн человек за 1846–1940 гг. Третья крупная миграционная система (46–51 млн мигрантов за 1846–1940 гг.) – северо-азиатская – охватывает перемещения китайцев и корейцев в Маньчжурию и в Сибирь, корейцев – в Японию, а также миграцию из Европейской России в Сибирь и Центральную Азию [21].

Эти миграции довольно существенно повлияли на численность населения принимающих территорий. За 100 лет между 1850 и 1950 гг. население мира выросло в 2,1 раза, Европы – в 1,9 раза, Китая – в 1,2 раза. В то же время население Америки увеличилось в 5,5 раза, Северной Азии – в 4,7 раза, принимающих районов Юго-Восточной Азии – в 4,2 раза.

Хотя основные направления миграций сложились в XIX в., миграционные потоки достигли максимальных значений в первые десятилетия XX в., и они решающим образом определяли картину глобальных миграций вплоть до Второй мировой войны.

Однако во второй половине XX в. эта картина существенно изменилась под влиянием ряда факторов, главным из которых стал мировой демографический взрыв, хотя, конечно, имели значение и политические и экономические изменения глобальных масштабов.

Демографический взрыв, выталкивавший население из Европы в XIX и в начале XX в., переместился в развивающиеся страны Глобального Юга и достиг там гораздо большей мощности. С 1950 по 2000 г. население Азии, Африки и Латинской Америки увеличилось на 3,3 миллиарда человек, прирост населения Европы и Северной Америки, в том числе, и за счет притока мигрантов из развивающихся стран, был в десять раз меньшим. Соотношение демографических масс Севера и Юга резко изменилось, и это не могло не обернуться мощным миграционным давлением Юга на Север. Еще в 1950-е годы основное направление миграций было не вполне ясно, но после 1960 г. преобладание миграций с Юга на Север и их нарастание стало очевидным. За все время с 1950 по 2000 г. с Юга на Север переместилось около 60 млн человек – столько же, сколько в свое время выехало из Европы за океан за 120 лет [30, 35]. При этом нарастал миграционный обмен между странами Юга, но рост миграций с Юга на Север шел быстрее. В 2015 г. общее накопленное число мигрантов в мире оценивалось примерно в 250 млн человек [22].

Основные тенденции и направления международных миграций как первой, так и второй половины XX в. определялись глобальной экономической и демографической ситуацией, неравенством возможностей в разных странах и частях света. Как сказал о современных мигрантах из Азии и Африки в Европу Генеральный секретарь ООН (1997–2006 гг.) Кофи Аннан, «они хотят сюда попасть, чтобы начать новую жизнь. При этом они следуют примеру миллионов бедных, но активных европейцев, которые когда-то отправлялись в Новый свет, потому что видели в этом свой шанс» [1].

Преимущественно экономический характер современных международных миграций получил отражение в необычном для прошлых эпох экономическом феномене – огромном росте денежных средств, переводимых мигрантами в страны выхода. Еще в начале 1970-х гг. размер этих средств, получаемых развивающимися странами, был ничтожным, к 1980 г. увеличился до \$18 млрд, к 1990 г. – до 31, к 2000 г. – до 81 млрд, к 2014 г. – до 436 млрд [4, 22].

Экономические – или, может быть, точнее, экономико-демографические – миграции были главным, но не единственным видом международных миграций в XX в. Вся история этого столетия отмечена массовыми вынужденными, в том числе насильственными миграциями, спровоцированными разного рода политическими событиями, такими как войны, изменение границ, политические репрессии, этнические чистки, геноцид и т.п.

Первые волны таких миграций были вызваны Балканскими войнами начала века, особенно же – Первой мировой войной, а также революцией и гражданской войной в России. К ним относятся, в частности, греко-турецкий обмен населением по религиозному признаку, затронувший не менее 2 млн человек, переселение около 1 млн немцев в связи с послевоенным изменением границ Германии, эмиграция от 1,5 до 3 млн человек из послереволюционной России [10]. После военно-политических потрясений, сопряженных с Первой мировой войной, в Европе оказалось огромное количество мигрантов-беженцев, для помощи которым в 1921 г. под эгидой Лиги Наций была создана Комиссия по расселению беженцев (Refugees Settlement Commission) под председательством Фритьофа Нансена.

Еще больших масштабов достигли вынужденные, в том числе насильственные и полунасильственные миграции, связанные со Второй мировой войной. Они начались еще в период ее назревания в 1930-е гг. и включали такие разнородные потоки, как эмиграция из охваченной гражданской войной Испании во Францию и ее североафриканские

колонии, в Латинскую Америку и в СССР; бегство евреев из Германии после прихода к власти Гитлера; стягивание в Германию под настойчивым давлением ее нацистского правительства всех, кого оно считало этническими немцами («фольксдойче»), проживавших в других европейских странах.

В ходе же самой войны и после ее окончания в числе международных мигрантов оказались миллионы беженцев, военнопленных, лиц, угнанных на принудительные работы в Германию или Японию, узников концлагерей, перемещенных лиц, лиц, подлежащих оптации в связи с изменением государственных границ и т.п. В частности, по решению Потсдамской конференции в 1945–1950 гг. 12–14 млн немцев были депортированы в Германию и Австрию из стран Восточной Европы, на освободившиеся территории переместилось около 5 млн поляков и около 2,3 млн чехов. В целом же счет людей, ставших международными мигрантами в связи со Второй мировой войной и ее последствиями, шел уже не на миллионы, а на десятки миллионов. Общее число перемещенных лиц в мае 1945 г. только в Европе и не считая немцев, бежавших от наступления советских войск, и иностранцев, в свое время угнанных в Германию на принудительные работы, оценивается более чем в 40 млн [8]. В Восточной Азии с захваченных во время войны территорий, в основном из Китая и Кореи, в Японию было переселено свыше 6 млн японцев [7].

В качестве особого случая миграций XX в. следует отметить миграцию евреев из разных стран в Палестину, приведшую к созданию государства Израиль, а затем и к значительному наращиванию его населения – с 1950 по 2000 г. оно выросло более чем в 4 раза – с 1,3 до 6 млн человек – и к началу 2016 г. достигло 8,45 млн чел.

Вынужденные миграции, пусть и не столь крупных масштабов, как во время Второй мировой войны, не исчезли в Европе ни в конце XX, ни в начале XXI в. Все приобретающие остроту локальные конфликты, связанные с распадом СССР и Югославии и его последствиями, сопровождались всплесками эмиграции и появлением беженцев и вынужденных переселенцев. На исходе столетия, в 1999 г., в результате очередного кризиса на территории бывшей Югославии около 800 тыс. косовских албанцев бежали в Албанию и Македонию, а некоторое время спустя Косово вынуждены были покинуть около 200 тыс. сербов и представителей других меньшинств.

Во второй половине XX в. крупномасштабные вынужденные миграции охватили и другие континенты. Многомиллионные потоки мигрантов возникли в результате «обмена населением» между Индией и Пакистаном в конце 1940-х годов и между Пакистаном и Бангладеш в начале 1970-х. Война в Афганистане привела к появлению 6 млн афганских беженцев в Иране и Пакистане. Вспышка геноцида в Руанде в 1994 г. вызвала исход 2 млн руандийцев в Заир, Танзанию, Бурунди и Уганду – и это лишь несколько примеров вынужденных миграций, зарегистрированных в Азии, Африке и Латинской Америке.

Всего к началу 2000 г. в мире насчитывалось 22,3 млн беженцев и других лиц, на которых распространяется мандат Управления Верховного комиссара по беженцам (УВКБ) ООН. Более половины из них (11,7 млн) составляли беженцы, которых можно отнести к категории международных мигрантов, остальные — внутренне перемещенные лица, возвратившиеся беженцы, лица, ищущие убежища, лица без гражданства и другие [8].

Первые десятилетия XXI в. также отмечены масштабными вынужденными миграциями и быстрым ростом числа беженцев. Крупнейшим со времен Второй мировой войны миграционным кризисом Генеральный секретарь ООН Пан Ги Мун назвал массовые

потоки беженцев, вызванных военными действиями в Сирии в 2015 г., по его оценке, свои дома вынуждены были покинуть более 4 млн человек [3]. По оценкам Управления Верховного комиссара Организации Объединённых Наций по делам беженцев, в 2014 г. в мире насчитывалось около 60 млн беженцев.

Урбанизация и внутренние миграции

Как ни велики были размеры международных миграций в XX в., и по масштабу, и по значению они намного уступали внутренним миграциям, которые за одно столетие изменили сам принцип расселения людей в пределах освоенных ими территорий. Эти изменения были обусловлены важнейшим социальным процессом – урбанизацией.

Со времен неолитической революции на Земле утвердилась аграрная цивилизация, при которой подавляющее большинство населения во всех частях света было сельским. Города, в том числе и довольно большие, а иногда и очень большие, существовали и в древности, но в целом городское население всегда было незначительным меньшинством. Рост городского населения в некоторых странах начался в XIX веке, но за все столетие доля городского населения в мире увеличилась с 5% до 13% [24]. XX век все изменил.

Быстрая механизация сельского хозяйства делает избыточной подавляющую часть сельского населения, причем в период демографического взрыва его избыточность рез-

Таблица 11. Доля городского населения во всем населении в макрорегионах и крупнейших странах мира в 1950, 1975, 2000 и 2015 гг.

	1950	1975	2000	2015
<i>Весь мир</i>	29,6	37,7	46,6	54,0
Азия	17,5	25,0	37,5	48,2
Африка	14,0	24,7	34,5	40,4
Европа	51,5	65,4	70,9	73,6
Латинская Америка	41,3	60,7	75,3	79,8
Океания	62,4	71,9	70,5	70,8
Северная Америка	63,9	73,8	79,1	81,6
<i>Некоторые крупные страны</i>				
Бангладеш	4,3	9,8	23,6	34,3
Бразилия	36,2	60,8	81,2	85,7
Индия	17,0	21,3	27,7	32,7
Китай (без Сянган и Аомыня)	11,8	17,4	35,9	55,6
Мексика	42,7	62,8	74,7	79,2
Нигерия	7,8	19,8	34,8	47,8
Пакистан	17,5	26,3	33,2	38,8
Россия	44,1	66,4	73,4	74,0
США	64,2	73,7	79,1	81,6
Япония	53,4	75,7	78,6	93,5

Источник: [31].

ко возрастает. Это приводит к массовому исходу сельского населения, перемещающегося в города, где теперь, в условиях индустриальной и постиндустриальной экономики, концентрируются все основные места приложения труда. В результате урбанизация становится одним из главных социальных процессов XX в. Городское население в этом веке росло быстрее, чем население мира в целом, оно увеличилось с 220 млн человек в 1900 г. до 732 млн в 1950 и до 2,8 миллиарда в 2000 г. [15]. К 1950 г. доля городского населения планеты увеличилась до 29%, к концу века приблизилась к половине, и уже в первом десятилетии XXI в. превысила половину населения Земли [15], но в Европе, Америке и Океании она превышала 70% уже к концу XX в. (Табл. 11).

Внутренние миграции XX в. развивались, в основном, в соответствии с моделью миграционного перехода, предложенной американским исследователем В. Зелински [34]. Поначалу это миграции из села в город, но по мере того, как миграционные ресурсы села исчерпываются, набирают силу межгородские миграции, для которых характерна направленность от меньших к более крупным городским поселениям. На более крупные города ориентируются непосредственно и часть сельской миграции, и подавляющее

Таблица 12. Городские агломерации с населением 10 млн человек и более в 1950, 1975 и 2000 гг.

1950			1975			2000		
		млн чел.			млн чел.			млн чел.
1	Нью-Йорк – Ньюарк	12,3	1	Токио	26,6	1	Токио	34,4
2	Токио	11,3	2	Нью-Йорк – Ньюарк	15,9	2	Мехико	18,1
			3	Мехико	10,7	3	Нью-Йорк – Ньюарк	17,8
						4	Сан-Паулу	17,1
						5	Мумбаи	16,1
						6	Шанхай	13,2
						7	Калькутта	13,1
						8	Дели	12,4
						9	Буэнос-Айрес	11,8
						10	Лос-Анджелес – Лонг-Бич – Санта-Ана	11,8
						11	Осака – Кобе	11,2
						12	Джакарта	11,1
						13	Рио-де-Жанейро	10,8
						14	Каир	10,4
						15	Дакка	10,2
						16	Москва	10,1
						17	Карачи	10,0
						18	Манила	10,0

Источник: [15].

большинство международных иммигрантов. Не удивительно, что последняя четверть XX в. ознаменовалась небывалым ростом городских агломераций. В середине века в мире было всего 2 агломерации с населением свыше 10 млн человек, к концу века их число увеличилось до 18, а к 2015 г. – до 29 (Табл. 12). Всего же в агломерациях с числом жителей 1 млн и более в 2015 г. было сосредоточено свыше 1,6 млрд человек, или около 41% городского населения мира.

Опираясь, в основном, на национальные критерии, ООН последовательность из пяти крупнейших по численности населения в 2015 г. агломераций мира представляет следующим образом:

1) Токио (Япония) – 38,0 млн человек. Самая большая не только по численности населения, но и по площади застроенной городской территории (8,5 тыс. кв. км.) агломерация в первой пятерке. Характерной чертой является продолжение роста численности населения вплоть до 2019 г. (38,3 млн чел.), с 2020 г. предполагается ее сокращение (до 37,2 млн в 2030 г.);

2) Дели (Индия) – 25,7 млн человек. Площадь застроенной городской территории – 2,1 тыс. кв. км. Самая быстрорастущая агломерация в первой пятерке: при сохраняющихся среднегодовых темпах прироста населения (2,28% в 2015–2030 гг.) в 2032 г. выйдет на первое место в мире по численности населения, прервав 78-летнюю гегемонию Токио;

3) Шанхай (Китай) – 23,7 млн человек. Площадь застроенной городской территории – 3,8 тыс. кв. км. Самые низкие (не считая Токио) среднегодовые темпы прироста населения в первой пятерки агломераций (1,74% в 2015–2030 гг.). К 2030 г. сохранит третье место в этом списке (30,8 млн человек);

4) Сан-Паулу (Бразилия) – 21,1 млн человек. Площадь застроенной городской территории – 2,7 тыс. кв. км. Единственная агломерация пятерки крупнейших, расположенная не в Азии. Крупнейшая агломерация западного полушария.

5) Мумбаи (Индия) – 21,0 млн человек. Наименьшая по площади застроенной городской части (546 кв. км.) агломерация среди пяти крупнейших. В 2030 г. будет занимать четвертое место в списке (27,8 млн).

Таким образом, урбанизация в своей «крупногородской» части все более приобретает азиатское лицо. Если в 1960 г. в списке пяти крупнейших по численности населения агломераций присутствовала лишь одна азиатская, то в 1965 г. – уже две. Для взятия следующего рубежа Азии потребовалось почти полвека: лишь в 2010 г. три из пяти крупнейших агломераций располагались в этой части света. Но далее Азию уже не остановить: в 2015 г. лишь одна агломерация среди пяти – неазиатская, а к 2020 г., по прогнозам, таковых не останется вовсе.

Хотя внутренние миграции, сопряженные с урбанизацией, носят в основном добровольный характер, стремительный исход сельского населения в города – далеко не безболезненный процесс. Он порождает огромные массы людей, вчерашних крестьян, которым предстоит интегрироваться в отличный от сельского, городской социум, освоить мало знакомую им городскую культуру, что невозможно сделать мгновенно. В условиях характерной для XX в. ускоренной урбанизации это приводило к появлению в городах многочисленных маргинальных, полусельских-полугородских слоев, что служило источником разного рода социальных напряжений и имело немалые социальные и политические последствия.

Как и в случае с международными миграциями, в XX в., наряду с добровольными миграциями, обусловленными урбанизацией и связанными с нею экономическими и социальными процессами, было немало и вынужденных, в том числе и насильственных миграций, определявшихся совершенно другими факторами.

Типичный пример вынужденных, хотя, как правило, ненасильственных внутренних миграций, получивших большой размах в XX в. – эвакуация населения из районов военных действий или стихийных бедствий. По-видимому, самой крупномасштабной в XX в. была эвакуация населения западных районов СССР во время Второй мировой войны – из районов, затронутых военными действиями и оккупацией было вывезено около 17 млн человек, которые впоследствии в основном возвратились на свои прежние места проживания.

В XX в. появилась такая новая причина массовых эвакуаций, как техногенные катастрофы. Одной из них стала авария на Чернобыльской АЭС в 1986 г., после которой было эвакуировано 116 тысяч человек из 188 населенных пунктов. Уже за пределами XX в., в 2011 г., вследствие землетрясения и последовавшего за ним цунами произошла крупнейшая радиационная авария на атомной электростанции Фукусима-1 в Японии, следствием этой объединенной стихийной и техногенной катастрофы стала эвакуация в течение последующих 10–12 дней более 320 тыс. человек.

Еще одна категория внутренних вынужденных мигрантов, имеющих нечто общее с эвакуированными, – «внутренне перемещенные лица». К этой категории относятся люди или группы людей, вынужденные по тем или иным причинам оставить места своего постоянного проживания, но не покидающие пределов своего государства. В конце XX в. число внутренне перемещенных лиц стало быстро расти, опережая число беженцев. Еще в 1982 г. в мире было учтено 1,2 млн внутренне перемещенных лиц в 11 странах, на 9 беженцев приходилось 1 внутренне перемещенное лицо [19]. В 1999 г., по оценкам, в мире было примерно 20–25 млн внутренне перемещенных лиц, вынужденных покинуть свои дома в результате конфликтов и нарушений прав человека в 40 странах. Более половины внутренне перемещенных лиц приходилось на Африку, но они были также в Европе, Азии и Латинской Америке [8].

К числу вынужденных насильственных внутренних миграций относятся депортации в пределах своей страны крупных масс людей, выделенных по каким-либо социальным или этническим признакам. Такими были, в частности, депортации (интернирование) представителей считавшихся неблагонадежными этнических групп из приграничных зон накануне или после начала военных действий. Примерами могут служить депортации во время Первой мировой войны во внутренние губернии Российской Империи живших вблизи западной границы немцев, австрийцев, венгров, поляков, евреев или интернирование во время Второй мировой войны японцев, живших на западном побережье США и Канады.

Но наибольших масштабов в XX в. достигли насильственные репрессивные депортации. К ним, в частности, относятся депортации, остававшиеся неизменной частью внутренней политики Советской власти со времен Гражданской войны до смерти Сталина в 1953 г. За этот период, по оценке П. Поляна, насчитывается «53 сквозных депортационных кампании и около 130 операций» разных масштабов, начиная с депортации казаков из Притеречья в 1920 и кулаков-казаков из Семиречья в 1921 г. и кончая депортациями представителей «неправильных» религиозных вер – «иннокентьевцев» и ад-

вентистов-реформаторов в 1952 г. [11]. Разумеется, эти кампании имели разные масштабы, но некоторые из них были массовыми, порождавшими огромные миграционные потоки. Такими, в частности, была «кулацкая ссылка», в ходе которой примерно за 10 лет (1930–1940) было депортировано более 3 млн «кулаков», «бывших кулаков» и членов их семей, а также депортация «репрессированных народов» – 950 тысяч немцев, выселенных из европейской части СССР; 576 тысяч коренных жителей Северного Кавказа (чеченцев, ингушей, карачаевцев, балкарцев и других); 228 тысяч крымских татар, а вместе с ними и других жителей Крыма: греков, болгар, армян; 91 тысяча калмыков; 95 тысяч живших в Грузии турок-мехетинцев, курдов и хемшилов (хемшинов); 45 тысяч ингерманландцев и финнов – всего не менее 2,1 млн человек. В целом же число советских граждан, затронутых внутренними депортациями, согласно П. Поляну, превысило 6 млн [10].

Демографические катастрофы XX века

За всю историю своего существования человечество пережило не одну демографическую катастрофу – все они знаменовались огромными подъемами смертности вследствие стихийных бедствий, эпидемий и войн. Не стал исключением и XX век.

Главными катастрофами XX в. стали две мировые войны, приведшие к огромным людским потерям. Точные оценки этих потерь по многим причинам затруднительны, в литературе до сих пор ведутся споры по поводу этих оценок, но общий порядок величин все же ясен. Приведем некоторые цифры по данным справочника «Потери народонаселения в XX веке» [12], как правило, они более или менее соответствуют данным, приводимым в других источниках.

Первая мировая война длилась с 28 июля 1914 по 11 ноября 1918 г., в ней в той или иной степени участвовали 30 стран. Общее число погибших оценивается примерно в 12,5 млн, 70% из них – участники боевых действий, остальные – мирное население, пострадавшее от военных действий, голода и болезней. Две трети всех потерь пришлось на 4 страны: Россию, Францию, Германию и Австро-Венгрию. Во время войны, в 1918 г., разразилась пандемия гриппа («испанка»), которая унесла еще свыше 12 млн человек (в т.ч. 7 млн в Индии и 2 млн в России). Такая пандемия сама по себе представляет демографическую катастрофу, и она едва бы стала возможна в XX в., если бы мир не был охвачен войной.

Вторая мировая война оказалась намного более кровавой. Она продолжалась ровно 6 лет – с 1 сентября 1939 по 2 сентября 1945 г., в ней участвовало 62 государства (80% населения планеты). Считается, что эта война унесла жизни 65 млн человек [12], хотя встречаются и более низкие оценки – на уровне 50–55 млн [2, 14, 28, 32]. 40–50% всех мировых потерь пришлось на СССР. Соотношение потерь воевавшего и мирного населения было иным, чем в Первую мировую войну: если тогда потери мирного населения составляли порядка 30% общих потерь, то во время Второй мировой войны – свыше 60%.

И Первая, и Вторая мировые войны привели к сокращению численности населения главных воевавших стран. Приведем данные по странам с наибольшим сокращением населения (Табл. 13).

Помимо прямых потерь в виде убитых, а также умерших от других причин, число которых во время войны резко увеличивается, есть еще и косвенные демографические потери, обусловленные ухудшением здоровья населения вследствие появления в его

Таблица 13. Численность населения некоторых европейских стран и её изменение за время Первой и Второй мировых войн, тыс. чел.

	Первая мировая война			Вторая мировая война		
	1914	1920	Убыль	1940	1945	Убыль
Германия ¹	67900	62300	-5600	69900	65300 ²	-4600
Россия – СССР	169420 ³	137727	-31693 ⁴	192600 ⁵	170548 ⁶	-22052
в том числе:						
Белоруссия ⁷	6899	4360	-2539 ⁸	9050	6950	-2100
Россия	89900	88250	-1650	110100	99100	-11000
Украина ⁹	35200	26400	-8800 ¹⁰	41340	36100	-5240
Польша ¹¹	27520	27100	-420	31500	23700	-7800 ¹²
Франция ¹³	40200	39000	-1200 ¹⁴	41900	39800	-2100
Югославия	12500	12070	-430	15700	15200	-500

Источник: [12].

составе множества раненых, овдовением большого числа женщин из-за гибели их мужей, ухудшением половых пропорций и соответственно ситуации на брачном рынке, снижением в результате всего этого рождаемости и т.п.

К числу небывалых по масштабам демографических катастроф XX в. принадлежат также террористические репрессивные действия тоталитарных режимов, направленные против граждан своих стран независимо от их пола и возраста, выделенных по тому или иному социальному, политическому или этническому признаку, как правило, безоружных и неспособных оказать сопротивление. Американский исследователь Рудольф Руммель назвал все виды таких действий «демоцидом» [26].

Одна из разновидностей демоцида XX в – геноцид, «визитной карточкой» которого стал Холокост – уничтожение нацистским режимом в самой Германии и в оккупированных странах 6 млн евреев. Это – несколько условная цифра, она упоминается в приговоре Нюрнбергского трибунала, однако полного списка погибших не существует. Попытки исследователей уточнить число жертв Холокоста приводят иногда к меньшим, иног-

¹ В границах указанного времени.

² В послевоенных границах, но с учетом 6–8 млн беженцев с отторгнутых территорий из стран Восточной Европы.

³ Данные 1913 г. в границах того времени (без Бухарского и Хивинского ханств)

⁴ С учетом отторгнутых территория (население 30,7 млн человек) и присоединенных (4,3 млн) чистая убыль составила 5,3 млн человек.

⁵ С учетом присоединенных территория (население в 1939 г. от 20 до 22 млн человек). Оценка завышена за счет завышения на 2–3 млн человек итогов переписи 1939 г.

⁶ Данные 1946 г. с учетом присоединенных территорий (1,2 млн человек).

⁷ В границах после 1939 г.

⁸ С учетом отошедших к Польше территорий.

⁹ В границах после 1939 г.

¹⁰ С учетом отошедших к Польше территорий.

¹¹ В современных границах.

¹² С учетом бежавших и выселенных немцев.

¹³ В современных границах.

¹⁴ С учетом присоединенных Эльзаса и Лотарингии (население 1,93 млн человек).

да к большим оценкам, но, как правило, они не слишком отличаются от 6 млн. Геноцид в нацистской Германии распространялся также на цыган.

Массовое уничтожение евреев нацистами было не первым случаем геноцида в XX в. Во время Первой мировой войны геноциду подверглись жившие в Турции армяне (их судьбу разделили также ассирийцы и понтийские греки). Как и в случае с геноцидом евреев в Германии, точное число погибших неизвестно, оценки колеблются от нескольких сот тысяч до 1,5 и даже до 2 млн. Еще один пример геноцида XX в. уже в самом его конце – геноцид народности тутси в Руанде, где в 1994 г. в течение 100 дней было убито от 0,5 до 1 млн человек.

Демоцид в Германии 1933–1945 гг. и в оккупированных ею странах не ограничивался геноцидом, в той или иной степени он распространялся на представителей сексуальных меньшинств, членов некоторых религиозных сект, франкмасонов, и конечно, на политических противников, военнопленных и угнанных в рабство. Он проявлялся не обязательно в прямом убийстве, но также и в доведении до смерти нечеловеческими условиями содержания в тюрьмах и лагерях, голодом и непосильным трудом, в отказе в медицинской помощи и т.п. Например, по данным Гражданской комиссии учета жертв злодеяний немцев на территории СССР, обобщенным вскоре после окончания Второй мировой войны, было убито и замучено 6,1 млн мирных граждан и 3,9 млн военнопленных – всего 10 млн человек [9]. Близкие цифры приводит и Эрлихман (9,7 млн). Всего же, по его данным, вследствие нацистского террора в Германии и оккупированных странах погибло (казнено и убито, нашло свою смерть в тюрьмах и лагерях, не выжило из числа угнанных на работу в Германию) 18,7 млн человек [12].

Огромное число людей стало жертвами тоталитарных режимов, позиционировавших себя как коммунистические или социалистические. В справочнике «Потери народонаселения в XX веке» общее число жертв «демоцида» в этих странах с 1917 г. до конца XX в. оценивается в 43,5 млн, из которых 28,8 млн приходится на Китай 1949–1999 гг., 10,1 млн на СССР 1917–1987 гг. [12]. Однако имеются и более высокие оценки. В «Черной книге коммунизма», например, говорится о почти 100 млн убитых, в т.ч. 65 млн в Китае и 20 млн в СССР [6].

Абсолютные числа погибших мало о чем говорят без соотнесения их с численностью населения страны и без учета длительности периода. И то, и другое попытался учесть Р. Руммель, составивший список 15 самых «смертоносных» по отношению к своему населению режимов XX в. На первом месте в этом списке стоит режим «красных кхмеров» в Камбодже в 1975–1979 гг., когда ежегодно уничтожалось 8,2% населения страны. За ним следуют Турция при Ататюрке (1919–1923) – 2,7% – и Хорватия при усташах, проводивших политику геноцида православных сербов, евреев и цыган (1941–1945) – 2,5%. Но по длительности периода, который Руммель рассматривает как период террора против собственного народа (1917–1987), первое место занимает СССР с годовым коэффициентом гибели населения вследствие демоцида 0,42% [26]. Трактовка всех 70 лет существования СССР как периода демоцида едва ли правомерна, его следовало бы сократить вдвое, но при этом вдвое увеличится коэффициент. Отметим, что в Китае, с его огромной численностью населения, несмотря на очень большое абсолютное число жертв демоцида, этот коэффициент значительно меньше, поэтому в число 15 стран, переживших в XX в. самые смертоносные политические режимы, он не попадает.

Демографические катастрофы XX в. по своим абсолютным масштабам превосходят все известные события такого рода в прошлом. Одно из самых страшных – знаменитая эпидемия чумы XIV в. «Черная смерть», последствия которой ощущались в истории Европы не одно столетие, – унесла не более 20–25 миллионов жизней. Число жертв демографических катастроф XX в. намного больше. Но по отношению к стремительно растущей, особенно с середины XX в., численности населения мира, их число не так уж велико. Негативные последствия этих катастроф – в первую очередь, не демографические (хотя, конечно, есть и они), на первый план выходит их социальное и гуманитарное содержание. XX век стал временем установления небывало эффективного контроля над факторами смертности, поэтому каждый катастрофический всплеск смертности – это вызов Человечеству, угроза его главным достижениям, его извечному поступательному движению. Сможет ли Человечество принять этот вызов и навсегда избавить себя от демографических катастроф? На этот вопрос должен ответить наступивший XXI век.

Литература

1. Аннан К. О пользе миграции // «Tageszeitung». 29.01.2004. <http://demoscope.ru/weekly/2004/0145/gazeta012.php>
2. Артц Г. Людские потери во Второй мировой войне // Итоги второй мировой войны. М.: Издательство иностранной литературы, 1957. С. 593–604.
3. В ООН назвали число беженцев в мире // ДНИ.РУ. Интернет-газета. 18.10.2015. <http://www.dni.ru/society/2015/10/18/317961.html>
4. Всемирный Банк. Миграция и денежные переводы: цифры и факты. 2011. Издание 2-е. [http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1110315015165/Factbook 2011 Russian.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1110315015165/Factbook%202011%20Russian.pdf)
5. Горохов С.А., Дмитриев Р.В. Население Индии растет рекордными темпами // Азия и Африка сегодня. 2011. № 8. С. 11–15.
6. Куртуа С., Верт Н., Панне Ж.-Л., Пачковский А., Бартошек К., Марголен Ж.-Л. Черная книга коммунизма. Преступления, террор, репрессии / Пер. с французского. М., 1999.
7. Народонаселение стран мира. Справочник / Под ред. Б.Ц. Урланиса. М.: Статистика, 1978. 528 с.
8. Положение беженцев в мире. Пятьдесят лет гуманитарной деятельности. УВКБ ООН. М.: «Интердиалект+», 2000. 362 с.
9. Полян П. Жертвы двух диктатур: Жизнь, труд, унижение и смерть советских военнопленных и оstarбайтеров на чужбине и на родине. М.: РОССПЭН, 2002. 894 с.
10. Полян П. Не по своей воле... История и география принудительных миграций в СССР. М.: Изд-во «ОГИ-Мемориал», 2001. 328 с.
11. Полян П. У истоков советской депортационной политики: выселения белых казаков и крупных землевладельцев (1918–1925) – <http://www.antropotok.archipelag.ru/text/a304.htm>
12. Эрлихман В. Потери народонаселения в XX веке. Справочник. М.: Издательский дом «Русская панорама», 2004. 176 с.
13. Chesnais J.-C. La transition démographique. Étapes, formes, implications économiques. Étude de séries temporelles (1720–1984) relatives à 67 pays / Institut national d'études démographiques. Travaux et documents. Cahier no 113. Presses universitaires de France. 1986. Pp. 543–546.
14. Delmas J. Une hétécombe humaine // L'état du monde en 1945. Paris, 1994. P. 45.
15. Department of Economic and Social Affairs. Population Division. World Urbanization Prospects. The 2005 Revision. Executive Summary. Fact Sheets. Data Tables.
16. Eurostat – <http://ec.europa.eu/eurostat>
17. India Census. Appendix SRS Based Life Table – http://www.censusindia.gov.in/vital_statistics/Appendix_SRS_Based_Life_Table.html

18. India Census. SRS Based Abridged Life Tables 2003–07 to 2006–10 – http://www.censusindia.gov.in/vital_statistics/SRS_Based/SRS_Based.html
19. Kiessling A. The internally displaced in International law – do they require enhanced protection? Univ. of Cape Town, 2006.
20. Kuczynsky R. The measurement of population growth. N.Y. – London – Paris, 1969. P. 213.
21. Mckeown A. Global Migration, 1846–1940 // Journal of World History. 2004. Vol. 15. N 2. Pp. 159–189.
22. Migration and Remittances: Recent Developments and Outlook. Migration and development brief 24, April 13, 2015 – <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1288990760745/MigrationandDevelopmentBrief24.pdf>
23. Mukhopadhyay B.K., Majumdar P.K. Status of Gender – Differentials and Trends in India Population, Health, Education and Employment – <http://www.isical.ac.in/>
24. Patterns of urban and rural population growth. Population studies. N 68. NY: UN, 1980.
25. Preston S.H., Keyfitz N., Schoen R. Causes of Death: Life Tables for National Population. New York: Seminar Press, Inc. 1972.
26. Rummel R.J. Death by government. New Brunswick: Transaction Publishers, 1994.
27. SCB STATISTICS SWEDEN. Population Statistics – http://www.scb.se/en/_Finding-statistics/Statistics-by-subject-area/Population/Population-composition/Population-statistics/
28. Sivard R. L. World Military and Social Expenditures. 14th edition. Washington, 1991. P. 22–25.
29. The future population of India: A long-range demographic view. New Delhi: Population Foundation of India, 2007. 20 p.
30. UN Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). World Population Prospects: The 2012 Revision, CD-ROM Edition.
31. UN Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2015). World Population Prospects, the 2015 Revision, DVD Edition.
32. Uralnis B. Guerres et population. Moscou, 1972. P. 321.
33. World Population Prospects. The 1996 Revision. UN NY, 1998, ST/ESA/Ser. A/167. P. 12.
34. Zelinsky W. The hypothesis of the mobility transition // Geographical Review. 1971. N 61. Pp. 219–249.
35. Zlotnik H. Migration to and from Developing Regions: A Review of Past Trends // The Future Population of the World. What Can We Assume Today? / Lutz Wolfgang, ed. London: IIASA, Earthscan, 1996. P. 314.

АФРИКАНСКАЯ ТРАНСГРАНИЧНАЯ МИГРАЦИЯ

И.О. Абрамова

Международная миграция рабочей силы – одно из ключевых понятий в современную эпоху глобализации. Перемещения рабочей силы между странами, обусловленные структурными сдвигами в экономике и переливами инвестиций, связывают национальные трудовые рынки в единый рынок, дополняя движение товаров и услуг в рамках создаваемого общего экономического пространства. Развитие процессов глобализации постоянно усиливает миграционные потоки.

По данным ООН, в 2013 г. общее число международных мигрантов, т.е. лиц, проживающих за пределами стран происхождения, составило 232 млн человек, более чем удвоившись за последние 30 лет, и равнялось 3,2% населения планеты против 2,9% в 1990 г. [10]. При этом 136 млн международных мигрантов, или 59%, к 2014 г. проживало в развитых странах, из них 82 млн (60%) родились в развивающихся странах, а 54 млн (40%) – в развитых. Что касается мигрантов, проживающих в странах Юга (в развивающихся странах), то их число достигло к 2014 г. 96 млн человек (41% всех международных переселенцев), из которых 82 млн (85 %) приходилось на выходцев из стран Юга и лишь 14 млн (15%) – на родившихся в странах Севера.

Современная Африка – один из регионов наиболее активной миграции. В 2013 г. общее число африканских эмигрантов составило 34 млн, при этом 18,6 млн африканцев проживали за пределами Африки [12]. По мнению экспертов ООН, к 2050 г. численность международных мигрантов в мире возрастет до 405 млн человек [13]. Иными словами, миграция из развивающихся, в том числе из африканских, государств будет увеличиваться, что обусловлено рядом факторов.

В первую очередь рост миграционных потоков по линии Юг–Север связан с процессом старения населения в развитых странах, который совпадает с быстрым ростом числа жителей в развивающихся государствах. Среднегодовые темпы демографического прироста в последних составляли в 2000–2014 гг. 1,6%, т.е. были в 5,3 раза выше, чем в развитых государствах. Именно развивающиеся страны обеспечивают в настоящее время 95% мирового прироста населения, а в ближайшие 25 лет их вклад достигнет 100%. При этом темпы прироста населения Африки южнее Сахары сегодня существенно выше, чем в других развивающихся странах, и составляют примерно 2,5% в год. Сегодня на одну африканскую женщину детородного возраста в среднем приходится 5–6 детей против 1–2 в Европе. Согласно оценкам экспертов ООН, население Африки увеличится с 1 млрд в 2009 г. до 1,4 млрд в 2025 г. и до 2 млрд в 2050 г. [14]. В государствах Северной Африки темпы прироста населения в последние 10 лет были существенно ниже, чем в странах Африки южнее Сахары, и колебались от 1% в Тунисе до 1,9% в Египте. Однако пик рождаемости в этих государствах наблюдался в 1980-е гг., и сегодня самый большой сегмент населения в Египте, Тунисе, Марокко, Ливии и Алжире – молодежь в возрасте 20–25 лет [3].

По данным Всемирного Банка, глобальный рынок труда увеличился с 3 млрд человек в 2004 г. до 3,6 млрд к 2014 г. При этом в ближайшие 40 лет прогнозируется сокращение коренного населения трудоспособного возраста в большинстве развитых стран, в первую очередь, европейских. Так, ежегодный прирост трудовых ресурсов составит 40 млн чело-

век, при этом 38 млн этого прироста будут давать развивающиеся страны и лишь 2 млн – развитые. Чтобы компенсировать нехватку рабочих рук, развитые страны будут привлекать мигрантов из развивающихся, в том числе африканских, государств [15].

При этом реализация программ либерализации и структурной перестройки экономики, рекомендованных МВФ и Всемирным Банком африканским государствам, не привела к увеличению занятости в этих странах. Напротив, возможности для африканского населения найти работу в своей стране в последние 10 лет сократились. Все это привело к тому, что только с 1994 по 2014 гг. число работников в Африке южнее Сахары, доходы которых составляли менее 1 долл. в день, увеличилось на 31 млн человек [6]. Настоящим социальным бичом стала массовая безработица, в том числе среди молодежи, которая пополнила и продолжает пополнять ряды мигрантов. По оценкам экспертов ООН, число рабочих мест, создаваемых в африканских государствах в последние 5 лет, лишь на 30% покрывает приток новых трудовых ресурсов. Сегодня безработица охватила, по неофициальным данным, 20–25% самодостаточного населения этих стран, при этом уровень безработицы среди молодежи в некоторых государствах Африки достиг почти 50% [19]. В этих условиях эмиграция представляется зачастую единственным средством спасения от нищеты.

Но главной причиной трудовой миграции по линии Юг–Север продолжает оставаться неравенство доходов населения развитых и развивающихся стран. В 2014 г. среднедушевой доход в странах ЕС составил в среднем 36000 долл., в то время как аналогичный показатель по африканским государствам не превышал 1700 долл. [17]. Поэтому именно в эмиграции многие африканцы видят единственный способ улучшения своих жизненных условий. Денежные переводы мигрантов на родину часто становятся не только важнейшим дополнительным (а порой и основным) источником регулярных доходов для их семей, но также и валютных поступлений для государства происхождения в целом. Международные организации и финансовые институты относят трансграничные переводы мигрантов к числу важных факторов развития и обеспечения финансовой стабильности ряда государств Азии, Африки и Латинской Америки. По данным IFAD, объем денежных переводов в африканские страны превысил в 2014 г. 42 млрд долл. Больше всего денег поступило в Североафриканский регион – 45,6% всех трансфертов. На втором месте – страны Западной Африки – 27% всех денежных поступлений мигрантов. Аналогичные показатели по Восточной Африке составили 15,3%, по Центральной Африке – 6,9%, а по Южноафриканскому региону – 5,1% [18]. Следует отметить, что в государства Северной Африки деньги поступали в основном из-за пределов континента – стран Евросоюза, США и с Аравийского полуострова. Что касается Западной Африки, то тесные социокультурные связи способствуют перемещению рабочей силы между странами внутри этого субрегиона, поэтому более двух третей трансфертов приходится там на внутрирегиональные потоки: из Кот-д’Ивуара, Гамбии, Ганы и Нигерии деньги поступали в Сенегал, Буркина-Фасо, Бенин, Камерун и другие западноафриканские государства. В регионе Южной Африки деньги переводились из ЮАР и Ботсваны, которые активно привлекают рабочих мигрантов из соседних стран, а также из Европы и Северной Америки. В остальные страны Африканского континента переводы поступали как из африканских государств, так и с других континентов.

Предприниматели развитых стран весьма заинтересованы в использовании труда иммигрантов. Это обусловлено, прежде всего, стремлением снизить производственные

издержки (в частности, расходы на рабочую силу), а также с необходимостью привлечения рабочей силы в период роста производства и с дефицитом рабочих рук в производственных сферах, связанных с тяжелыми или неблагоприятными условиями труда. В эпоху глобализации экономики снижение затрат – важнейшее условие победы в конкурентной борьбе на внутреннем и внешнем рынках. Сегодня именно в странах Европейского Союза, куда направлены основные миграционные потоки из африканских государств, издержки на рабочую силу коренного происхождения в перерасчете на один час работы примерно на 20–30% выше, чем у их основных конкурентов – США и Японии; в 2–3 раза выше, чем у Гонконга, Тайваня, Сингапура, Республики Корея; и в 5–7 раз выше, чем в Китае и Индии [16]. Подобное положение болезненно воспринимается европейскими странами, поскольку их экономика в большой степени ориентирована на внешние рынки. Поэтому многие западноевропейские фирмы стремятся сегодня привлекать иммигрантов, в том числе и африканцев, к работе в экспортные отрасли экономики.

В последние годы все большую роль стали приобретать инфраструктурные факторы, такие как развитие современных видов транспорта, что в значительной мере упрощает и удешевляет передвижение к «центрам благополучия» из отдаленной бедной глубинки. Все большее значение приобретает также информационная революция, благодаря которой жители африканских государств получают знания о разрыве в уровне жизни между странами «золотого миллиарда» и бедными государствами и о его истинных масштабах.

Еще одной причиной усиления миграционных потоков из стран Африки служит отсталая структура занятости в ряде государств континента. Более половины трудоспособного населения Африки занято в мелкотоварном низкопродуктивном сельском хозяйстве, которое испытывает конкуренцию со стороны современного и субсидируемого государством аграрного сектора развитых стран. Миллионы крестьянских семей в Африке ежегодно разоряются и вливаются в ряды внутренних (деревня–город), региональных и международных мигрантов [2].

Нестабильная военно-политическая ситуация в мире также увеличивает масштабы как внутренней, так и внешней миграции. Число вынужденных переселенцев в мире в 2014 г. достигло 59,5 млн человек, что на 8,3 млн больше, чем в 2013 г. Как констатируют эксперты, никогда еще не было столь высоких темпов роста числа людей, покидающих свои дома вследствие вооруженных конфликтов, преследований и стихийных бедствий. В 2014 г. ежедневно в среднем 42,5 тыс. человек вынужденно уезжали из родных мест, становясь беженцами, внутренне перемещенными лицами или просителями убежища. Сейчас каждый 122-й житель нашей планеты принадлежит к одной из этих групп. В мире на конец 2014 г. было зарегистрировано 19,5 млн беженцев (в 2013 г. – 16,7 млн), 38,2 млн внутренне перемещенных лиц (в 2013 г. – 33,3 млн) и 1,8 млн людей, ожидающих решений по ходатайствам об убежище (в 2013 г. – 1,2 млн) [20]. Как заявил верховный комиссар ООН по делам беженцев Антониу Гутерреш, мир вступает в «новую эру», когда масштабы «глобального принудительного перемещения населения заслоняют все виденное прежде». Те, кто развязывают конфликты, все чаще остаются безнаказанными, тогда как международное сообщество демонстрирует «неспособность работать сообща, чтобы остановить войны», подчеркнул он [21].

За пять последних лет возникли или вновь вспыхнули по крайней мере 15 конфликтов: восемь – в Африке (в том числе в Ливии, на северо-востоке Нигерии, в Южном

Судане и в этом году – в Бурунди), три – на Ближнем Востоке (Сирия, Ирак и Йемен), один – в Европе (Украина), а также в Кыргызстане и некоторых районах Мьянмы и Пакистана.

В регионе Ближнего Востока и Северной Африки число беженцев и внутренне перемещенных лиц увеличилось на 19%. Теперь этот регион занимает первое место в мире по масштабам и исхода беженцев, и их приема. В африканских странах южнее Сахары вынужденных переселенцев стало на 17% больше. Причинами этого служат многочисленные конфликты, в частности, в Центральноафриканской Республике, Южном Судане, Сомали и Демократической Республике Конго. Причем эти 17% роста, как отмечают в Управлении Верховного комиссара ООН по делам беженцев (УВКБ), не включают данные по Нигерии, так как там методика подсчета внутреннего перемещения изменилась, что привело к нестыковкам в статистических данных. Всего же в этих государствах на конец 2014 г. было зарегистрировано 3,7 млн беженцев и 11,4 млн внутренне перемещенных лиц [21].

Конфликты наносят колоссальный ущерб вовлеченным в них государствам; их следствия – развал экономики, растущая бедность населения. Сегодня мировое сообщество является свидетелем разложения института государства в ряде африканских стран. При этом восстановление эффективности государства каждой отдельной африканской страны достаточно проблематично, поскольку большинство нынешних стран Африки вообще не имело в прошлом стройной системы государственного управления, а многие даже не обладали основами государственности. Конфликты и кризис государственности в Африке ведут к росту потоков беженцев.

Высокая миграционная подвижность африканского населения характерна не только для последнего времени. Она традиционна: многие существующие ныне модели, а также направления африканской миграции сложились задолго до политического освобождения африканских колоний. Границы между последними устанавливались чиновниками колониальных держав в основном без учета традиционных экономических, этнических и культурных факторов, определявших многообразные (включая миграционные) связи местного населения. Такие границы не останавливали действие этих факторов ни в колониальном прошлом, ни в постколониальный период. Во многих случаях они просто игнорируются населением приграничных районов. Отсюда размытость, нечеткость различий между внутренней (внутристрановой) и внешней (трансграничной) миграциями, а также между легальными и нелегальными (т.е. не имеющими соответствующих документов) мигрантами [1].

Миграционные процессы в Африке, как и в других регионах, включают, прежде всего, экономическую, или трудовую миграцию – перемещение рабочей силы по экономическим мотивам между деревней и городом в рамках одной страны, между разными странами в пределах одного субрегиона или, реже, всего континента, наконец – за пределы последнего.

Если говорить о межконтинентальной миграции, то основная масса африканских мигрантов направляется в страны Западной Европы: Францию, Италию, Испанию, Германию, Великобританию, а также в США и государства Персидского залива. Разделение африканской иммиграции между принимающими странами во многом определяется историческим (колониальная принадлежность страны эмиграции той или иной метрополии) и тесно с ним связанным лингвистическим факторами. Так, в Тропической и

Северной Африке франкоязычные страны – бывшие колонии Франции – как экспортеры мигрантов в бывшую метрополию на порядок превосходят англоязычные. Примерно таково же – но с обратным превосходством – соотношение англо- и франкоязычных стран как источников миграции в Великобританию. Выходцы из бывших португальских колоний в Африке составляют большинство иммигрантов в Португалии. Однако в 2015 г. основной поток мигрантов из стран Ближнего Востока и Африки переориентировался на Германию, которая, по словам Ангелы Меркель, готова принять до 800 тыс. человек [22].

Прибыв в чужую страну, эмигрант в большинстве случаев вынужден соглашаться на ту работу, которую предлагают, и которая далеко не всегда соответствует его специальности и квалификации. При этом существенное значение имеет то, куда прибывает эмигрант: в развитую западноевропейскую страну или в аравийскую монархию.

Чаще всего делом эмигрантов в развитых государствах остается неквалифицированная либо малоквалифицированная работа. Принимающие страны не стремятся, да и не заинтересованы в том, чтобы повышать уровень их квалификации. Большинство африканцев заняты в обрабатывающей промышленности, а также в торговле и обслуживании. Вместе с тем, в Европе в последние годы наметился некоторый сдвиг в традиционной структуре занятости иммигрантов из Африки. Увеличивается процент африканцев, работающих в сфере услуг; одновременно наблюдается снижение их доли в сталелитейной промышленности, металлообработке, автомобилестроении [4].

Мигранты-африканцы – это чаще всего трудоспособные, преимущественно молодые (средний возраст – 29 лет) мужчины различного профессионально-квалификационного уровня – от неграмотных до специалистов с высшим образованием. Эмигранты из государств Северной Африки распределяются по своему образовательному уровню следующим образом: неграмотные составляют 37%, с начальным образованием – 42%, с неполным средним и профессиональным – 14%, с полным средним и высшим – 7% от их общего числа (по данным VII Европейской региональной встречи МОТ, Будапешт, 14–18 февраля 2005 г.).

Что касается государств Западной Африки, то здесь цифры по эмигрантам несколько иные: неграмотные составляют всего 13% мигрантов, лица с начальным, неполным средним и профессиональным образованием – 24%, с полным средним – 26,6% и с неполным высшим и высшим образованием – 30,2% от общего числа эмигрантов [9]. Таким образом, трудовые мигранты из Западной Африки имеют достаточно высокий уровень образования не только по сравнению со своими соотечественниками, но и с европейцами.

Что касается профессионального состава мигрантов, то он показан в табл. 1.

Как видно из табл. 1, до переезда большинство мигрантов обладали достаточно высокими профессиональными навыками, однако их труд не находил должного применения в своих странах либо не давал достаточной «материальной отдачи». Так, к категории безработных, доля которых составляет почти четверть всех мигрантов-африканцев, относятся, в основном, молодые люди со средним или высшим образованием, которые не нашли себе достойной работы на родине.

Данные о том, как меняется профессиональный статус мигрантов после переезда, представлены в табл. 2.

Следует оговориться, что в таблице речь идет только об официально зарегистрированных безработных, числящихся на бирже труда и получающих пособие. Это существенно искажает общую картину по африканской миграции, так как значительное чис-

Таблица 1. Социально-профессиональный состав африканских мигрантов до эмиграции

<i>Социально-профессиональный состав мигрантов-африканцев</i>	<i>%</i>
Безработные	22,57
Учащиеся, в т.ч. студенты	6,50
Преподаватели	5,60
Инженеры	5,64
Технические работники и механики	7,90
Торговцы	18,08
Врачи и медсестры	1,90
Спортсмены	0,01
Водители транспортных средств	2,40
Прочие (военные, служащие, фермеры, с.-х. рабочие и др.)	29,40
<i>Всего</i>	<i>100,00</i>

Источник: рассчитано автором по данным www.oecd.org

Таблица 2. Профессиональный состав африканских мигрантов, нашедших работу в странах ОЭСР

<i>Вид профессиональной деятельности</i>	<i>%</i>
Юристы, врачи, высшие чиновники, менеджеры	8,1
Квалифицированные работники и инженеры	12,0
Техники	11,0
Мелкие служащие	9,0
Работники сферы услуг и торговцы	11,3
Грузчики и торговые работники	10,0
Квалифицированные рабочие на предприятиях	1,5
Квалифицированные сельскохозяйственные рабочие и рыбаки	6,9
Военные	0,5
Неквалифицированные работники	13,0
Прочие	1,0
Безработные	15,7
<i>Всего</i>	<i>100</i>

Источник: рассчитано автором по данным www.oecd.org

ло выходцев с Африканского континента – нелегалы, и либо заняты в неформальном секторе экономики, либо остаются незарегистрированными безработными.

Вместе с тем, интересно то, что значительная часть африканцев – около половины – заняты квалифицированным трудом в промышленности, сельском хозяйстве и сфере обслуживания, а 20% иммигрантов из Африки – вообще специалисты высшей категории. При этом с формальной точки зрения уровень безработицы среди мигрантов после переезда относительно невысок. Иными словами, африканские мигранты, нашедшие применение своему труду после переезда в каком-либо «официальном» секторе экономики, как правило, сохранили или в отдельных случаях даже улучшили свои профессиональные позиции.

Общий подъем образовательного уровня африканцев – один из важных факторов, ускоряющих вовлечение населения в миграционные потоки. Быстрый рост сети школьного и вузовского образования повышает уровень грамотности и информированности населения и усиливает социальную активность и мобильность жителей страны рождения и постоянного проживания. Высокий уровень образования позволяет найти достойное и высокооплачиваемое место работы как внутри своего государства, так и за его пределами, и тем самым повысить свой социальный статус.

По нашим подсчетам, проведенным на основе анализа миграционных потоков из стран Северной и Западной Африки, можно прийти к выводу, что образовательный уровень мигрантов там существенно выше, чем у остальных африканцев. Так, ныне 47% африканцев, переезжающих из деревень в города, 58% мигрантов внутри Африканского континента и более 75% мигрантов, выезжающих за пределы Африки, грамотны. Еще больший разрыв наблюдается по линии среднего и высшего образования. Сегодня 29% всех африканцев, выезжающих за рубеж, имеют полное среднее, а 24% – неполное высшее и законченное высшее образование [23].

Еще выше показатели образовательного уровня африканских мигрантов, нашедших себе работу в странах ОЭСР. Так, доля лиц со средним образованием среди трудоустроившихся мигрантов из стран Африки составляет 32%, а с высшим и неполным высшим образованием – 33%. При этом уровень образования у работающих женщин-африканок выше, чем у мужчин, хотя разница не очень велика. Так, доля лиц мигрантов-мужчин со средним образованием, нашедших себе работу, составляет 31%, а с высшим и неполным высшим образованием – 32,6%. Аналогичные показатели по работающим в странах ОЭСР африканкам составляют 33,8 и 33,7% соответственно [23].

Совсем другая картина вырисовывается по африканским мигрантам, влившимся в ряды безработных. Если доля жителей Африки со средним образованием, не нашедших себе работу составляет 30,5% (в том числе 29,1% – у мужчин и 32,4% – у женщин), то удельный вес безработных обладателей высшего и неполного высшего образования из стран Африки лишь 16,9% (в том числе 17,6% – у мужчин и 15,9% – у женщин), что примерно в 2 раза меньше, чем у трудоустроившихся африканцев с университетскими дипломами [23].

Существует тесная связь между образовательным и квалификационным уровнем и целью мигранта, в свою очередь определяющей дальность его передвижения. Если предел мечтаний малограмотного сельского бедняка – это обычно более или менее стабильный городской заработок в своей стране, то выпускник университета стремится, естественно, найти работу, адекватную его образованию. «Утечка мозгов» из Африки в Западную Европу и даже в Северную Америку увеличивалась по мере роста числа специалистов с высшим образованием, не находивших работу в собственных странах.

По оценкам ЮНКТАД, среднегодовое число высококвалифицированных мигрантов, выезжавших из Африки, в 1960–1974 гг. составляло 1,8 тыс., в 1975–1984 гг. – 4,4 тыс., в 1985–1987 гг. – 23 тыс., в 1990–1995 гг. – 28 тыс., а в 1996–2014 гг. – более 35 тыс. Эксперты Всемирного Банка полагают, что в период 1960–2014 гг. из Африки эмигрировали около полутора миллионов специалистов разного профиля – это 30% всех высококвалифицированных работников. Несмотря на то, что доля квалифицированных кадров в общей численности рабочей силы к югу от Сахары не превышает 4%, именно на них приходится более 40% мигрантов. Уровень миграции высококвалифицированных кад-

ров для пяти африканских стран превышает 50%. В том числе Кабо-Верде – 67,5%, Гамбии – 63,3%, Сейшельских островов – 55,9%, Маврикия – 56,2% – и Сьерра-Леоне – 52,5%. На западном и восточном побережьях Африки очень высокий уровень миграции квалифицированных кадров – более 30% – наблюдается в Гане, Мозамбике, Кении, Уганде, Анголе и Сомали [24]. Отъезд высококвалифицированных специалистов – серьезная проблема для большинства африканских государств. Сегодня страны Африки, по существу, дополнительно субсидируют развитие и без того богатых западных стран, избавляя их от больших затрат на подготовку национальных кадров.

Важная структурная составляющая африканской миграции – отъезд молодых людей на учебу за границу. По итогам полевых исследований, проводившихся автором данной работы в АРЕ, Марокко, Италии, Германии, Испании и на Мальте в 2006–2015 гг., около четверти мигрантов-африканцев в возрасте 20–25 лет главной причиной переезда назвали стремление продолжить учебу за границей¹.

По данным ЮНЕСКО, студенты из стран Африки южнее Сахары – самые мобильные в мире: каждый шестнадцатый африканец получает высшее образование за рубежом. Для сравнения, в Северной Америке лишь один человек из 250 предпочитает учиться за границей [25].

Основной поток студентов-африканцев направляется в Европу и другие развитые страны. Лидером в этом списке выступает Франция (36,3% всех студентов-африканцев), за ней следуют США (12,5%), Великобритания (8,5%) и Германия (7,4%). В качестве весьма привлекательной страны для африканцев с точки зрения получения образования служит ЮАР: более 12% всех африканцев, обучающихся за рубежом, учатся именно здесь.

Еще одна особенность африканской миграции в последние 10 лет – ее феминизация. Сегодня женщины составляют примерно 40% от общей численности трудящихся африканских мигрантов, а в некоторых странах удельный вес женщин среди всех трудовых мигрантов превышает 50% [26]. Среди африканок, относящихся к категории трудовых мигрантов, становится все больше высококвалифицированных специалистов со средним и высшим образованием.

В целом, трудовая межконтинентальная миграция из африканских стран стала неотъемлемой чертой и важной структурной составляющей мирового рынка труда. Масштабы данной миграции, хоть и временно ограниченные мировым финансово-экономическим кризисом, в ближайшие годы будут постоянно увеличиваться, а качественный состав мигрантов – меняться в зависимости от экономических потребностей принимающих и посылающих стран. При этом последствия этой миграции будут неоднозначными как в социально-экономическом, так и в политическом и культурном плане как для стран-доноров, так и для стран-реципиентов.

Помимо межконтинентальной, существенную роль в миграционных потоках играют перемещения мигрантов внутри самого Африканского континента. Межстрановая африканская трудовая миграция совершается, как правило, между государствами с разным уровнем экономического развития. Из стран с особо тяжелыми социально-экономичес-

¹ Исследования проводились в рамках грантов РГНФ. Всего опрошено 612 мужчин и 234 женщины в возрастной категории от 20 до 25 лет. Страны происхождения – Марокко, Тунис, Египет, Сенегал, Нигерия, Эфиопия, Гана.

кими условиями мигранты в поисках работы и лучшей жизни направляются в более благополучные государства.

Основные потоки африканской межстрановой миграции идут из внутриконтинентальных в прибрежные страны и из лишенных значительных сырьевых ресурсов в страны, обладающие таковыми. У этого «правила», однако, довольно много исключений. Например, континентальная Зимбабве до недавнего времени имела такой «полюс» притяжения мигрантов из соседних стран как высокотоварное сельское хозяйство потомков белых поселенцев; Алжир экспортирует не только энергоносители, но и – в значительных количествах – рабочую силу, и т.д.

В соотношении отправляющих и принимающих стран явно преобладают первые. В числе крупнейших экспортеров мигрантов – Алжир, Ангола, Бенин, Гана, Египет, Камерун, Марокко, Нигерия, Свазиленд, Сенегал, Сомали, Судан, Тунис, Эритрея, Ливия (с 2011 г.) (арабские страны в этом перечне «поставляют» мигрантов в основном за пределы континента). Главными полюсами притяжения трудовой миграции выступают страны-экспортеры углеводородного и минерального сырья – Ливия (до 2011 г.), Габон, Демократическая Республика Конго, Республика Конго, Замбия, Кот-д'Ивуар, ЮАР, Ботсвана, а также (в меньшей мере) страны с относительно развитым капиталистическим сектором сельского хозяйства – Кения, Зимбабве, Танзания. Сотни тысяч сезонных мигрантов из Сенегала, Буркина-Фасо, Бенина, Камеруна ежегодно направляются в Кот-д'Ивуар, Гамбию и Гану в период сбора урожая кофе, какао, арахиса, сорго и других сельскохозяйственных культур. Крупный миграционный центр – Нигерия, выступающая в роли и принимающей, и отправляющей страны. В ряде случаев миграционные потоки идут одновременно в противоположных направлениях (миграции между Суданом и Эфиопией, Эфиопией и Сомали, Зимбабве и Замбией и др.).

До событий «арабской весны» первое место среди стран Африки по числу иммигрантов занимала Ливия. Накануне событий весны 2011 г., по данным Международной организации по миграции (International Organisation for Migration – ИОМ), в ней проживало 2,5 млн иммигрантов (25–30% от общей численности населения), включая 1 млн египтян, 90 тыс. тунисцев, 80 тыс. пакистанцев, 63 тыс. выходцев из Бангладеш, 59 тыс. суданцев, 30 тыс. алжирцев, столько же китайцев, 26 тыс. филиппинцев, более 10 тыс. вьетнамцев и почти миллион переселенцев из Субсахарской Африки, в основном из Нигера, Чада, Мали, Нигерии и Ганы. Самыми многочисленными диаспорами в Ливии были египетская и тунисская. Основные сферы, где трудились выходцы из Египта – сельское хозяйство и сфера образования. Тунисцы были заняты в основном в промышленности и сфере услуг [27].

Мигранты из стран Африки южнее Сахары были заняты в основном низкоквалифицированным трудом в сельском хозяйстве, строительстве и сфере обслуживания. При этом доля иностранной рабочей силы среди всех занятых в Ливии превысила 70%. Иммиграцию из соседних с Ливией африканских государств связывали с ростом уровня преступности и распространением наркотиков, с проблемой создания конкуренции местной рабочей силе, с трудностями контроля за нелегальной миграцией в Европу через Ливию. Последняя проблема была особенно актуальна, так как нелегальные иммигранты, следующие в Европу, часто надолго оставались в Ливии.

Иными словами, Ливия довольно долго играла весьма важную роль в миграционной сфере как крупнейшая страна-реципиент африканской миграции по линии «Юг-Юг» и,

одновременно, как своеобразный миграционный буфер между Европой и Африкой. Помимо Ливии, практически все государства Северной Африки являются как транзитными территориями, так и странами – источниками нелегальной иммиграции в Европу.

Основные страны приема нелегалов из Африки – Италия, Испания, Франция, Португалия и Нидерланды. Прозрачность границ между странами Магриба, близость Испании к Марокко, Туниса – к Италии способствуют увеличению масштабов неконтролируемой миграции в регионе Средиземноморья.

Ливия была и остается одной из наиболее важных транзитных стран для африканских нелегалов. Это обусловлено возможностью достаточно свободного пересечения границ Ливии с другими африканскими странами (границы на юге Ливии, в пустынных районах особенно трудно контролировать), а также общей неразберихой в стране после устранения М. Каддафи. Долго основным перевалочным пунктом для мигрантов был ливийский городок Эль-Джауф, а основные центры по переправке нелегалов в Европу располагались в портах Триполитании. Как правило, мигранты пытались незаконно въехать на территорию Италии, используя в качестве транзитной территории острова Мальта и Лампедуза.

Тунис также играл роль транзитной страны для нелегальных эмигрантов из стран Африки южнее Сахары. Эта страна имеет обширную систему портов и расположена близко к Италии: до Лампедузы, самого южного острова страны – всего около 113 км. Основными центрами организации нелегальной миграции в Тунисе были города Набуль, Сус, Монастир, Махдия, Сфакс и Меденин. Пункты переправки нелегалов разместились вдоль всего побережья страны. Три основные зоны отправки нелегальных мигрантов – это побережье от города Солимана до города Сиди-Дауд, побережье к югу от мыса Эт-Тиб от порта Эль-Хавария до Келибии и восточное побережье от города Мензель-Темим до города Хаммамет. Из портов Туниса нелегалы, в первую очередь, стремятся добраться до южного побережья острова Сицилия или до островов Пантеллерия, Лампедуза, Линоза. Среди мигрантов распространен маршрут от побережья в районе порта Махдия до острова Лампедуза, откуда можно добраться до Мальты, а оттуда и до Сицилии [7].

Наряду с Ливией и Тунисом, Марокко, Алжир и Египет также выступают в качестве важных транзитных территорий и источников нелегальной миграции [11]. Некоторые используют побережье Египта, прибегая к услугам контрабандистов, однако большинство перебирается сначала в Ливию или в Тунис и лишь затем в Италию. В надежде проникнуть на европейскую территорию в Египет прибывают беженцы из Судана, Сомали, Эритреи и Эфиопии.

В Алжире мигранты пересекают Сахару (в качестве транзитных чаще всего служат города Таманрассет на юге и Магния на севере страны) и перебираются в Марокко (основной транзитный город – Уджа). Среди нелегалов преобладают в основном граждане Нигерии и Камеруна. По этому маршруту мигрантов, как правило, перевозят через пустыню на грузовиках [8].

Наряду с традиционными способами проникновения африканских нелегалов в Европу часто используются более изощренные пути. Одна из причин увеличения масштабов незаконного перемещения людей кроется в широком использовании интернета для рекламы трудоустройства на Западе. Распространенным способом въезда в европейские государства остается фиктивный брак с гражданами страны иммиграции. В

последние годы растет число иностранцев, использующих неофициальные каналы пересечения границ без документов или с помощью поддельных документов, получить которые им помогают организации, специализирующиеся на подобных услугах. Плата за нелегальную иммиграцию составляет от нескольких сотен до десятков тысяч долларов в зависимости от страны назначения, дальности маршрута и длительности поездки. В последний год бизнес на нелегальной иммиграции переживает настоящий бум. Транснациональные преступные сообщества в 2014 г. незаконно вывезли более 1 млн нелегалов. В 2015 г., по предварительным оценкам, эта цифра может достигнуть 2,5 млн. По оценкам экспертов, мировые доходы от контрабанды людей составляют более 10 млрд долл. в год [28].

Специфическая черта современной миграции – увеличение доли женщин (до 47,5%) и детей в нелегальном миграционном потоке. В последние 2–3 года стала довольно популярной незаконная миграция беременных африканок, рассчитывающих на гуманные чувства европейцев. Нередки случаи нелегального перемещения женщин, девушек и детей в целях сексуальной эксплуатации.

Что касается распределения африканских нелегальных мигрантов по странам происхождения, то, по данным министерства внутренних дел Марокко, мигранты, проникающие на его территорию из государств Западной Африки, распределяются следующим образом (Табл. 3).

Как видно из представленных данных, более 40% всех нелегалов – выходцы из трех африканских стран – Нигерии, Мали и Сенегала [5].

В переговорах с африканскими странами ЕС всегда увязывал предоставление им каких-либо преференций с принятием на себя обязательств по реадмиссии мигрантов (возвращение нелегальных мигрантов в ту последнюю страну, не являющуюся членом ЕС, с территории которой они прибыли). В целом, страны юга Европы стремятся к более жесткой миграционной политике. Однако их усилия наталкиваются на противодействие более удаленных от Африканского континента государств, таких как Швеция, Дания и Норвегия.

Таблица 3. Распределение нелегальных мигрантов по стране происхождения

<i>Страна происхождения</i>	<i>%</i>
Нигерия	15,7
Мали	13,1
Сенегал	12,8
Кот-д'Ивуар	9,2
Гвинея	7,3
Камерун	7,0
ДРК	6,0
Гамбия	4,9
Гана	4,5
Либерия	3,8
Сьерра-Леоне	3,1
Прочие	12,6
<i>Всего</i>	<i>100</i>

Источник: AMERM-Afvic Study (2013), with EU support.

В настоящее время около 80% жителей Европы выступают за усиление контроля на внешних границах ЕС; при этом, правда, 56% не против целевого приглашения иностранных рабочих и специалистов [29]. Опросы общественного мнения показывают, что европейцы все чаще заявляют о необходимости более активной защиты собственной культуры и собственного образа жизни.

Каковы же основные направления борьбы с незаконной миграцией в Европе? Во-первых, это введение более строгих законодательных актов и правовых норм, регулирующих въезд и пребывание иммигрантов, включая унификацию стандартов визовых документов и сроков получения статуса беженцев. Ряд европейских государств, стремясь сократить незаконный приток иммигрантов в страну, в том числе под видом беженцев, ужесточили законы, регулирующие получение последними официального статуса. Наиболее значительные перемены произошли в Германии, где законодательно исключено автоматическое право для всех иностранцев на получение убежища. Аналогичные изменения в законодательствах и других европейских стран привели к сокращению числа претендентов на получение статуса беженца.

Во-вторых, предусматривается усиление контроля на общих границах, проведение совместных заградительных операций вдоль границ, создание общей консульской системы и единой пограничной службы, позволяющей взять под охрану контрольно-пропускные пункты на автомагистралях, в аэропортах, на морских и железнодорожных вокзалах. Программа формирования общей политики в области совместного управления границами государств ЕС включает также разработку общего свода законов о порядке пересечения внешних границ и подготовку соответствующего практического руководства для пограничных служб. Новый план борьбы с нелегальной миграцией включает организацию совместных полицейских сил берегового патрулирования, которые должны более эффективно охранять довольно протяженные береговые границы таких стран как Италия и Испания. Больше внимания будет уделяться укреплению границ в горных и лесных районах. Между некоторыми странами ЕС частично даже восстанавливаются внутренние границы.

Революция в Тунисе послужила первым толчком к активизации миграционных потоков. Воспользовавшись неразберихой в стране и ослаблением пограничного контроля со стороны тунисских властей, 25 тыс. тунисцев высадились на маленький итальянский остров Лампедуза. Конечной целью тунисских мигрантов была не Италия, а Франция, которая, опасаясь притока еще большего числа североафриканцев, предложила усилить пограничный контроль между европейскими странами, что поставило под сомнение существующие шенгенские договоренности. Но главные события были еще впереди. Вооруженный конфликт в Ливии стал главной причиной массовых перемещений на Африканском континенте. Помимо военных действий и политической и экономической нестабильности положение усугубляется еще и тем, что оппозиционеры, пришедшие к власти после Каддафи, объявили черных африканцев «наемниками Каддафи» и всячески подогревали ксенофобские настроения среди своих сторонников. В результате этого в Ливии постоянно фиксируются случаи нападения, насилия и даже убийства африканцев. Поэтому мигранты спешно покидают страну. Только с февраля 2011 г. по ноябрь 2011 г. из страны уехало более 850 тыс. человек [30].

Очевидно, что и европейские правительства, и международные организации европейского и мирового уровня будут всячески препятствовать притоку лиц из стран, охва-

ченных революциями. Уже сегодня многие из них направили свои усилия на организацию помощи мигрантам в Ливии, а также на их транспортировку в страны происхождения. Однако миграционная ситуация в регионе Средиземноморья с потерей в лице Ливийской Джамахирии крупнейшего африканского рынка рабочей силы и с ростом политической и экономической нестабильности в соседних арабских государствах, в первую очередь в Сирии, будет постоянно обостряться.

Что касается европейцев, то они приложат все усилия, чтобы не допустить дополнительного притока африканских мигрантов, и задействуют для этого все возможные политические, институциональные, а, возможно, и военные рычаги.

Евросоюз, по всей видимости, нуждается в новой миграционной концепции. Ясно, что политика резкого ограничения миграции не отвечает ни экономической, ни демографической ситуации в Европе и в других развитых государствах. Вместо того чтобы пытаться предотвратить иммиграцию, нужно, с одной стороны, контролировать ее в соответствии с потребностями принимающих стран в трудовых ресурсах, поощряя трудовую и ограничивая нелегальную миграцию, а, с другой – воздействовать на причины, порождающие массовый исход африканцев из их собственных стран.

В феврале 1994 г. в своей известной работе «Приближающаяся анархия» Роберт Каплан предсказал общемировой кризис в результате «разложения» государств в регионе Западной Африки, что приведет к мощному «иммиграционному выбросу». Мигранты из Африки, писал он, будут пытаться добраться до благополучных государств Магриба и Европы [31]. Ныне эти предсказания сбываются. Более того, демографический взрыв на Африканском континенте сопровождается сегодня политической и экономической дестабилизацией в относительно благополучном североафриканском субрегионе и массовой эмиграцией населения из Ливии. Решение проблем, связанных с миграцией, можно найти только тогда, когда возобновится экономическое и социальное развитие стран Африки, что невозможно без совместных усилий африканских государств и всего мирового сообщества. Между тем, в мировой практике уже накоплен большой отрицательный опыт помощи странам Африканского континента. Анализ неудач в этой сфере свидетельствует, что государства региона, переживающие внутренний кризис, требуют не краткосрочных программ, рассчитанных на немедленное получение результата, а помощи, имеющей долгосрочный и комплексный характер.

Литература

1. Абрамова И.О. Африканская миграция: опыт системного анализа. М., 2009. С. 43.
2. Абрамова И.О. Африканская миграция: региональный вопрос или глобальная проблема? // Проблемы современной экономики. 2007. № 4. С. 86–93.
3. Абрамова И.О. Развивающиеся страны в мировой экономике XXI века: новые демографические детерминанты // Азия и Африка сегодня. 2011. № 6. С. 24–29.
4. Абрамова И.О., Бессонов С.В. Арабская весна и трансграничная миграция (Часть первая) // Азия и Африка сегодня. 2012. № 6. С. 10–17.
5. Абрамова И.О., Фитуни Л.Л., Сапунцов А.Л. «Возникающие» и «несостоявшиеся» государства в мировой экономике и политике. М., 2007.
6. Africa Renewal. United Nations Department of Public Information. N.Y. Vol. 24, No. 4, January 2014, P. 16.
7. Boubakri Hassen «Transit migration between Tunisia, Libya and Sub-Saharan Africa: study based on Greater Tunis», 2004, Council of Europe (<http://www.coe.int/>)

8. David van Moppes (2006), «The African Migration Movement: Routes to Europe», 17/05/2007
9. Regional Challenges of West African Migration. African and European Perspectives. OECD. 2009. P. 107.
10. World Migration in Figures. OECD-UNDESA October 2013. P. 1.
11. BBC, «Egyptians risking all to enter Europe», 2/07/2014.
12. www.ifad.org/events/remittances
13. www.esa.un.org/unmigration/documents/worldmigration/2013/Full_Document_final.pdf
14. www.unfpa.org/modules/briefkit/English/ch05.html
15. www.worldbank.org/en/about/annual-report/overview
16. www.ilo.org/global/publications/books/WCMS_324678/lang—en/index.htm
17. www.data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD
18. www.ifad.org/remittances/maps/africa.htm
19. www.ilo.org/global/publications/books/WCMS_324678/lang—en/index.htm
20. www.unhcr.org/pages/49c3646c1d.html
21. www.unhcr.ru/index.php?id=10&tx_ttnews%5Btt_news%5D=527&cHash=47ae2de05f2e897f78a1913ba2712959
22. www.politico.eu/article/merkel-changed-her-mind-migration-crisis-eu-schengen-border-control/
23. www.stats.oecd.org/wbos/Index.aspx?DataSetCode=DIOC_OCCUPATION_DET
24. www.wdsbeta.worldbank.org
25. www.un.org/apps/news/story.asp?NewsID=186993&Cr=educat&Cr1
26. www.worldbank.org/womenmigration
27. www.frontex.europa.eu/trends-and-routes/central-mediterranean-route/
28. www.socialeurope.eu/2014/09/illegal-migration/
29. www.iom.org
30. www.bbc.com
31. www.theatlantic.com/magazine/archive/1994/02/the-coming-anarchy/4670/

ИММИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В ЭКОНОМИЧЕСКИ РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

В.Г. Глушкова, О.Б. Хорева

Основные иммиграционные потоки в развитые страны мира сегодня можно разделить на несколько групп: высококвалифицированная миграция (предприниматели, бизнес-мигранты, инвесторы и др.), низкоквалифицированная миграция, образовательная миграция, воссоединение семей, беженцы и т.д. При этом существуют, как минимум, две основные разновидности современных методов отбора переселенцев и трудовых мигрантов, принятые в экономически развитых странах мира: система преференций – в США (Закон об иммиграции и гражданстве Уолтера–Маккарена 1952 г., Закон об иммиграции 1990 г.) и балльная система отбора – в Канаде, Австралии, Новой Зеландии, Великобритании, Чехии, Сингапуре и ряде других стран. При расчете баллов обычно учитывается образование, род занятий, знание языка, возраст.

Соотношение между разновидностями иммиграции существенно различается в конкретных странах. В Австралии, Канаде и Новой Зеландии, как правило, принимаются на постоянное жительство только высококвалифицированные и экономически востребованные иммигранты, набравшие нужное количество баллов. По каналам воссоединения семей много мигрантов прибывает в США. Если посмотреть на структуру иммиграции по времени пребывания в стране, то такие традиционные страны поселенческой иммиграции, как США, Канада, Австралия всё большее предпочтение отдают малоквалифицированной сезонной и кратковременной миграции.

Российская Федерация, которую также можно отнести к странам, проводящим иммиграционную политику, с начала 90-х годов XX века активно принимает трудовых мигрантов преимущественно из стран Средней Азии и Закавказья. Несмотря на то, что миграционный прирост населения России в последние годы составляет около 300 тыс. человек в год, РФ по-прежнему нуждается в притоке молодых и квалифицированных мигрантов на временной, долгосрочной и постоянной основе. Федеральная миграционная служба активно разрабатывает механизмы регулирования внешних и внутренних миграционных процессов, привлечения и адаптации иностранной рабочей силы. Поэтому сегодня особенно актуально изучение опыта экономически развитых стран в этой сфере и возможности его адаптации к российским условиям.

Важной причиной современных изменений в миграционном законодательстве служит необходимость повышения социально-экономической эффективности миграции и требование учета миграционной безопасности. Так, в Австралии и Канаде была усовершенствована балльная система с целью улучшения качества отбора мигрантов (важнейшие критерии: уровень образования и владения языками).

Усиление борьбы с нелегальной миграцией является одним из главных направлений современной миграционной политики в развитых странах мира. К мерам борьбы с нелегальной миграцией следует отнести: повышение эффективности пограничного контроля с использованием современных технологий сканирования и идентификации личности; ужесточение визового режима по отношению к государствам, являющимся источни-

ками миграционных потоков; усиление санкций против организаторов нелегальной миграции; контроль и наказание работодателей за использование труда нелегальных мигрантов; депортации; регуляризация миграции, включающая проведение так называемых «иммиграционных амнистий».

С целью предупреждения заключения фиктивных браков ради получения вида на жительство во многих странах, в том числе и в странах традиционной иммиграции, усложняется процедура регистрации браков с иностранцами. В ряде стран Европы (в Греции, Италии, Финляндии) существовали закреплённые в законодательстве программы репатриации, основывающиеся на этнической принадлежности мигрантов, вне зависимости от места их рождения и проживания.

Вопросы миграции могут решаться не только на государственном уровне, но и посредством деятельности неправительственных организаций, коммерческих структур, общественных объединений [6]. Во многих странах существуют специальные советы, ассоциации, помогающие интеграции мигрантов в принимающее общество и т.д.

Реализация миграционной политики существенно различается в странах мира традиционно привлекательных для мигрантов и в странах, ставших центрами иммиграции относительно недавно. В первом случае речь идет о государствах, фактически возникших в результате массовых миграций населения, имеющих разработанную законодательно-нормативную базу и богатый исторический опыт управления миграционными процессами. По иному обстоит дело в большей части европейских стран, миграционная политика которых сформировалась после второй мировой войны для активного приема трудовых мигрантов и беженцев. Одновременно развивалось и международное законодательство, обеспечивающее права беженцев и вынужденных переселенцев.

Современные страны классической иммиграции – это страны Нового Света (в первую очередь – США, Австралия, Канада, Новая Зеландия) или же государства, историческую основу которых составляет этническая иммиграция (Израиль). Их отличает высокий удельный вес иммигрантов в обществе, либеральный подход к иммиграции, ориентация на переселение или долговременное пребывание иммигрантов, а также на содействие процессу воссоединения семей, что является важным фактором ускорения интеграции иммигрантов.

Иммиграционная политика США и Австралии

Иммиграционная политика США возникла вместе с Декларацией независимости 1776 г. и на протяжении более чем двух веков менялась в тесной взаимосвязи с развитием национальной экономики. Законом об иммиграции 1990 г. были введены система преференций, основанных на родственных связях, и порядок квотирования трудовой миграции. Преференции, основанные на родстве, включают прямых родственников граждан США (супруги, вдовы и вдовцы, которые прожили в браке не менее двух лет), не состоящих в браке детей до 21 года, родителей граждан США, достигших 21 года. Категории семейного предпочтения: не состоящие в браке дети (старше 21 года) граждан США; супруги и несовершеннолетние дети (до 21 года) постоянных жителей США, не состоящие в браке дети (старше 21 года) постоянных жителей США; состоящие в браке дети граждан США; братья и сестры граждан США, достигших 21 года.

Преференции в рамках трудовой иммиграции имеют лица с выдающимися способностями в области науки, искусства, образования, бизнеса или спорта, исследователи и международные менеджеры; квалифицированные специалисты, недавние выпускники учебных заведений по ряду специальностей, лица с дипломами бакалавра и магистра; священнослужители; инвесторы, вкладывающие более 1 млн. долларов в экономику США. Для выдачи иммиграционных квот в экономическом классе необходимо предложение о найме от американского работодателя, а также прохождение процедуры трудовой сертификации в Министерстве труда, удостоверяющей отсутствие претендентов на должность на внутреннем рынке труда.

Активно используются и режимы временного пребывания в стране: для высококвалифицированных работников – продолжительностью до 6 лет, для малоквалифицированных – до 3 лет. При этом от работодателей не требуется проверка подлинности иммиграционных документов, но они обязаны вычитать из зарплаты мигрантов федеральный налог на заработную плату.

В 2002 г. в США были реформированы все службы, занимающиеся вопросами миграции. Служба иммиграции и натурализации была выведена из ведения Министерства юстиции и передана вновь созданному Министерству национальной безопасности, а отдел пограничного контроля Службы иммиграции превратился в самостоятельную единицу в рамках Министерства безопасности. В Министерстве внутренней безопасности задачи по регулированию миграционными процессами были разделены между Управлением безопасности границ и перевозок (BTS) и Бюро гражданства и иммиграции (BCIS).

Согласно Указу Президента США от 30 января 2003 г., BTS включило в себя: Бюро таможенного и пограничного контроля (BCBP) и Бюро расследований нарушений таможенного и миграционного законодательства (BICE). Последнее занимается расследованием нарушений таможенного и иммиграционного законодательства США, обеспечением задержания и депортации нелегальных иммигрантов, сбором, анализом и распространением информации, необходимой для осуществления оперативной деятельности подразделения. Бюро гражданства и иммиграции занимается рассмотрением прошений о продлении сроков пребывания, изменением категорий виз, иммиграционными и не иммиграционными петициями, заявками на получение статуса постоянного жителя, гражданина США и беженца.

В США существуют Госпрограммы по адаптации, ассимиляции и образованию иммигрантов, работает Программа «этнического разнообразия». С 2012 г. в стране действуют новые правила проживания и получения работы для детей иммигрантов (в возрасте до 30 лет), предполагающие соблюдение следующих условий: приезд в США в возрасте до 16 лет; непрерывное проживание в США не менее 5 лет, предшествующих дате, и нахождение в США на дату подписания соответствующего документа; обучение в школе, окончание средней школы, получение аттестата об образовании или служба в Вооруженных силах США; отсутствие как судимости за уголовное преступление, так и угрозы для национальной и общественной безопасности.

В Австралии управлением миграционной политикой занимается Департамент миграции и пограничного контроля. Согласно принятому ещё в 1901 г. закону об иммиграции, предусматривался контроль за въездом и пребыванием иммигрантов в стране, включая судебное преследование и депортацию нелегальных мигрантов. В 1947 г. был принят закон об иностранцах, определяющий порядок регистрации всех иностранных гражд-

дан, а в 1948 г. – закон о депортации иностранцев, предусматривающий механизм выдворения иностранных граждан из страны.

Особенность австралийской иммиграции – разнообразие стран исхода иммигрантов. По Закону 1958 г. правительство отказалось от концепции «белой австралийской иммиграции» (отмена обязательного письменного теста на владение европейским языком), что сказалось на устойчивом притоке в страну, в первую очередь, выходцев из азиатских стран. В 1973 г. были внесены поправки в Закон о гражданстве, которые отменяли привилегии для британских иммигрантов [3]. Предусматривалась натурализация для всех без исключения иммигрантов после 3-х лет пребывания в стране. Там же были определены основные категории иммигрантов, претендующих на получение права на постоянное проживание в Австралии: семейный класс – иммиграция по линии воссоединения семей; гуманитарный класс – приём беженцев и гуманитарная иммиграция; квалифицированные специалисты – независимая профессиональная иммиграция, спонсорская иммиграция, семейно-спонсорская иммиграция. Следует отметить, что квоты на спонсорскую миграцию постоянно растут. Получила также развитие как независимая, так и спонсорская иммиграция иностранных студентов.

Австралийская миграционная политика реализуется и на региональном уровне. Так, Северная территория (субъект федерации в составе Австралии) активно принимает квалифицированных мигрантов из Греции, которые могут найти здесь работу по ряду дефицитных специальностей. Северная территория переживает период экономического роста, вызванного реализацией крупных проектов в горнодобывающей промышленности, а также в сфере ресурсопользования, и в настоящее время имеет один из самых низких в стране уровней безработицы. Квалифицированную миграцию из Греции отличает ряд особенностей, учитывая наличие достаточно обширной греческой общины в данной провинции.

В Австралии существует система помощи в поиске работы для иммигрантов. База данных содержит подробную информацию об образовании, занятости и наличии вакансий для квалифицированных мигрантов. Она используется работодателями, а также правительствами штатов и территорий Австралии. Для включения в базу данных необходимо подать заявку на одну из категорий виз. Большинство заявителей остаются в базе данных вплоть до их прибытия в Австралию [19].

Действует также ряд программ бизнес-иммиграции, включая особый порядок получения бизнес-виз, автоматически предоставляющий право на постоянное проживание в Австралии без прохождения системы отбора. Особый случай – так называемая спонсорская иммиграция. В её основе лежит соглашение, заключаемое правительством Австралии или одной из её территорий с потенциальным иммигрантом, о том, что власти готовы принять его как специалиста, предоставить жилье, финансирование, а также социальную поддержку и информационное содействие в поиске работы.

Правительство Австралии (как, впрочем, и правительства Канады, США) реализует программы по привлечению временных мигрантов по ряду специальностей в сельском хозяйстве, здравоохранении и сфере обслуживания, не требующих высокой квалификации. Это младший медицинский персонал, социальные работники, обслуживающие пожилых людей и инвалидов, сельскохозяйственные рабочие и др.

Право на получение социальных выплат иммигранты приобретают через два года пребывания в стране в качестве резидентов, а возможность получения пенсий по возра-

сту и инвалидности имеют лица, прожившие в Австралии 10 лет в качестве гражданина или резидента. В силу «островного» географического положения нарушение сроков пребывания является практически единственным каналом для нелегального въезда в Австралию.

В последние годы в странах классической иммиграции, а также в Западной Европе важным каналом привлечения кадров высокой квалификации стало обучение иностранцев, значительная часть которых остаётся работать в стране пребывания после окончания учебного курса. В социальном составе миграционного потока наряду с наемными работниками, предпринимателями, присутствуют и инвесторы, переезд которых практически во все страны классической иммиграции стимулируется значительными льготами.

Иммиграционная политика стран Северной Европы и Канады

Большинство северных стран проводят политику, в той или иной степени поощряющую въезд иностранной рабочей силы. В каждой конкретной стране все зависит от условий, ограничивающих приток иностранных рабочих посредством социально-демографических и экономических предпочтений для потенциальных иммигрантов.

Власти Канады, Швеции, Норвегии, Финляндии и Дании в обязательном порядке обеспечивают: ежегодные квоты для беженцев; прием близких родственников граждан своих стран; прием квалифицированных специалистов, приезжающих на краткосрочную или долгосрочную работу по контракту по приглашению коммерческих компаний; прием предпринимателей и инвесторов; квотируемый прием временной неквалифицированной рабочей силы; защиту от нелегальной иммиграции и т.д.

В Норвегии вопросами миграционной политики занимаются следующие структуры: Директорат по делам иностранцев (UDI), Министерство труда и социальной интеграции, Иммиграционная полиция, Управление по вопросам интеграции и многообразия, Иммиграционный апелляционный совет, Специализированное отделение иммиграционной администрации по информации.

Согласно Закону об иммиграции с 1 января 2010 г. в Норвегии был введен единый вид на жительство, усилен статус беженца, приняты правила облегченной регистрации для граждан стран, входящих в Единое экономическое пространство (ЕЭП). Более жесткие правила приняты для семей иммигрантов. Существуют различные виды на жительство для квалифицированных специалистов и неквалифицированных рабочих. Так, некоторые виды на жительство могут быть предоставлены гражданам России, проживающим в Баренцевом регионе [13]. К их числу относятся: «трансграничные работники» (для работы на неполный день в Нурланде, Тромсе и Финнмарке); неквалифицированная рабочая сила (для работы на срок до 2-х лет в Нурланде, Тромсе и Финнмарке); торговцы, желающие продавать российскую продукцию на рынках Северной Норвегии.

В Швеции специальные иммиграционные правила действуют для отдельных профессий и для выходцев их ряда стран. Практикуется упрощенная процедура выдачи разрешений на работу для художников, помощников по хозяйству, приглашенных ученых, спортсменов, тренеров, сборщиков ягод. Заключены соглашения по миграционным вопросам с Австралией, Канадой, Новой Зеландией, Республикой Корея и Швейцарией. Особые права для въезда и проживания имеют выходцы из стран Евросоюза. Предос-

тавление вида на жительство в Швеции для бизнес-иммигрантов обусловлено рядом требований, среди которых: знание шведского и/или английского языка, наличие в собственности не менее 50% компании, доказательства прибыльности бизнеса, а также наличие опыта ведения собственного бизнеса в определенном секторе экономики [15].

Вопросами организации миграционной политики в Канаде занимается Министерство гражданства и иммиграции [11]. Балльная система отбора иммигрантов впервые в мире была разработана и принята в Канаде в 1967 г. для претендентов, желающих въехать в страну на постоянное жительство в рамках программы так называемого экономического класса. Тогда же был создан и Апелляционный Совет по иммиграции. Основные цели и принципы современной иммиграционной политики страны сформулированы в Акте об иммиграции 1976 г.: содействие экономическому и демографическому росту; выполнение Канадой международных обязательств по беженцам; отсутствие дискриминации; сотрудничество всех уровней власти при расселении иммигрантов. Согласно этому Акту, переселенцы разделялись на несколько категорий: семейный класс, гуманитарный класс (беженцы, вынужденные переселенцы и перемещенные лица) и класс независимых переселенцев.

В 2002 г. в Канаде вступил в силу новый Закон об иммиграции и защите беженцев, в котором были повышены требования к образовательному уровню мигрантов, а также к уровню владения английским или французским языками, что особенно важно для успешной интеграции в канадское общество. Для иммигрантов установлены три статуса: экономический класс (квалифицированные работники и сопровождающие их близкие родственники, бизнес-иммигранты), семейный класс и беженцы [10]. Претенденты на статус постоянного жителя в качестве квалифицированного специалиста должны пройти отбор по следующим критериям: уровень образования, знание английского языка, опыт работы, возраст, возможности трудоустройства в Канаде. Особое внимание уделяется временным мигрантам, как важному каналу привлечения специалистов высокой квалификации и студентов. Для нужд сельского хозяйства действуют специальные программы сезонной миграции.

Значительный интерес представляет проводимая в Канаде политика федерально-провинциальных соглашений. Согласно этим соглашениям, провинции уполномочены: устанавливать критерии отбора иммигрантов для получения статуса постоянного «резидента»; предоставлять статус постоянного резидента; устанавливать финансовые критерии спонсорства; проводить консультации по программам иммиграции и защиты беженцев; проводить консультации по количеству квот с учетом региональных, экономических и демографических особенностей провинции. Самостоятельную иммиграционную политику проводит провинция Квебек. В её рамках действуют программы по приёму постоянных мигрантов – квалифицированных рабочих, бизнесменов, предпринимателей, инвесторов, по привлечению временной рабочей силы на период каникул, а также программа для иностранных студентов.

Иммиграционная политика в странах Европейского союза

В преамбуле «Европейского пакта об иммиграции и убежище» (Канны, 7 июля 2008 г.) говорится, что Европа нуждается в притоке мигрантов по экономическим и демографическим причинам. В Пакте сформулированы следующие принципы миграционной по-

литики Евросоюза: необходимость контроля границ для обеспечения безопасности ЕС; организация легальной миграции в соответствии с потребностями каждого государства-члена ЕС; организация избирательной репатриации нелегальных иммигрантов; создание единого для стран ЕС статуса беженца и общие гарантии прав на предоставление убежища в ЕС.

В Германии, крупнейшей стране Евросоюза, реализацией миграционной политики занимается Федеральное агентство по вопросам миграции и беженцев (BAMF). Для трудового мигранта, не являющегося гражданином страны-члена ЕС, ЕЭП или Швейцарии и желающего долгое время проживать в Германии, помимо визы необходимы следующие документы: разрешение на пребывание, вид на жительство и разрешение на долгосрочное пребывание в ЕС [22]. Категории мигрантов, претендующих на постоянное проживание в Германии, отбираются преимущественно на основе балльной системы. Право на постоянное проживание минуя балльную систему отбора имеют лица с выдающимися способностями, а также предприниматели, создающие рабочие места, как минимум, для 10 человек и инвестирующие в экономику страны не менее 1 млн. евро. В Германии, где в 2005 г. был принят Закон об иммиграции, действует Центральный регистр иностранцев и практикуется выдача двух видов разрешений на жительство: для временных мигрантов – временное и неограниченное – для постоянных мигрантов.

На протяжении многих десятилетий власти ФРГ проводят политику репатриации этнических немцев на историческую родину. В период с 1990 по 2011 г. из бывшего СССР в Германию переехало более 2 млн. так называемых российских немцев и членов их семей [9]. Действуют программы интеграции иммигрантов и беженцев, включающие попечительство и наставничество коренных жителей для людей, недавно прибывших в страну, стажировки, курсы и консультации для родителей, обучение немецкому языку, работу городских консультационных службы предложений по проведению свободного времени и т.д.

Для усиления заинтересованности общин в приеме мигрантов практикуется выделение на эти цели субсидий из бюджета. Создан фонд социального жилья для переселенцев. Размер денежного пособия на аренду жилья зависят от количества членов семьи, суммарного дохода и величины квартплаты. Владельцы квартир и домов также могут получить денежное пособие от государства. Политика интеграции по месту проживания мигрантов проводится ведомствами по делам иностранцев, консультационными центрами для молодежи и взрослых, администрацией города или округа.

Во Франции миграционную политику осуществляет Министерство иммиграции, интеграции, национальной идентичности и развития сотрудничества [17]. Согласно Закону «О пребывании иностранцев во Франции» 2006 г., действуют правила приема иммигрантов и их интеграции. Кодексом правил о въезде и проживании иностранцев и норм права убежища (2004 г.) устанавливаются привилегированные категории граждан: ученые, учащиеся, иностранные сотрудники фирм и их семьи, а также определяется политика интеграции иностранцев в принимающее общество. Законом о введении этнической переписи (октябрь 2007 г.) фиксируются данные о стране происхождения мигранта для предотвращения его/ её дискриминации. Отдельно регулируются миграционные процессы на французских территориях: Новая Каледония, Майотта, Валлис, Футуна, Французская Полинезия, Южные и Антарктические французские земли.

В Испании принят Закон «О правах и свободах иностранных граждан и их социальной адаптации» №4 от 11 января 2000 г., действуют визовые режимы для поиска мигрантом работы и специальный режим для сезонных рабочих, осуществляется борьба с нелегальной иммиграцией, а также с дискриминацией иностранцев. Для пребывания в стране граждан государств-членов Европейского союза или других государств-участников Соглашения о Европейском экономическом пространстве приняты особые правила: на срок до 3-х месяцев достаточно паспорта или документа, удостоверяющего личность; на срок свыше 3-х месяцев – необходимо трудоустройство, наличие доходов и возможностей пользоваться медицинскими услугами или учёба в вузах, аккредитованных/ финансируемых органами образования, предусмотрен и ряд других случаев [16]. В условиях кризиса въезд в страну родственников иммигрантов был ограничен, увеличены с 40 до 60 дней сроки задержания нелегальных мигрантов, выросли денежные пособия для возвращающихся на родину мигрантов при условии, что в течение пяти лет они не вернутся в Испанию.

Иммиграционная политика Японии и Сингапура

Вопросами иммиграционной политики в Японии занимается Иммиграционное Бюро, основанное в 1947 г. и состоящее из Иммиграционного департамента Министерства юстиции, 8 региональных отделений и 56 филиалов, действующих по всей стране: Саппоро – 5 филиалов, Сендай – 6 филиалов, Токио – 12 филиалов, Нагоя – 8 филиалов, Осака – 5 филиалов, Хиросима – 7 филиалов, Такамацу – 3 филиала и Фукуока – 10 филиалов [3].

В последние годы политика Японии по отношению к иммиграции претерпела ряд изменений. В соответствии с иммиграционным законодательством, основой разрешительной системы въезда, проживания и работы иммигрантов является Система статусов пребывания. Для въезда в страну разработано семь категорий виз – дипломатическая, служебная, рабочая, общая, особая, краткосрочная и транзитная. Министерством юстиции утверждены 28 статусов пребывания для иностранных граждан, которые учитывают цель и предполагаемый срок пребывания в стране, место работы, профессиональную квалификацию, образовательный уровень, трудовой стаж, финансовое положение и др.

Для получения иммигрантом работы выделено 16 статусов: дипломат, служащий, преподаватель, деятель искусства, религиозный деятель, журналист, инвестор, юрист, специалист в области финансовой деятельности, медицинский работник, исследователь, инженер, специалист в области гуманитарной и международной деятельности, специалист в сфере шоу-бизнеса и профессионал, специальный статус предусмотрен для перевода сотрудников в рамках одной транснациональной компании.

Разработан комплекс мер для борьбы с нелегальной иммиграцией и нарушениями иммиграционного законодательства. В случае нелегального въезда в страну иностранных граждан, в том числе их проникновения по фальшивым документам, нарушения статуса и сроков пребывания, предусмотрена депортация, крупный денежный штраф или тюремное заключение.

В Сингапуре вопросами иммиграции занимается Министерство трудовых ресурсов. Правительство страны предпринимает меры по ограничению и сокращению потока мигрантов. Выдаваемые рабочие визы подразделяются на несколько типов: для специа-

листов, для квалифицированных рабочих, для рабочих низкой квалификации, для краткосрочных визитов, для иностранных студентов и стажеров, для семей.

Претендовать на получение гражданства Сингапура могут следующие категории лиц: во-первых, постоянно проживающие в Сингапуре от 2-х до 6 лет лица старше 21 года; во-вторых, супруг или супруга гражданина Сингапура, не менее 2-х лет проживающие в стране и состоящие в браке не менее 2-х лет, предшествующих дате подачи заявления; в-третьих, дети, родившиеся за пределами страны, у которых, по крайней мере, один из родителей является гражданином Сингапура [12].

Применимость зарубежного опыта реализации миграционной политики в условиях России

В последние годы руководство Федеральной миграционной службы России активно использует в своей работе зарубежный опыт. Так, разрабатывается дифференцированная (балльная) система отбора мигрантов, предусматриваются особые условия для иностранных предпринимателей и инвесторов, установлен специальный статус для высококвалифицированных мигрантов и т.д. С 2007 г. реализуется Государственная программа по оказанию содействия добровольному привлечению в РФ проживающих за рубежом соотечественников (Указ Президента РФ № 637, 2006 г.). Эту Программу в настоящее время реализуют 49 субъектов федерации. По состоянию на 1 июля 2014 г. в Россию прибыли 97 тыс. участников Госпрограммы, а вместе с членами семей их насчитывается 199,2 тыс. чел. [2].

Наряду с реализацией Госпрограммы, к важнейшим задачам миграционной политики России относятся: разработка дифференцированных механизмов привлечения, отбора и использования иностранной рабочей силы; содействие образовательной миграции и поддержка академической мобильности; выполнение гуманитарных обязательств в отношении беженцев и вынужденных переселенцев; содействие адаптации и интеграции мигрантов; противодействие незаконной миграции. Система иммиграционного контроля служит основным механизмом противодействия незаконной миграции, а понятие иммиграционного контроля закреплено Указом Президента РФ от 16 декабря 1993 г. № 2145 «О мерах по введению иммиграционного контроля» [8]. Следует отметить, что в современной России остаются нерешёнными вопросы интеграции и адаптации иммигрантов, особенно в сфере их взаимодействия с властями и местным населением [7].

Основная проблема регулирования трудовой миграции в РФ заключается в том, что большую часть иммигрантов привлекают наиболее богатые и динамично развивающиеся регионы – Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Москва и Московская область, Краснодарский край, Новосибирская область и т.д., а потребность в притоке мигрантов испытывают регионы с устойчивой естественной и миграционной убылью населения, к каким относятся большинство регионов Арктической зоны России (Табл.).

В сложившейся ситуации арктические регионы России могут разрабатывать собственные программы трудовой и миграционной мобильности населения, включающие в том числе вопросы поддержки образовательной политики, политики в области малого и среднего бизнеса, развитие сферы занятости и рынка труда. Необходимым условием их успешной реализации является развитие в регионах транспортной инфраструктуры [5].

Таблица. Изменение численности населения в регионах Арктической зоны России за 2013 г

Регион	Численность населения на 1.01.2013, чел.	Общий прирост населения за 2013 г., чел.	Естественный прирост за 2013 г., чел.	Миграционный прирост за 2013 г., чел.
Архангельская область	1 202 295	-10 510	-662	-9 848
Ненецкий а.о.	42 789	236	248	-12
Мурманская область	780 401	-9 343	674	-10 017
Республика Коми	880 639	-8 582	1 952	-10 534
Ямало-Ненецкий а.о.	541 612	-1 941	6 183	-8 124
Республика Саха (Якутия)	955 580	-777	8 353	-9 130
Красноярский край	2 846 475	6 335	4 944	1 391
Чукотский а.о.	50 780	-225	129	-354

Источник: Федеральная служба государственной статистики РФ. Численность и миграция населения Российской Федерации в 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096034906

* * *

Миграционная политика играет важную роль в экономической жизни современного государства. В зависимости от потребностей национального рынка труда страны выступают экспортерами или импортерами рабочей силы – процессы эти тесно взаимосвязаны в последние годы. Усиление мировых хозяйственных связей и международных миграций населения, новые задачи экономического развития, негативные демографические тенденции и проблемы безопасности заставляют правительства стран мира разрабатывать новую миграционную политику, принимать новые законы об иммиграции и совершенствовать действующее законодательство.

Литература

1. Глушкова В.Г., Хорева О.Б. Региональная экономика. Демографическая и миграционная политика. М.: КНОРУС, 2013.
2. Глушкова В.Г., Хорева О.Б. Управление демографическим развитием России: региональный аспект // Региональные исследования. №14 (39) 2013. С.68–72.
3. Денисенко М.Б., Хараева О.А., Чудиновских О.С. Миграционная политика в Российской Федерации и странах Запада. М.: 2003.
4. Доклад о развитии человека 2009. Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие / Пер с англ.; ПРООН. М.: Изд-во «Весь мир», 2009.
5. Каспишская Т.В. Механизмы сокращения внутрирегиональной дифференциации на примере Ханты-Мансийского автономного округа – Югра // Региональные исследования. №4 (42) 2013, С. 67–73.
6. Кононов Л.А. Миграционная политика России: проблемы и пути решения (Аналитические обзоры). №4 (14) 2010. М.: Изд-во РАГС, 2010.

7. Мукомель В. Интеграция мигрантов: Российская Федерация, CARIM–East RR 2013/01, Robert Schuman Centre for Advanced Studies, San Domenico di Fiesole (FI): European University Institute, 2013.
8. Основы миграционной политики: учебно-методическое пособие / под общ. ред. И.Н. Барцица, В.К. Егорова, К.О. Ромодановского, М.Л. Тюркина. – М., 2010.
9. Савоскул М.С. Реэмиграция российских немцев из Германии в Россию: факторы и масштабы явления // Региональные исследования. №3 (41) 2014, с.57–68.
10. Canada Gazette Part II EXTRA Vol. 136, No. 9. Immigration and Refugee Protection Regulations.
11. Департамент гражданства и иммиграции Канады – <http://www.cic.gc.ca/english/departement/index.asp>
12. Департамент иммиграции и пограничного контроля Сингапура (<http://www.ica.gov.sg/page.aspx?pageid=132&secid=130>).
13. Директорат по делам иностранцев в Норвегии (<http://www.udi.no/Norwegian-Directorate-of-Immigration/About-UDI/Immigration-administration/>)
14. Иммиграционное бюро Японии. Руководство к процедуре признания статуса беженца (<http://www.immi-moj.go.jp/tetuduki/nanmin/pdf/English.pdf>).
15. Миграционная служба Швеции (http://www.migrationsverket.se/info/start_en.html)
16. Министерство внутренних дел Испании. Иностранцы. Граждане Европейского Союза (<http://www.interior.gob.es/web/servicios-al-ciudadano/extranjeria/ciudadanos-de-la-union-europea/estancia-y-residencia>).
17. Министерство иммиграции, интеграции, национальной идентичности и развития сотрудничества Франции (<http://www.immigration.gouv.fr/>).
18. Правительство Австралии. Департамент миграции и пограничной охраны. Миграционная программа на 2015–2016 годы (<http://www.immi.gov.au/pub-res/Documents/discussion-papers/Migration-Programme-2015-16-Discussion-Paper.pdf>).
19. Правительство Австралии. Департамент миграции и пограничной охраны (<http://www.immi.gov.au/skills/>).
20. Правительство Сингапура. Министерство трудовых ресурсов (<http://www.mom.gov.sg/profile-gateways/Pages/job-seeker.aspx>).
21. Федеральная служба государственной статистики РФ. Численность и миграция населения России в 2014 г. (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096034906.)
22. Федеральное ведомство Германии по вопросам миграции и беженцев (<http://www.bamf.de/RU/Willkommen/Aufenthalt/WichtigeInformationen/wichtigeinformationen-node.html>).

НОВЕЙШИЕ ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ БЕЛЬГИИ

Д.С. Елманова

Традиционно считается, что Западная Европа – это однородный и стабильный в демографическом отношении регион. В одних странах этого региона демографический переход уже завершился, в других – близок к завершению. Прирост населения происходит преимущественно за счёт мигрантов, тогда как естественный прирост не обеспечивает в случае большинства государств даже простого воспроизводства населения. Однако видимое единство на практике оказывается далеко не так очевидно: для некоторых стран или их групп в настоящее время свойственны тенденции, далеко не характерные для региона в целом. В данном контексте Бельгия, интерес к которой зачастую связан с пристальным вниманием к столице – Брюсселю, становится привлекательной для изучения и в демографическом отношении.

Цель данной статьи – оценка изменений демографической ситуации в Бельгии за последние 15 лет. Для этого потребуется последовательно решить ряд задач. Во-первых, необходимо понять, насколько население Бельгии уникально или типично в демографическом отношении на фоне других государств Западной Европы. Во-вторых, проанализировать современное размещение населения по территории королевства. В-третьих, изучить различия основных демографических показателей на уровне регионов и провинций. В-четвёртых, детально рассмотреть новейшие миграционные тенденции, которые во многом определяют общие тренды изменения населения королевства.

Прежде чем перейти к анализу, определим условия исследования. Под Западной Европой в данной статье понимается регион, состоящий из 18 стран (без учёта микростатусов): помимо Бельгии это Австрия, Великобритания, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Норвегия, Португалия, Финляндия, Франция, Швейцария, Швеция. Изучаемый период охватывает 2000–2015 гг., но в некоторых случаях при отсутствии необходимой актуальной информации использовались данные за более ранние годы.

На 1 января 2015 г. численность населения Бельгии составила 11,2 млн чел. По этому показателю Бельгия занимает седьмое место среди стран Западной Европы, причём за изучаемый период она опередила Португалию и Грецию, где на протяжении нескольких лет наблюдается отрицательный прирост населения, тогда как в Бельгии он остаётся положительным. Соответственно увеличивается и плотность населения, которая составляет в настоящее время 335,4 чел. на кв. км, что более чем в три раза превышает среднее значение по Западной Европе. Бельгия уже долгое время уступает по этому показателю лишь Нидерландам [7, 8, 9].

На фоне других западноевропейских государств демографическая ситуация в Бельгии характеризуется средними значениями показателей. Коэффициент прироста населения вырос с 2,4‰ в 2000 г. до 10,2‰ в 2010 г., а затем уменьшился к 2014 г. до 5,2‰, в течение всех 15 лет оставаясь положительным. В некоторые годы прирост населения

Бельгии был крайне близок к среднему значению по странам Западной Европы, однако за исследуемый период пик роста в королевстве был отмечен на рубеже 2000-х и 2010-х гг., тогда как в среднем по региону он пришёлся на середину 2000-х гг. [7, 8, 9].

Причины колебаний численности населения стран Западной Европы различны: можно выделить шесть типов (Рис. 1). В первый тип входит одно государство – Германия, которое в конце 2000-х гг. активно теряло население, но в последние три года демографическая ситуация в стране несколько выправилась за счёт положительного миграционного сальдо. Ко второму типу относятся три государства Южной Европы – Португалия, Греция и Испания. Все они в последние годы активно теряют своё население, что связано, во многом, с тяжёлой экономической ситуацией: миграционное сальдо на данный момент у них отрицательное, а естественный прирост держится выше нулевой отметки только в Испании. К третьему типу принадлежат два государства – Исландия и Ирландия, демографическую ситуацию в которых можно охарактеризовать как нестабильную: за исследуемый период они как теряли, так и, наоборот, быстро приобретали население. Это объясняется в большей степени колебаниями миграционного прироста, тогда как по естественному эти страны остаются на самых высоких позициях среди всех изучаемых территорий. В четвёртый и пятый тип входит большинство государств исследуемого региона. Различия между ними заключаются в том, насколько велико влияние внешних миграций на увеличение численности населения. К четвёртому типу условно можно отнести Нидерланды, Данию и Великобританию, где показатели естественного и механического прироста отличаются незначительно и могут менять своё влияние год от года. Напротив, для стран пятого типа миграционный фактор оказывается решающим. К этому типу относится и Бельгия, где вклад миграций в рост численности населения примерно в 2,5–3 раза больше по сравнению с естественным приростом населения. Особняком стоит лишь Франция, которую можно отнести к шестому типу: в этой стране рост численности населения связан в первую очередь с естественным приростом, что является следствием развитой и масштабной семейной политики [3].

В Западной Европе, в отличие от других регионов мира, различия между государствами по значениям общих коэффициентов рождаемости и смертности незначительны: они оба в среднем по региону за исследуемый период несколько снизились (с 11,6‰ до 10,6‰ и с 9,4‰ до 8,7‰ соответственно). В Бельгии значения данных показателей несколько выше средних по региону: на начало 2015 г. коэффициент рождаемости составил 11,1‰, а смертности – 9,4‰. Аналогичное положение страна занимает и по другим основным демографическим показателям. Так, коэффициент младенческой смертности в Западной Европе в целом и в Бельгии в частности несколько сократился (с 4,7‰ до 3,2‰ и с 4,8‰ до 3,8‰ соответственно), суммарный коэффициент рождаемости практически не изменился (1,63 ребенка в регионе и 1,75 в королевстве на начало 2015 г.), ожидаемая продолжительность жизни при рождении во всех государствах региона превысила 80 лет [7, 8, 9].

Итак, за последние 15 лет для Бельгии были характерны те же тенденции, что и в среднем для стран Западной Европы: небольшое увеличение численности населения, преимущественно за счёт миграционного прироста, увеличение продолжительности жизни, доли людей пожилого возраста и демографической нагрузки, слабые колебания младенческой смертности и фертильности. Но говорить о том, что Бельгия является модельным государством для изучения демографической ситуации в странах Западной

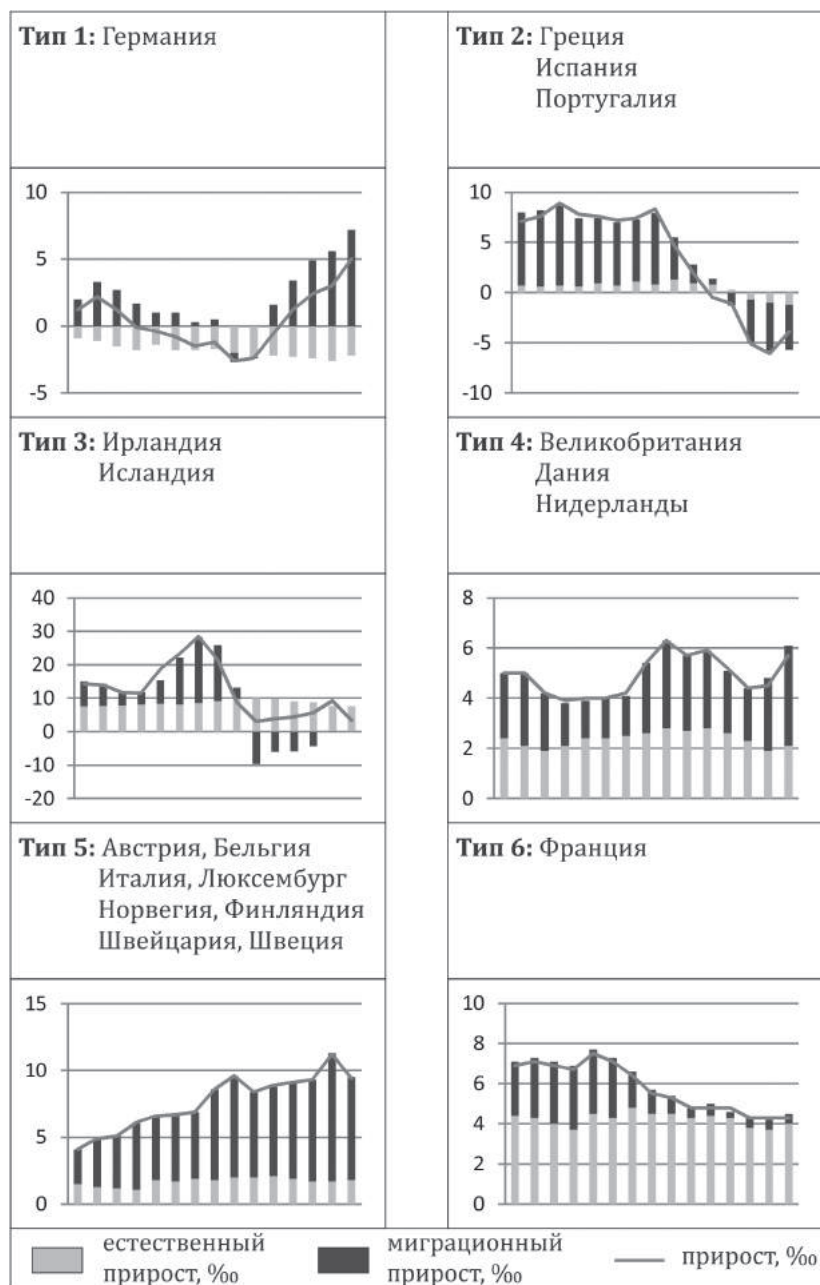


Рис. 1. Типы стран по естественному и миграционному приросту в 2000–2014 гг. (составлено автором по данным [7, 8, 9]).

Европы, можно лишь с очень большой долей условности по причине существенных внутристрановых различий.

Если говорить об общих тенденциях размещения населения по территории Бельгии, то можно выделить три основные причины сложившегося рисунка расселения. Во-первых, это изначальные физико-географические условия. Фландрская равнина и территории, которые к ней формально не относятся, но крайне близки по своим характеристикам (серия низменных «плато»), занимают более 60% площади королевства. Это пространство, находящееся между побережьем Северного моря, границей с Нидерландами, долинами рек Самбра и Маас, хорошо подходит для проживания и сельскохозяйственного использования (в первую очередь, растениеводства). Здесь расположена зона повышенной плотности населения королевства, получившая образное название «фламандский треугольник», с узлами в Брюсселе, Антверпене и Генте. Чуть реже в литературе встречается упоминание о «фламандском ромбе» (дополнительный узел приходится на город Лёвен). В южной части страны находится горная система Арденны, которая, несмотря на свою небольшую абсолютную высоту, гораздо менее пригодна для расселения (в первую очередь речь идёт о крупных городах) и сельскохозяйственного использования. В связи с этим в Арденнах относительно невысока плотность населения (157 чел. на кв. км), что близко к среднему показателю по Западной Европе – 147 чел. на кв. км).

Во-вторых, это особенности экономического развития территории Бельгии, обусловленные соперничеством между Фландрией и Валлонией. Оно началось с момента образования королевства и продолжается с большей или меньшей интенсивностью до настоящего времени. В XIX в. индустриализация во Фландрии протекала медленнее, чем в Валлонии. Главным фактором, повлиявшим на такое разделение страны, считается передислокация инвестиций с севера (где основой хозяйства были текстильные предприятия, приносившие достаточный доход вплоть до начала XIX в., но потерявшие свою долю международного рынка) на юг, где полезные ископаемые послужили основой развития угольной промышленности и чёрной металлургии [1]. В начале XIX в. валлонские города, находившиеся в долинах рек Самбра и Маас, получили мощный импульс для развития, и благоприятная экономическая ситуация продлилась вплоть до завершения Второй Мировой войны. К этому моменту на юге сложилось несколько крупных по масштабам Бельгии городов, выстроенных в цепочку: Монс, Ла-Лувьер, Шарлеруа, Намюр и Льеж.

Однако после войны сначала угольная отрасль, а затем и металлургия стали постепенно приходить в упадок и Валлония сначала в экономической сфере, а затем и во всех остальных, уступила «пальму первенства» Фландрии. В настоящее время существенную роль в экономике страны и региона играет Антверпен со своим портом (в последние 5–10 лет уверенно входит в число 20 крупнейших портов мира по грузо- и контейнерообороту), развитыми на его базе предприятиям нефтепереработки и нефтехимии, передовым машиностроением и «алмазным бизнесом» (город является мировым центром обработки и торговли бриллиантами). При этом в начале XXI в. уже сократилась доля инвестиций, приходящаяся на крупные города, поскольку для развития высокотехнологических отраслей большое значение имеет близость крупных научных учреждений (в первую очередь, университетов), наличие высококвалифицированных кадров, хороший деловой климат. Сочетание этих факторов делает небольшие города Фландрии крайне привлекательными для внутренних и иностранных капиталовложений.

В-третьих, это гипертрофированная роль Брюсселя, если его рассматривать в рамках столичного региона или агломерации. Это связано с тем, что он играет «цементирующую» роль для страны, являясь не только единственным «собственно бельгийским» городом (то есть не фламандским или валлонским), но и местом размещения общеевропейских учреждений. Именно в нём происходит своеобразное размывание этнолингвистических границ как Бельгии, так и (с существенными оговорками) Европы в целом, а также усиление «общеевропейского менталитета» по сравнению с национальным, что приводит к большому притоку иностранцев [2].

Под влиянием перечисленных причин сложившийся рисунок расселения выглядит следующим образом: Брюссельская агломерация, фламандский треугольник (или ромб), северо-валлонская сеть городов – зоны скопления населения и хозяйственной деятельности и «Арденская пустыня» – её противоположность. Сложившуюся систему расселения можно назвать стабильной, однако с течением времени она претерпевает некоторые изменения.

За изучаемый период доля населения, сосредоточенного во фламандском треугольнике увеличилась с 26,9% до 28,2%. Если говорить о ромбе, то его цифры будут лишь незначительно выше: 31,3% и 32,7% соответственно. Северо-валлонская система городов постепенно утрачивает своё бывшее экономическое значение для страны, что обуславливает и сокращение доли населения, приходящегося на неё: 13,2% на начало периода и 12,7% на его конец [10].

За рассматриваемые 15 лет население Бельгии в целом стало размещено чуть менее равномерно в разрезе коммун, что объясняется различиями между тенденциями расселения мигрантов и коренного населения (хотя распределение представителей этих групп, рассматриваемых по отдельности, стало более дисперсным). Размещение бельгийцев по регионам практически не изменилось, тогда как иностранцы постепенно перемещаются из Валлонии во Фландрию и, в некоторой степени, в Брюссельский столичный регион.

Тенденция тяготения жителей королевства к крупным городам и агломерациям сохраняется и даже немного усугубляется, причём как среди бельгийского населения, так и мигрантов. В пяти крупнейших городах живёт 36,6% населения (для расчёта брались центральные городские коммуны и первое кольцо прилегающих коммун для Антверпена, Гента, Шарлеруа и Льежа, и два ряда коммун вокруг Брюссельского столичного региона вместе с самим регионом). Среди иностранцев эта доля на начало 2015 г. составила 60,9% [10].

Доля брюссельской агломерации в населении Бельгии за исследуемый период увеличилась с 16,3% до 16,4%, причём как за счёт бельгийцев, так и иммигрантов. Фламандские города с пригородами наращивали в основном процент иностранцев, тогда как доля коренных жителей в них практически не изменилась, а валлонские агломерации, наоборот, испытали снижение своей доли в численности населения королевства.

Роль центрального города неодинакова в рассматриваемых агломерациях. Так, в Антверпене коренное и приезжее население всё более привлекают одновременно и центральные, и пригородные части города. Среди исследуемых агломераций именно здесь иммигранты наиболее активно селятся в центральной коммуне (84,8% от численности иностранцев в агломерации на начало 2015 г.). Основным изменением, связанным с Брюссельским столичным регионом, стало освоение иммигрантами пригородных зон, хотя

центр по-прежнему остаётся главным ареалом проживания приезжих. Бельгийцев же, наоборот, за последние 15 лет стало активнее привлекать жильё в центральных частях города. Городская коммуна Гента теряет и бельгийское, и миграционное население, что означает преобладание субурбанизационных процессов. Из центров валлонских агломераций бельгийцев уезжает больше, чем иностранцев, что приводит к росту доли последних в численности населения.

Ещё одной заметной тенденцией размещения населения королевства является его тяготение к приграничным территориям, что неудивительно в связи с небольшой площадью всей страны. 17% жителей зарегистрированы в коммунах, расположенных непосредственно вдоль границы. Однако эта доля за изучаемый период выросла среди иностранных граждан с 19,2% до 21,9%, тогда как бельгийцы, наоборот, уезжают с этих территорий. Больше всего людей проживает вдоль нидерландской границы, что в значительной мере обусловлено ролью Антверпена. Значение приграничных коммун с Нидерландами продолжает расти, а с Францией, наоборот, падать.

Итак, за последние 15 лет основной закономерностью в изменении размещения населения по территории Бельгии стало формирование несколько отличающихся тенденций расселения коренного населения и мигрантов. Если иностранцев стали в большей степени привлекать Фландрия, территории вдоль нидерландской границы (в т.ч. Антверпен) и пригороды Брюсселя, то бельгийцы переселяются скорее в центральные районы столицы. Далее рассмотрим, каким образом изменялось число жителей отдельных регионов и провинций Бельгии, и каковы были причины этих трансформаций.

Наиболее выделяющимся на фоне остальных частей королевства был и остаётся Брюссельский столичный регион. Коэффициент прироста населения был максимален в 2010 г. (26,8‰) и минимален в 2000 г. (5,3‰). Эти показатели были бы ещё больше, если бы не высокий по сравнению с другими провинциями отток населения вследствие внутренней миграции: он колебался от -6,1‰ в 2000 г. до -13,1‰ в 2006 г. Такие существенные отрицательные значения внутренних перемещений компенсируются притоком иностранцев. Коэффициент внешнего миграционного прироста на протяжении всего периода держался выше отметки 12,3‰, достигнув максимума в 29,5‰ в том же 2010 г. Одной из причин, по-видимому, можно считать вступление новых стран в Европейский союз, которое формально произошло в 2004 и 2007 гг. (хотя полные ограничения на свободу передвижений граждан этих стран были сняты лишь в январе 2009 и 2014 гг. соответственно) [10].

На фоне других единиц административно-территориального деления Брюссельский столичный регион характеризуется и высоким естественным приростом: этот показатель примерно в 4,5 раза выше, чем в среднем по стране (Рис. 2). Минимальные значения были зарегистрированы в 2000 г., на уровне 3,6‰, а максимальные – в 2010 г. (8,4‰). Такое особое положение столицы объясняется крайне высокими значениями общего коэффициента рождаемости: за исследуемый период он изменялся от 14,1‰ в 2002 г. до 16,9‰ в 2010 г. Для Брюсселя характерна большая доля женщин в детородном возрасте по сравнению с другими регионами страны. Если в среднем по Бельгии этот показатель составил в 2015 г. 43,9%, то в столице он был зарегистрирован на уровне 50,1%. Основной причиной является присутствие большого числа мигрантов из развивающихся стран [10].

Помимо Брюсселя, стоящего особняком, можно выделить три типа провинций в зависимости от колебаний численности населения и их причин. К первому типу относят-

ся Западная Фландрия, Эно и Льеж. Во всех трёх провинциях коэффициент естественного прироста колеблется около нуля, а миграционный прирост остаётся ниже, чем в среднем по стране, на протяжении всего изучаемого периода. Пик роста численности населения пришёлся на 2010 г., как и во всём королевстве. Эти провинции наиболее неблагоприятны как в экономическом, так и в демографическом отношении. В Западной Фландрии одним из факторов, определяющим столь небольшие показатели естественного прироста, является высокая доля пожилого населения (22,1% против 17,9% в целом по стране). Бельгийское побережье притягивает пожилых состоятельных граждан королевства, что объясняет повышенную долю людей старшего возраста и, как следствие, отрицательный или близкий к нулю естественный прирост.

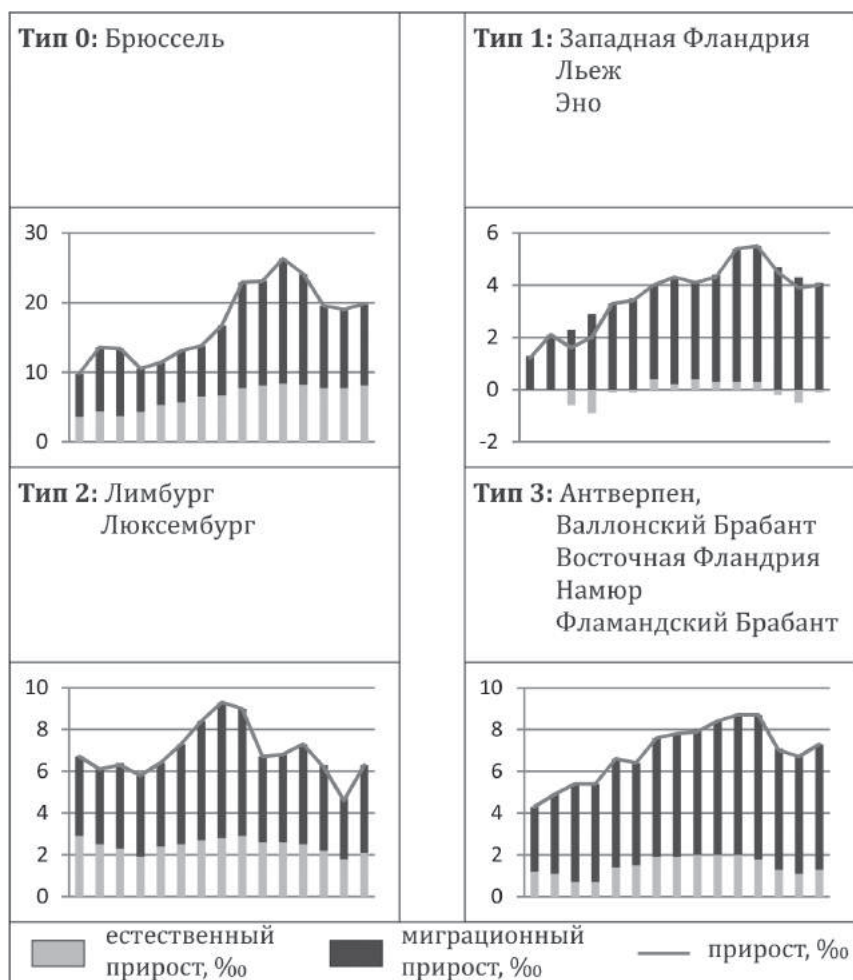


Рис. 2. Типы регионов и провинций Бельгии по естественному и миграционному приросту в 2000–2014 гг. (составлено автором по данным [10]).

Второй тип образуют всего две провинции: Лимбург и Люксембург. Их объединяет примерно равный вклад естественного и механического прироста, хотя второй несколько больше. В отличие от других административно-территориальных единиц, пик роста численности населения был отмечен здесь на несколько лет раньше, чем в остальном королевстве.

Третий тип получился более разнородным: в отличие от предыдущих, провинции, которые в него входят, имели за эти 15 лет положительный естественный прирост (от 0,7‰ до 2,0‰), однако миграционный прирост был больше естественного – в среднем за период примерно в четыре раза. Аналогичные тенденции наблюдались и по всему королевству. В провинциях, расположенных в центральной части Бельгии, демографическую ситуацию, в целом, можно назвать стабильной. Во Фландрии за исследуемый период она немного улучшилась, в Валлонии – ухудшилась, но эти изменения не столь существенны.

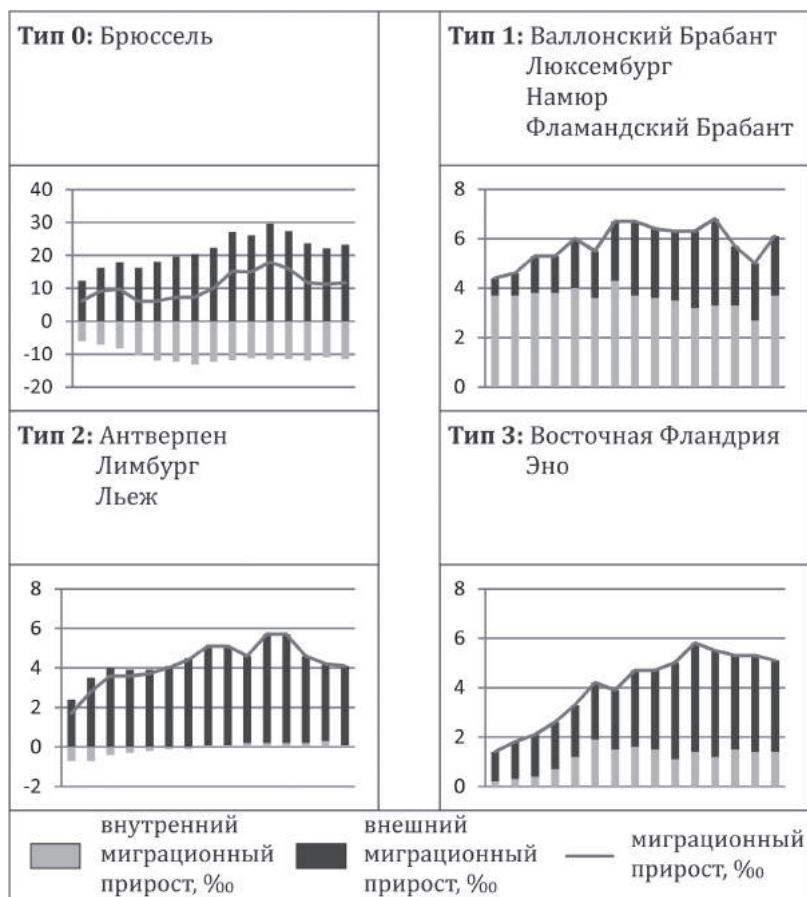


Рис. 3. Типы регионов и провинций Бельгии по внутреннему и внешнему миграционному приросту в 2000–2014 гг. (составлено автором по данным [10]).

Региональные данные также позволяют оценить вклад внутренних и внешних миграций в общем миграционном приросте. Брюссель, как и в предыдущем случае, не похож ни на одну другую территорию королевства (Рис. 3). На протяжении всего периода наблюдался значительный внутренний отток населения (от -6,1‰ в 2000 г. до -13,1‰ в 2006 г.). Однако это компенсировалось значительным притоком граждан других государств. Коэффициент прироста населения за счёт внешних миграций колебался от 12,3‰ в 2000 г. до 29,5‰ в 2010 г. Остальные провинции Бельгии можно разделить на три типа [10].

К первому типу относятся зоны, прилегающие к Брюссельскому столичному региону, – Валлонский и Фламандский Брабант, а также Намюр и Люксембург. Для провинций этого типа характерен приток населения внутри Бельгии (от 3,2‰ в 2010 г. до 4,3‰ в 2006 г.), который превосходит внешнее миграционное сальдо (от 0,7‰ в 2000 г. до 3,5‰ в 2011 г.). Для первых двух провинций сложившаяся картина объясняется активными процессами перераспределения населения между Брюсселем и его пригородами, для Намюра – меньшей депрессивностью по сравнению с остальными территориями Валлонии, переживающими кризис в тяжёлой промышленности. В Люксембурге с его высокой плотностью населения сказывается фактор низкой базы [10].

Для административно-территориальных единиц, относящихся ко второму типу, внешние миграции играют большую роль по сравнению с внутренними, прирост за счёт которых иногда даже опускается ниже нуля. Коэффициент внутреннего миграционного прироста в этих провинциях изменялся от -0,7‰ в 2000 г. до 0,3‰ в 2013 г., а внешнего – от 2,4‰ в 2000 г. до 5,5‰ в 2010 и 2011 гг. В этот тип входят довольно разные провинции. Для Антверпена основополагающим фактором становится его роль в стране: этот крупный город привлекает мощный и разнообразный поток мигрантов из других государств. Льеж – главный экономический центр Валлонии, к тому же активно взаимодействующий с находящимися неподалёку городами Нидерландов – Маастрихтом (до него всего 24 км по прямой) – и Германии – Аахеном (40 км), особенно в сфере образования и инновационной деятельности, что привлекает иностранцев из этих государств. У Лимбурга особых причин для привлечения внутренних мигрантов нет, но есть рабочие места в сельском хозяйстве (в том числе сезонные), привлекательные для людей из менее развитых стран [4, 5, 6, 10].

Третий тип, к которому относятся Эно и Восточная Фландрия, выглядит благополучно на фоне остальной страны: здесь и сальдо внутренних, и сальдо внешних миграций на протяжении всего периода оставались положительными и даже возрастали. Похожая ситуация сложилась и в Восточной Фландрии. Провинция Эно крайне неоднородна внутренне, однако наибольший интерес для бельгийцев и иностранцев представляют собой её восточные части, прилегающие к агломерации Лилля.

Итак, в целом по королевству прирост населения осуществляется преимущественно вследствие миграционных процессов. Есть провинции, где его роль оказывается принципиальной (Западная Фландрия, Эно, Льеж), но есть и такие, где существенный вклад в увеличение населения вносит естественный прирост (Лимбург, Люксембург). Сравнение внутреннего и внешнего сальдо миграций позволяет особо выделить прилегающие к Брюсселю территории, куда «утекает» его население, тогда как, например, провинции Антверпен и Льеж пополняют своё население преимущественно за счёт внешней составляющей. Брюссель же выделяется как на фоне всей страны, так и Западной Европы

в целом: для него характерен значительный естественный прирост, приток внешних мигрантов и отрицательное сальдо миграций внутренних.

Региональный и общенациональный состав мигрантов за исследуемый период (для сравнения брались данные на 1 января 2001 г. и 1 января 2015 г.) изменился значительно. В целом по Бельгии доля иммигрантов выросла с 8,4% до 11,2%. Наиболее заметные изменения произошли в северной части королевства, но, несмотря как на относительный, так и на абсолютный рост, доля иностранцев во Фландрии остаётся ниже, чем в среднем по королевству – 7,8% в 2015 г. На уровне провинций особо выделяются по темпам роста Западная и Восточная Фландрия, однако в них по-прежнему доля мигрантов ниже, чем в других административно-территориальных единицах. В Валлонии же, особенно в Эно и Льеже, доля иностранного населения осталась на прежнем уровне. Основной причиной такого перераспределения миграционных потоков является более благоприятная экономическая ситуация в северной части Бельгии [10].

Миграционное разнообразие как в целом по королевству, так и по его провинциям значительно увеличилось. Если в 2001 г. на первые десять государств приходилось 82,0% от иностранного населения, то к 2015 г. этот показатель снизился до 68,4%. Наибольшие изменения миграционного разнообразия произошли в провинциях Лимбург и Эно – в первую очередь за счёт снижения доли давно прибывших иностранцев (итальянцев, турок) и привлечения жителей новых стран-членов Европейского Союза.

Если рассматривать соотношение иммигрантов по регионам мира, то можно говорить о различии их региональных предпочтений. Во всех административно-территориальных единицах Бельгии преобладают выходцы из европейских стран: их доля выросла в Брюссельском столичном регионе (с 59,3% в 2001 г. до 69,7% в 2015 г.) и во Фландрии (с 65,5% до 70,5%), тогда как в Валлонии она незначительно снизилась (с 83,6% до 78,9%). В большинстве северных провинций уменьшается доля иммигрантов из Африки, а в южных – растёт. Выходцев из Азии в процентном отношении стало больше в Валлонии, особенно в провинции Льеж, тогда как во Фландрии особо выделяется Антверпен, где помимо уже ставшей привычной турецкой диаспоры растёт число приезжающих из Индии, особенно тех, кто занимался алмазным бизнесом. К тому же, недалеко от центра города расположен самый большой за пределами страны исхода храм джайнов. Ещё одной интересной закономерностью, наметившейся за последние годы, является уменьшение доли американцев в Валлонском и Фламандском Брабантах (в основном – граждан США). По-видимому, основная причина – это расширение НАТО на восток и, соответственно, увеличение присутствия в головном офисе (находящемся в Брюссельском столичном регионе) выходцев из новых стран-его членов [10].

Среди отдельных государств наиболее существенным изменением можно считать те, которые коснулись Италии. Она сместилась на национальном уровне с первой позиции на вторую (уступив место Франции, доля которой не изменилась) по доле среди иностранцев (она снизилась с 22,7% до 12,5%). Во всем королевстве осталось всего две провинции, где по-прежнему преобладают итальянцы – это Льеж и Эно. История итальянской иммиграции в Бельгию довольно богатая. Они приезжали и в межвоенный период, но в большей степени – в послевоенный, для работы на угольных шахтах и на металлургических предприятиях: по договору 1946 г. между странами в Бельгию прибыло около 50 тыс. рабочих. Несмотря на серию несчастных случаев в середине 1950-х гг., многие итальянцы предпочли остаться в королевстве, а так как им не было

необходимости менять гражданство, их доля неуклонно росла до последнего времени [4, 5, 6].

В отличие от итальянцев, динамика численности европейских мигрантов из приграничных государств менее однозначна. В абсолютном выражении их численность выросла (с 237 тыс. чел. до 352 тыс. чел.), однако доля на уровне регионов и провинций практически везде снизилась (за исключением выходцев из Нидерландов в Лимбурге и из Франции в Эно, т.е. именно тех административно-территориальных единицах, где процент иностранцев незначительно изменился за изучаемый период) [10].

Иначе дело обстоит с иммигрантами из Восточной Европы. Среди них к началу 2000-х гг. в первой десятке встречались лишь выходцы из Польши, и всего лишь в одной провинции – в Лимбурге. Однако к 2015 г. уже во всех административно-территориальных единицах Бельгии поляки, румыны, болгары или словаки, а в некоторых и одновременно выходцы из нескольких стран, вошли в число десяти наиболее распространённых национальностей. На сегодняшний момент доля этих государств среди иностранцев колеблется от 2,7% в Эно до 25,2% в Восточной Фландрии [4, 5, 6, 10].

По результатам статистических данных можно с уверенностью говорить о нескольких тенденциях в демографической ситуации Бельгии за последние 15 лет. Во-первых, как и в целом в странах Западной Европы, численность населения королевства продолжает расти, в основном, за счёт положительного миграционного сальдо, хотя естественный прирост в Бельгии за весь период был выше нуля. Продолжительность жизни, доля людей пожилого возраста и демографическая нагрузка продолжают увеличиваться, младенческая смертность незначительно колеблется. Во-вторых, сложившаяся система расселения, с ядрами в виде Брюссельской агломерации, фламандского треугольника (или ромба), северо-валлонской сети городов, с течением времени всё же претерпевает некоторые изменения: в частности, сокращается доля северной Валлонии. Население Бельгии в целом к 2015 г. стало размещено чуть менее равномерно в разрезе коммун, однако, как бельгийцы, так и иммигранты внутри своих групп стали расселены более дисперсно. В-третьих, увеличились различия между пространственными предпочтениями разных групп населения: иностранцев стали в большей степени привлекать Фландрия, территории вдоль нидерландской границы (в т.ч. Антверпен) и пригороды Брюсселя, а бельгийцы переселяются скорее в соседние провинции (Валлонский и Фламандский Брабант) и к морю (Восточная Фландрия). В-четвёртых, на фоне общебельгийской тенденции к увеличению численности населения преимущественно за счёт миграционного прироста существуют региональные различия. Было выделено четыре типа административно-территориальных единиц по соотношению вклада механического и естественного прироста, а также четыре типа по роли внутреннего и внешнего сальдо миграций. В обоих случаях особо выделяется Брюссельский столичный регион. В-пятых, при увеличении общей доли иностранцев в Бельгии меняется их макрорегиональный и страновой состав. Наиболее существенными изменениями можно назвать уменьшение доли людей, приехавших из старой Европы в противовес выходцам из Европы новой.

Литература

1. Акимова В.В., Елманова Д.С. Географические особенности социальной дифференциации современного бельгийского общества // Известия РАН. Серия географическая. 2014. № 6. С. 40–52.

2. Елманова Д.С. Фламандско-валлонские взаимоотношения: конфликт или стимул развития Бельгии? // Региональные исследования. 2010. № 4. С. 76–82.
3. Зубченко Л.А. Семейная политика Франции // Актуальные проблемы Европы. Сборник научных трудов / Ред. кол.: Т.Г. Пархалина (гл. ред.) и др. М.: ИНИОН, 2009. № 2. С. 72–92.
4. Martiniello M., Rea A. Belgium's Immigration Policy Brings Renewal and Challenges URL: <http://www.migrationpolicy.org/article/belgiums-immigration-policy-brings-renewal-and-challenges> (дата обращения: 16.12.2015).
5. Martiniello M., Rea A. Une brève histoire de l'immigration en Belgique. URL: <http://germe.ulb.ac.be/uploads/pdf/infos%20livres/BreveHistImmBelg2012.pdf> (дата обращения: 16.12.2015).
6. Martiniello M., Rea A., Timmerman C., Wets J. (éds). Nouvelles migrations et nouveaux migrants en Belgique. Gand: Academia Press, 2010.
7. Демоскоп Weekly / Институт демографии Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». URL: <http://demoscope.ru/weekly/pril.php> (дата обращения 16.12.2015).
8. Официальный сайт Office statistique de l'Union européenne. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/> (дата обращения 16.12.2015).
9. 2015 World Population Data Sheet. URL: http://www.prb.org/pdf15/2015-world-population-data-sheet_eng.pdf (дата обращения 16.12.2015).
10. Официальный сайт Direction générale Statistique et Information économique. URL: <http://www.statbel.fgov.be> (дата обращения 16.12.2015).

РАЗМЫТОСТЬ ИЛИ РЕЛЯТИВИЗМ: СРАВНЕНИЕ ПОДХОДОВ ТЕОРИИ ЦЕНТРАЛЬНЫХ МЕСТ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОРЕЯ)

П.П. Эм

Несмотря на «изумительную красоту интеллектуальных построений», аппараты классической теории центральных мест В. Кристаллера и релятивистской модификации В.А. Шупера не всегда могут быть использованы для изучения современных систем расселения, поскольку центральные места в них представлялись точками в изотропном пространстве. Генерализация крупных городов и городских агломераций до уровня точек не позволяет изучить внутреннюю неоднородность распределения центральных функций в них. В работе проведено сравнение релятивистской теории центральных мест и концепции размытых центральных мест на примере Республики Корея.

Классическая теория Кристаллера и ее релятивистская модификация

В 1932 г. Вальтер Кристаллер представил теорию центральных мест, в которой с помощью анализа спроса и предложения попытался установить закономерности в размещении городского населения [7]. Для устранения влияния, оказываемого различными факторами, пространство характеризовалось свойством изотропности во всех отношениях, кроме распределения городского населения. Центральным местом (ЦМ) назывался населенный пункт, обладавший центральными функциями (ЦФ). Наличие последних определялось возможностью не проживающих в нём жителей удовлетворить потребности в центральных товарах и услугах.

В силу изотропности пространства, одинаковых запросов и предпочтений населения, а также пропорциональности транспортных издержек расстоянию, вокруг ЦМ формируются круговые зоны сбыта продукции – дополнительные районы. Даже при максимально компактном расположении кругов обширные ареалы остаются необслуживаемыми. Плотная «упаковка» ближайшей к кругу рёберной фигуры – правильного шестиугольника, позволяет равномерно заполнить всё пространство. Следовательно, гексагональная решетка является оптимальной моделью размещения населённых пунктов в пространстве. Недопустимо выделять какой-либо фрагмент решётки, поскольку подобная манипуляция приведет к возникновению «краевых эффектов», которые «теория не в состоянии ни учесть, ни описать» [2, с. 71].

Потребитель обладал рациональным поведением, заключавшимся в приобретении центральных продуктов в ближайшем ЦМ, в котором возможна их покупка. Направляясь в ЦМ определенных уровней для удовлетворения потребностей, потребители также приобретают продукты, которые могли найти ближе к месту проживания. В силу того, что поездка уже совершена, они воспользуются ЦФ элементов более высоких уровней иерархии.

Различная роль ЦМ в системе обуславливает образование их иерархии. Пример существования иерархии ЦФ можно продемонстрировать с помощью учреждений систе-

мы образования. Детские сады и начальные школы оказывают элементарные услуги, а университеты – образовательные услуги высшего уровня. При движении вверх по иерархии образовательных услуг количество поставляющих их пунктов уменьшается, а их дополнительный район увеличивается.

Коэффициент K – это ключевой показатель кристаллеровской теории, указывающий «количество ЦМ более низкого уровня иерархии, подчиненных одному ЦМ данного уровня, увеличенному на единицу» [2, с. 72]. Кристаллером были предложены три варианта систем ЦМ с различными значениями показателя K . Система с $K = 3$ характеризуется локализацией ЦМ в вершинах шестиугольников, что обеспечивает обслуживание территории минимальным числом ЦМ. При $K = 4$ отмечаются наикратчайшие расстояния между ЦМ, расположенными посередине ребер идеальной гексагональной решетки. Элементы системы при $K = 7$ подчинены только одному ЦМ более высокого уровня.

Август Лёш представил модель размещения хозяйства, оптимизация которого достигается путем максимизации прибыли [1]. Он полагал, что экономически независимые предприятия должны быть равномерно размещены на однородной территории. В качестве предприятий Лёш рассмотрел пивоварни, каждая из которых имела рыночную зону. При удалении от пивоварни, цена пива, в силу повышения транспортных издержек, увеличивалась до тех пор, пока не сравнивалась с ценой аналогичного продукта, произведенного в соседнем городе. Через точки равенства стоимостей однородных товаров разных производителей проходила граница их рыночных зон. При этом круги, образованные отношениями спроса и предложения, в идеальном случае «усекаются» конкурентами до шестиугольников – реберной фигуры, ближайшей к кругу. Непрерывная сеть шестиугольников образует гексагональную решетку, которую Лёш, как и Кристаллер, считал оптимальной графической моделью системы. Однако значительно большую гибкость модель Лёша приобрела благодаря свободной возможности изменения показателя K в системе. Случаи с $K = 3$, $K = 4$ и $K = 7$, выделенные Кристаллером, Лёш считал всего лишь частными. По его мнению, каждая система обязательно имеет главный город, располагающий всеми преимуществами, «связанными с широким местным спросом» [1, с. 180]. Вокруг него вращались наложенные друг на друга системы рыночных зон с различными K , до получения шести секторов с большим количеством производителей, и шести – с малым. Благодаря подобной манипуляции в экономическом ландшафте происходит совпадение большинства точек производства. Лёш отметил, что города, располагающиеся на высоких иерархических уровнях, не всегда содержат весь ассортимент центральных продуктов, присущий более низким уровням иерархии. Поэтому населенные пункты примерно одного размера не обязательно должны иметь одинаковый набор товаров и услуг.

В 80-е гг. XX в. российский географ В.А. Шупер обнаружил, что теория ЦМ, в силу содержащегося в ней постулата об однородности изучаемого пространства, не способна объяснить развитие городских агломераций [2]. Их образование разрушает предсказанные пропорции в расстояниях, соотношения размеров ЦМ различных уровней иерархии, приводит к нарушению целостности кристаллической решетки.

На примере Московского столичного региона В.А. Шупер выявил интересный феномен – выпадение городов, которые должны были составить второй по величине уровень иерархии [2]. Подобное обстоятельство нанесло дополнительный «удар» по классической теории ЦМ, в основе которой лежит уравнение Беккмманна-Парра суть которого сводится к следующему:

$$\frac{P_m}{P_{m+1}} = \frac{K-k}{1-k} \quad (1),$$

где P_m – численность населения ЦМ уровня иерархии m , P_{m+1} – то же для нижележащего уровня $m+1$, K – избранный вариант иерархии системы ЦМ, k – доля ЦМ в населении обслуживаемой им зоны [2]. Ведь если k стремится к единице, то уравнение Бекманна-Парра теряет смысл, поскольку деление на ноль невозможно. Соответственно, и сам показатель k теряет смысл, а, значит, используется лишь K . При сильном проявлении релятивистских эффектов уравнение Бекманна-Парра теряет смысл.

Для выявления взаимосвязи между пространственным строением системы ЦМ и распределением населения по уровням иерархии В.А. Шупер разработал релятивистскую теорию центральных мест [2]. Она рассматривает агломерации как крайние проявления неравномерности сети городского расселения в регионе. В ней с помощью изостатического равновесия сделана попытка «компенсировать» отклонения, проявляемые в системе с «тяжелыми» и «легкими» уровнями иерархии. Первые имеют численность населения больше теоретически предсказанного значения, вторые – меньше. Обычно нечетные уровни иерархии являются «тяжелыми», а четные – «легкими». Их чередование приводит к установлению равновесия, при котором «легкие» уровни притягиваются к главному центру, а «тяжелые» смещаются к периферии.

Уравнение для расчета изостатического равновесия имеет следующий вид:

$$\sum \frac{R_n^e}{R_n'} = m - 1 - c \quad (2),$$

где R_n' – теоретический радиус уровня n , R_n^e – эмпирический радиус уровня n , m – число иерархических уровней в системе ЦМ за исключением высшего, c – число отсутствующих уровней иерархии [2]. Оно трактуется как мера устойчивости пространственной структуры систем ЦМ.

Классическая теория Кристаллера часто критикуется за неспособность описать процессы, происходящие в реальных системах. Лишь высокая степень генерализации помогает обнаружить структуры, предсказанные ею. Релятивистская модификация стала шагом к совершенствованию теории ЦМ, но и она, к сожалению, рассматривала современные формы городского расселения как точки в изотропном пространстве. Однако города, и тем более городские агломерации, настолько крупны по размерам и неоднородны, что их генерализация до уровня точек становится тем упрощением, которое лишает теорию смысла. Размывание границ ЦМ, учет внутренней неоднородности распределения ЦФ в них представляются необходимыми условиями для конструктивного развития теории ЦМ в условиях постиндустриального общества. Данное обстоятельство подтолкнуло автора к поиску альтернативной модели, основные понятия и положения которой изложены в следующем разделе.

Аксиоматический аппарат концепции размытых центральных мест

Элементом системы размытых центральных мест (РЦМ) называется ограниченная область множества точек пространства. Элемент, обладающий n -ной величиной объема

ЦФ, называется РЦМ, а тот, в котором ЦФ отсутствуют, составляет часть дополнительного района. Под величиной объема ЦФ понимается их количественная характеристика в пределах РЦМ. Для облегчения задачи нахождения репрезентативных данных, в качестве границ элементов системы РЦМ предлагается использовать контуры низовых элементов административно-территориального деления.

РЦМ – это комплекс социально-экономических подсистем. Ключевой из них является население – основной производитель и потребитель центральных продуктов. Его потребности оказывают решающее влияние на механизм формирования системы РЦМ. В рыночной модели экономики расположение предприятий услуг свидетельствует о наличии поблизости его потребителей. При увеличении плотности расположения предприятий, обладающих ЦФ, повышается и разнообразие услуг, предоставляемых ими. Соответственно, возрастает возможность удовлетворения потребностей в центральных продуктах на количественном и качественном уровнях. Был проведен корреляционный анализ между плотностью предприятий сферы услуг и плотностью населения. В Республике Корея (РК) границы элементов системы РЦМ установлены по уездам и городам в пределах провинций, а также по муниципальным районам в пределах городов с особым статусом¹; значение коэффициента корреляции – 0,72 с 2000 по 2009 гг. – доказало наличие тесной связи между рассмотренными показателями. В связи с этим принято положение, согласно которому: величина объема ЦФ в РЦМ прямо пропорциональна средней плотности его населения [4]. Для удобства она измеряется в единицах.

Размещение населения и элементов хозяйства, а, следовательно, и ЦФ, никогда не было равномерным. Стремительное развитие урбанизации во второй половине XX – начале XXI вв. способствовало усилению территориальных диспропорций. В связи с этим принято положение об исходно неоднородном распределении ЦФ. Подобное положение обязывает пересмотреть прочие постулаты классической теории ЦМ.

Позиционирование элементов системы РЦМ как множества точек побуждает отказаться от кристаллеровской иерархии ЦМ, свойства полиморфизма систем ЦМ и показателя К. Благодаря приобретению системой четких границ в кристаллической решетке должны возникнуть «краевые эффекты», которые классическая теория интерпретировать не в состоянии. Следовательно, кристаллеровская решетка не может использоваться как графическая модель обновленной концепции РЦМ. Альтернатива ей будет предложена ниже.

ЦФ обладают только места непосредственной продажи продуктов. Например, при покупке автомобиля места локализации компаний-конструкторов и заводов сборки не будут выполнять ЦФ для потребителя, ведь они не принимают непосредственного участия в передаче товара потребителю. Поставщиками ЦФ для покупателей в большинстве случаев являются автоцентры или авторынки, удовлетворяющие их потребности.

В соответствии с теорией Кристаллера вокзальная булочная, продукция которой пользуется спросом у людей, живущих в других районах, имеет ЦФ. Подобное рассуждение ошибочно, ведь цель потребителя при поездке на вокзал – использование транспортных услуг, а не покупка в булочной. Если вокзал предоставлял бы только транспор-

¹ Сеул стал городом особого назначения в 1946 г. После него статус городов прямого подчинения получили: Пусан – в 1963 г., Тэгу и Инчхон – в 1981 г., Кванджу – в 1986 г., Тэджон – в 1989 г. В 1997 г. подобный статус приобрел Ульсан.

тные услуги, то количество их потребителей наверняка бы не уменьшилось. А вот булочная без вокзала лишится значительной части покупателей. Таким образом, вокзальная булочная всего лишь пользуется выгодой удачного местоположения.

Изменение некоторых постулатов теории ЦМ в рамках концепции РЦМ не влияет на рациональное поведение потребителей, удовлетворяющих максимально возможную часть потребностей в районе проживания. При отсутствии искомого товара или услуги в нём выбор подходящего элемента системы для его покупки зависит от комплекса факторов, основными из которых являются вид центрального продукта и расстояние, которое необходимо преодолеть. Ведь для прохождения расстояния требуется понести дополнительные затраты времени и материальных средств. Каждый элемент системы пытается повысить свою «привлекательность», расширяя ассортимент ЦФ. Покупатель выбирает наиболее привлекательный элемент системы РЦМ. Чем выше привлекательность РЦМ, тем меньше внимание потребитель уделит вопросу дополнительных затрат времени и средств на преодоление расстояния до него.

Согласно логике классической теории, в ЦМ низшего уровня располагались только базовые учреждения, например, начальные школы, обслуживающие небольшой сервисный район. За ними следовали средние школы, и так далее вплоть до университетов – поставщиков услуг высшего уровня. С повышением иерархического уровня количество центров уменьшалось, а их сервисный район – увеличивался. В системах РЦМ величина объема ЦФ – ключевой показатель. В элементах системы с малой величиной объема ЦФ могут встречаться не только высшие школы, но и университеты. РЦМ с университетским кампусом, расположенное вдали от густонаселенных районов, будет иметь небольшую величину объема ЦФ, но при этом будет предоставлять услуги высшего уровня. Следовательно, нарушается вышеизложенный принцип классической теории ЦМ.

Для распределения элементов системы РЦМ по уровням иерархии была предпринята попытка установить соотношения между средними величинами объемов ЦФ, соответствующих различным уровням иерархии. Для этого было изучено распределение образовательных, медицинских, финансово-кредитных, почтовых учреждений, а также предприятий торговли, общественного питания и охраны правопорядка в РК и сочетаниях её провинций и городов с особым статусом с 1990 по 2009 гг. В каждом случае использовался свой принцип распределения изученных предприятий социальной инфраструктуры, опиравшийся на количественные и качественные характеристики. На примере учреждений высшего и последипломного образования распределение было выполнено следующим образом: первому уровню принадлежали элементы с отсутствием учреждений высшего образования; второму уровню – РЦМ с университетами, профильность которых не превышает двух (например, классический и экономический университеты); к третьему – элементы с ВУЗаами, в которых вариация профилей составляет от трех и более; четвертому – РЦМ с разнообразием профилей высших учебных заведений, а также возможностью последипломного образования.

С помощью использования аналогичных принципов распределения элементов систем РЦМ по уровням иерархии в остальных сферах социальной инфраструктуры были установлены отношения средней величины объема ЦФ элементов высших иерархических уровней к аналогичным величинам в других. Они составили (с IV по I уровень соответственно): $1 - 0,5 - 0,25 - 0,1$ [4]. Для распределения РЦМ по уровням иерархии предлагается использовать вспомогательный числовой отрезок, начало которого соответствует

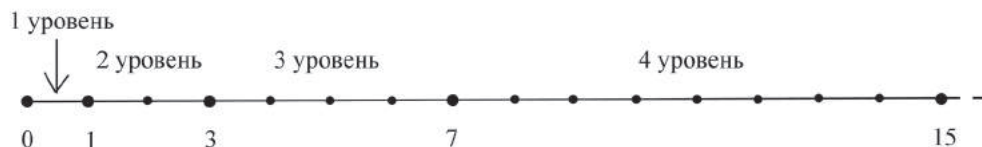


Рис. 1. Вспомогательный числовой отрезок для распределения элементов системы размытых центральных мест по уровням иерархии.

Составлено по: [4].

нулю, а конец – максимальной величине объема ЦФ среди элементов рассматриваемой системы (Рис. 1). Далее необходимо установить числовые границы каждого уровня иерархии. Было установлено, что длина части вспомогательного отрезка более высокого уровня иерархии примерно в два раза больше предыдущего. Если часть первого уровня условно равняется 1, то значения длин частей остальных иерархических уровней составляют геометрическую прогрессию со знаменателем 2 (Рис. 1): для второго – 2, для третьего – 4, для четвертого – 8 и т.д. Длина числового отрезка равна сумме длин частей соответствующих уровней иерархии ($1 + 2 + 4 + 8 + \dots = (15)$). Числовой отрезок разделяется на равные части, количество которых равно его длине (в рассмотренном выше примере – 15). Например, если максимально зафиксированная величина объема ЦФ в гипотетической системе РЦМ с четырьмя уровнями иерархии составляет 15000 единиц, то с 0 по 999 расположатся элементы первого уровня, с 1000 до 2999 – второго, с 3000 до 6999 – третьего, с 7000 до 15000 – четвертого. Если в системе РЦМ выделяется большее (меньшее) количество иерархических уровней, длина числового отрезка увеличивается (уменьшается) в соответствии с установленным правилом.

Ключевым показателем в концепции РЦМ является показатель равновесия ключевых центров. Уравнение для его расчета имеет следующий вид:

$$\sum \frac{S_c}{S_h} = m - 1 - c \quad (3),$$

где S_c – среднее расстояние между административными центрами РЦМ двух смежных уровней иерархии, S_h – среднее расстояние между центрами их тяжести, m – общее число уровней, c – число отсутствующих уровней [4]. Расстояния рассчитываются от элементов низких уровней иерархии к элементам более высокого уровня, расположенных

на минимальном расстоянии. Показатель $\sum \frac{S_c}{S_h}$ позволяет оценить уравновешенность рас-

положения ожидаемого и реального фокуса локализации ЦФ. В идеальном случае точки административных центров должны совпасть с точками центров тяжести РЦМ. Показатель S_c обладает большей устойчивостью в силу своей зависимости только от расположения административных центров, которые «сдвигаются» на небольшую величину. S_c часто устойчив даже к изменению границ элементов системы РЦМ, а S_h реагирует не только на смену границ элементов системы РЦМ, но и на величину объема ЦФ в них. Центры тяжести ЦФ и геометрические центры в РЦМ определялись с помощью программного обеспечения Arc GIS 9.

Для построения графической модели концепции РЦМ принимается допущение о соответствии величины объема ЦФ в элементе системы его значению в центре тяжести. С использованием их в качестве высот и IDW интерполяции были построены изолинии распределения величин объемов ЦФ. Распределение изолиний определяет форму квазирельефа ЦФ – графической модели неоднородного распределения ЦФ в пространстве. Его идея была выдвинута В.А. Шупером в личной беседе с автором. Моделирование квазирельефа ЦФ проведено с помощью программного обеспечения Arc GIS 9 и Global Mapper 13.

В качестве относительных высот квазирельефа ЦФ использовались элементы арифметической прогрессии, первый член которой равен нулю, а шаг – 50 единицам. После установления каждой относительной высоты проверялось улучшение соответствия ключевого показателя теоретическому значению. «Игра» высотами продолжалась до нахождения наилучшего соответствия показателя равновесия ключевых центров теоретическому значению, а, значит, – оптимальной модификации системы РЦМ. Квазирельеф связан с показателем равновесия ключевых центров и процессом установления оптимальной относительной высоты. Элементы систем РЦМ с меньшей величиной объема ЦФ в базовой модификации, чем установленная относительная высота, составят дополнительный район и будут «затоплены» на квазирельефе ЦФ.

Развитие системы размытых центральных мест Республики Корея

Республика Корея – это страна, продемонстрировавшая во второй половине XX в. экономическое «чудо на реке Ханган», благодаря которому она за короткое время заметно увеличила уровень жизни населения. Так, если в 1950 г. показатель ВВП на душу населения в ней был сравним с беднейшими странами Азии и Африки, то уже к 2010 г. он был сопоставим с аналогичными показателями во Франции и Великобритании. При этом более 50% ВВП в 2010 г. формировал третичный сектор экономики. Кроме того, стоит отметить, что южная часть Корейского полуострова фактически изолирована от материковой части, поскольку на Севере находится КНДР. Таким образом, Республика Корея – это своеобразный «остров».

Параллельно стремительному взлету экономики существенно увеличилась доля городского населения: с 21,6% в 1950 г. до 81,9% в 2010 г. [14]. Сегодня РК – это страна больших городов. В ней располагаются 9 городов-миллионеров и 11 городов с людностью от 0,5 до 1 млн человек. В середине 1980-х гг. вокруг Сеула и Пусана активизировались процессы субурбанизации, продолжающиеся по настоящее время [5]. Позднее эта тенденция также была отмечена вокруг остальных крупных городов. Благодаря этому сегодня в стране сформировались 2 полицентрические агломерации: столичная, объединяющая Сеул, Инчхон и Сувон, а также Юго-Восточная, сформированная Пусаном, Тэгу и Ульсаном. Кроме того, продолжают свое активное развитие две моноцентрические агломерации: Тэджонская и агломерация Кванджу [3].

В составе агломераций имеются населенные пункты с негородским статусом, обладающие определенным объемом ЦФ. Налицо сильная дифференциация объема ЦФ в пределах крупнейших агломераций РК. Также на юге Корейского полуострова имеются поселения с людностью от 10 до 40 тыс. человек, обладающие набором ЦФ для сел, расположенных поблизости от них. Таким образом, РК – это хороший пример для апро-

Таблица 1. Основные характеристики системы размытых центральных мест Республики Корея с 1952 по 2011 гг.

Год	Оптимальная величина относительной высоты, единиц	Количество РЦМ на уровнях иерархии: 1–2–3–4	Количество элементов системы без ЦФ	Численность населения уровней иерархии, %				Доля населения элементов с отсутствием ЦФ, %	$\sum \frac{S_c}{S_n}$
				1	2	3	4		
1952	100	115–7–5–2	16	77,4	6,3	2,1	7,9	6,3	3,07
1959	100	129–12–5–5	23	73,7	10,8	5,1	4,3	6,1	3,12
1970	150	134–10–4–4	28	70,8	12,4	4,2	2,9	9,7	3,19
1980	150	93–10–10–7	71	31,9	16,7	26,4	7,1	17,9	3,14
1990	200	94–12–21–5	92	37,6	9,8	25,6	7,7	19,3	3,08
2000	350	30–15–22–29	133	16,6	14,5	17,4	28,4	23,1	3,14
2011	300	43–21–29–28	109	25,7	16,6	17,7	24,2	15,8	3,19

Рассчитано по: [8, 9, 10, 11, 12, 13].

бации предлагаемой концепции. Исследование проведено за период с 1952 по 2011 гг. на основе Корейских статистических ежегодников за разные годы [8, 9, 10, 11, 12, 13].

Наилучшее соответствие предсказанному значению показателя равновесия ключевых центров в РК по расчетным данным на 1952 г. было получено при относительной высоте квазирельефа 100 единиц (Табл. 1). Высший (четвертый) иерархический уровень составили Мокпхо и Сеул, служившие местом проживания для 7,9% населения изучаемой страны (Табл. 1). На 3-D картограмме элементы с максимальными величинами объема ЦФ расположились в Северо-Западной и Юго-Западной частях (Рис. 2). Элементы третьего иерархического уровня, в который входили Кунсан, Чхонджу, Тэджон, Масан и Ири, также создали существенные неровности квазирельефа ЦФ (Рис. 2). Доля их жителей в общей структуре населения была в 3,7 раза меньше, чем в элементах высшего уровня иерархии (Табл. 1). Главный город-порт Пусан, вместе с такими городами как Чонджу, Чинджу, Чхунчхон, Тхоньён, а также элементами системы с преобладающим сельским населением – Инчхонгун и Сувонгун, образовали второй уровень, в кото-

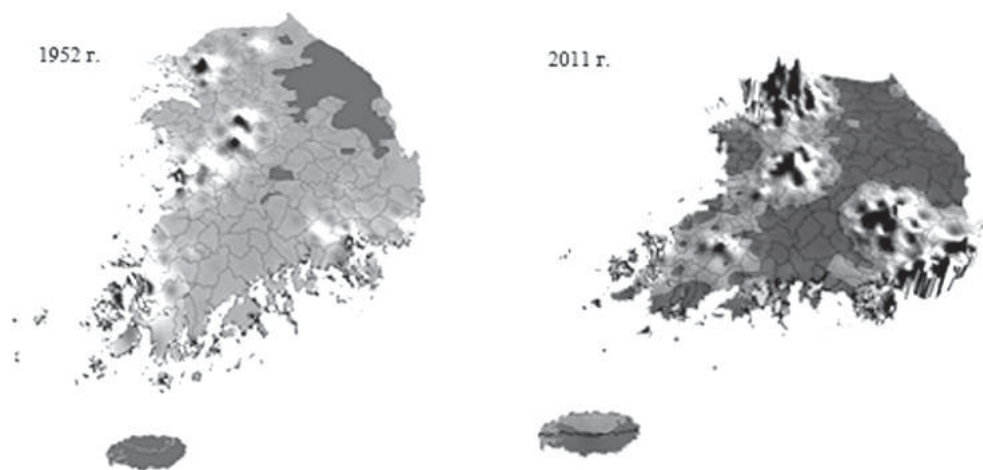


Рис. 2. Квазирельеф центральных функций Республики Корея в 1952 и 2011 гг. Рассчитано и составлено по: [8, 13].

ром проживало 6,3% населения (Табл. 1). На 3-D модели квазирельефа ЦФ элементы второго уровня иерархии слагают невысокие «холмы» (Рис. 2). Более половины населения РК (77,4%) проживало в 115 элементах с минимальной величиной объема ЦФ (Табл. 1). Они образовали своеобразные «равнины» на квазирельефе (Рис. 2).

В 2011 г. наилучшее соответствие показателя $\sum \frac{S_c}{S_h}$ теоретическому значению было достигнуто при относительной высоте квазирельефа ЦФ 300 единиц. Он составил 3,19 (Табл. 1). Соответственно, значение показателя равновесия ключевых центров с 2000 по 2011 гг. ухудшилось с 3,14 до 3,19. Это связано с глобальным экономическим кризисом, охватившим всю мировую экономическую систему в конце 2008 г. Именно по этой причине количество элементов, составляющих дополнительный район, уменьшилось со 133 в 2000 г. до 109 в 2011 г., а доля населения, проживающего в элементах системы, образующих дополнительный район, снизилась с 23,1% до 15,8% (Табл. 1). Также с 2000 по 2011 гг. было отмечено повышение доли населения (с 16,6% до 25,7%) в элементах нижнего иерархического уровня с минимальным набором ЦФ. Кроме того, увеличилось количество провинциальных РЦМ, располагавшихся на высших уровнях иерархии: до одного на четвертом и пяти на третьем уровнях.

Релятивистская устойчивость Республики Корея

Особенностью системы ЦМ РК в 1952 г. при использовании релятивистского подхода была полная укомплектованность четырех иерархических уровней при уровне урбанизации в 21,4% (Табл. 2). А, значит, $\sum \frac{R'}{R^c}$ должен был стремиться к 3. В 1952 г. Республика Корея была «разделена» на сферы преимущественного влияния Сеула и Пусана (Рис. 3). Вместе они формировали четвертый уровень иерархии и имели в непосредственной близости от себя элемент системы более низкого третьего уровня, размер которого варьировался от 250 до 400 тыс. человек. Рядом с Сеулом располагался Инчхон (258 тыс. человек), а с Пусаном – Тэгу (355 тыс. человек). Ко второму иерархическому уровню принадлежали Кванджу, Тэджон, Мокпхо и Самчхок. Только последнее ЦМ имело тесную связь с северной подсистемой. Остальные элементы второго уровня тяготели к южной подсистеме (Рис. 3). На первом уровне расположились 8 элементов, большинство из которых также относилось к южной подсистеме.

Таблица 2. Динамика основных параметров системы центральных мест Республики Корея при использовании релятивистской теории центральных мест

Год	Доля городского населения	Тип системы	Число центральных мест на уровне	Средняя численность населения уровней, тыс. чел				Средние расстояния, км			$\sum \frac{R'}{R^c}$
				IV	III	II	I	IV-III	III-II	II-I	
1952	21,4	$K = 2$	2-2-4-8	985,5	306,5	129,4	72,4	72,2	153,2	73,1	2,71
1980	56,7	$K = 3$	1-1-6-18	6889,5	3907,8	651,3	153,1	395,5	146,7	65,4	2,89
2011	81,9	$K = 4$	1-3-12-48	9794,3	2841,3	983,3	274	220	171,3	43,9	3,27

Рассчитано по: [8, 10, 13].

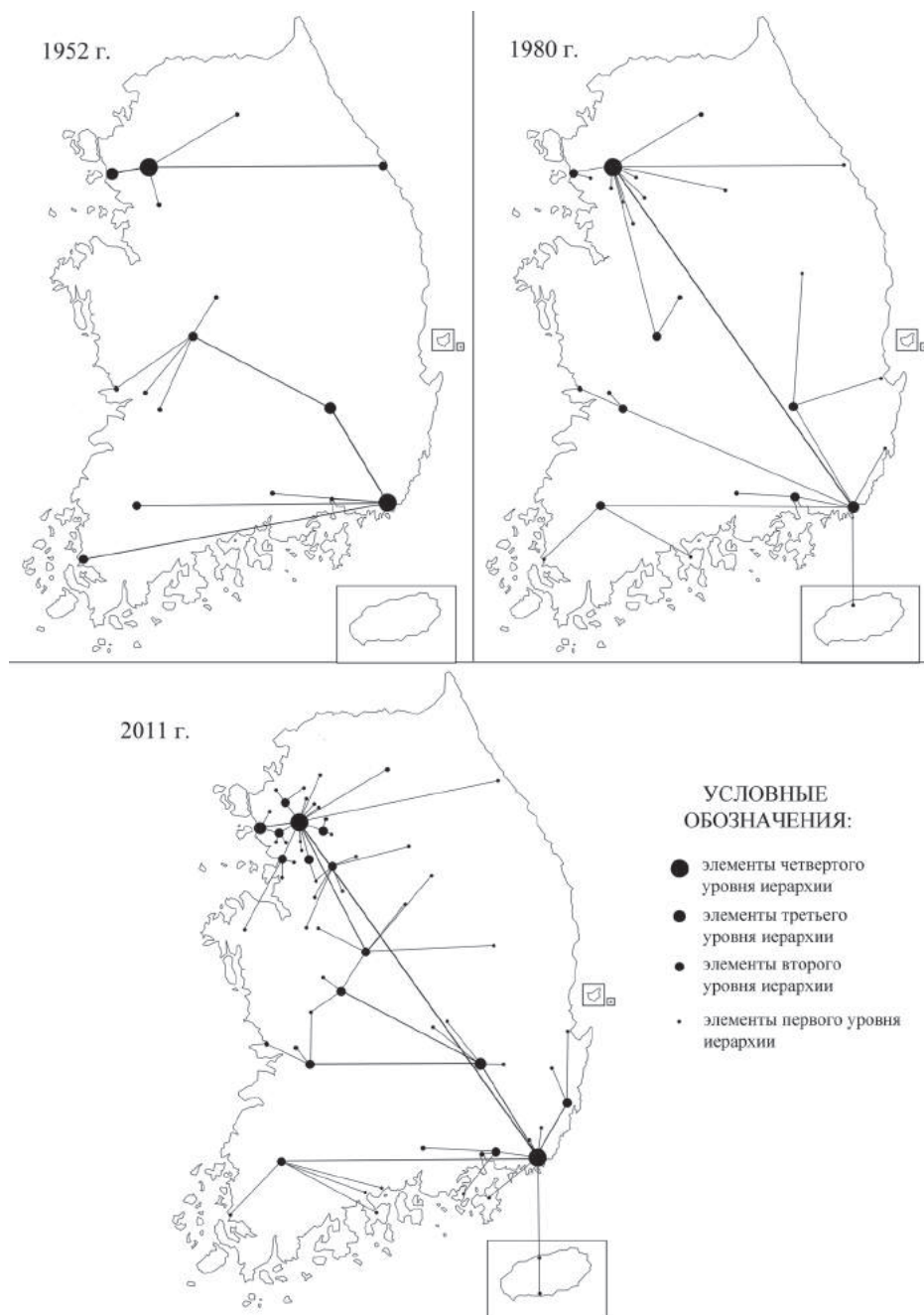


Рис. 3. Развитие системы центральных мест Республики Корея с 1952 по 2011 гг. с точки зрения релятивистской теории центральных мест.
Рассчитано и составлено по: [8, 10, 13].

Рост численности населения РК во второй половине XX в., а также рост доли городского населения до 56,7% к 1980 г. привели к повышению гипертрофированности столицы (Табл. 2). Сеул закрепил за собой роль безальтернативного центра. Его людность с 1952 по 1980 гг. возросла в 7 раз! Подобное обстоятельство повлекло трансформацию системы ЦМ РК, которая к 1980 г. приобрела моноцентрическую модификацию с $K = 3$ (Табл. 2, Рис. 3). Третий иерархический уровень был сформирован только Пусаном. Размер элемента третьего уровня по сравнению со средним размером аналогичного уровня в 1952 г. увеличился в 12,7 раз. Остальные уровни укомплектованы полностью, однако рост их людности был скромнее, нежели между ЦМ, расположенными на четвертом и третьем уровнях иерархии. Второй уровень включал в себя: Тэджон, Инчхон, Тэгү, Кванджу, Масан и Чонджу. Тэджон изменил «привязку» от Пусана в 1952 г. к Сеулу к 1980 г., что связано со значительным улучшением качества автомобильных и железных дорог, способствовавшим уменьшению затрачиваемого времени на маршруте Тэджон – Сеул. География элементов низшего уровня разнообразна и примечательна сгущением ЦМ около столицы. Соотношение средней людности ЦМ на разных уровнях иерархии в 1980 г. составило: 1 – 1,8 – 10,6 – 45. Значит, с 1952 по 1980 гг. разница между элементами двух высших уровней сократилась, а различие между средними размерами ЦМ четвертого и первого уровней значительно увеличилось.

С 1952 по 1980 гг. благодаря объединению двух подсистем, главные центры которых располагались на противоположных частях страны, в единую систему ЦМ, расстояния между элементами IV и III уровней увеличилось в 5,5 раз. Рост количества ЦМ на более низких уровнях иерархии способствовал уменьшению средних расстояний между элементами III и II, а также II и I уровней до 146,7 км и 65,4 км соответственно.

Дальнейшее развитие городов привело к увеличению доли городского населения в 2011 г. до 81,9%. Главным элементом системы по-прежнему остался Сеул. Благодаря появлению двух новых ЦМ на третьем иерархическом уровне (Тэджона и Инчхона), численность населения каждого из которых превышала 2,5 млн человек, система ЦМ РК в 2011 г. приобрела модификацию с $K = 4$. Новые элементы третьего уровня «уменьшили» среднюю людность ЦМ данного уровня иерархии в 1,4 раза (Табл. 2). Второй иерархический уровень был образован остальными городами особого подчинения, а также девятью провинциальными городами (Рис. 3). При этом 6 из 9 провинциальных городов второго уровня иерархии располагались в столичной провинции Кёнгидо: Сувон, Соннам, Коян, Йонин, Пучхон, Ансан. Соотношение средних размеров населенных пунктов разных уровней иерархии в 2011 г. составило: 1 – 3,45 – 9,95 – 35,74. Значение показателя изостатического равновесия увеличилось до 3,27 (Табл. 2).

Сравнение подходов размытости и релятивизма в теории центральных мест для изучения городских агломераций

Для сопоставления предложенной концепции РЦМ и релятивистской модификации теории проведено сравнение результатов, полученных с их использованием. В первую очередь рассмотрены значения ключевых показателей, полученных с использованием аппаратов обеих модификаций теории. В период с 1952 по 2011 гг. в системе РЦМ РК показатель РКЦ имел неоднозначную тенденцию: его значения то приближались к «идеальному», то вновь отдалялись от него (Рис. 4, Табл. 1). Улучшение соответствия эмпирическо-

го отношения $\sum \frac{S_c}{S_h}$ и теоретического значения в период с 1970 по 1990 гг. проходило параллельно высоким темпам экономического роста РК (Рис. 4). Ухудшение соответствия показателя $\sum \frac{S_c}{S_h}$ с 1952 по 1970 гг. проходило вместе со становлением экономики РК, а с 1990 по 2011 гг. – под влиянием Азиатского финансового кризиса 1997–1998 гг. и мирового экономического кризиса 2008 г. (Рис. 4). Исходя из вышеизложенного, мы предполагаем, что равновесие системы РЦМ РК связано с уровнем ее экономического развития.

Относительная высота квазирельефа ЦФ, при которой были получены наилучшие соответствия значений, в целом, имела тенденцию к увеличению (Табл. 1). Наименьшее отклонение (0,07) от оптимального соответствия показателя теоретическому значению $\sum \frac{S_c}{S_h} = 3,07$ в системе с четырьмя уровнями иерархии было отмечено в 1952 г. Значение ключевого показателя в 1990 г. лишь на 0,01 хуже, чем в 1952 г. В связи с наличием определенной доли погрешности в проведенных вычислениях, разницей между значениями $\sum \frac{S_c}{S_h}$ в 1952 и 1990 гг. можно пренебречь.

При изучении системы ЦМ с помощью релятивистской модификации теории в ней также отмечена неоднозначная динамика ключевого показателя изостатического равновесия (Табл. 2). Наилучшее соответствие отношения $\sum \frac{R'}{R^e} = 2,89$ обнаружено при модификации $K = 3$ в 1980 г. Отклонение составило всего 0,11. Таким образом, при использовании концепции РЦМ и релятивистской теории ЦМ была установлена неоднородная

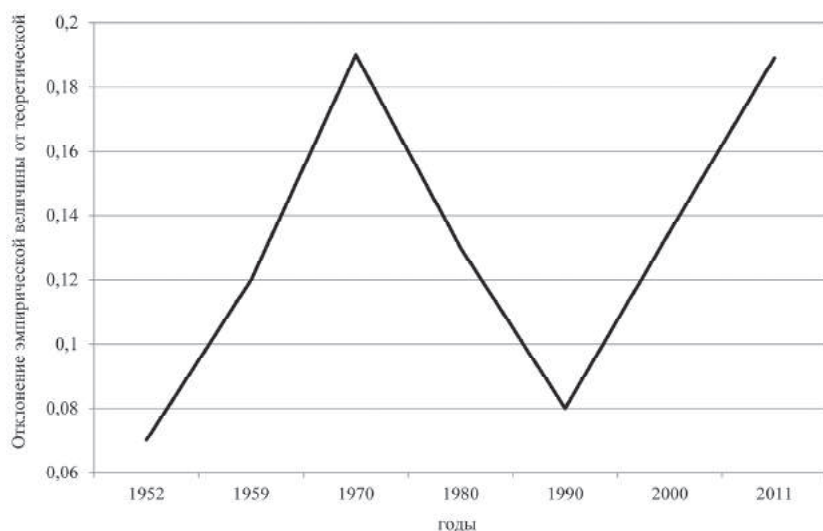


Рис. 4. Динамика отклонения эмпирической величины показателя равновесия ключевых центров от теоретической в Республике Корея с 1952 по 2011 гг. Составлено по расчетным данным.

динамика ключевых показателей. При этом нахождение значения показателя равновесия ключевых центров, отклоняющегося на минимальную величину от теоретического значения в 1990 г., а изостатического равновесия – всего на 10 лет позже, позволяет предположить наличие определенной связи между ними. Данный факт является первым косвенным доказательством наличия соответствия в результатах, полученных с использованием концепции РЦМ и релятивистской модификации теории.

Далее было проведено сравнение пропорций средних размеров ЦМ, расположенных на различных иерархических уровнях. Анализ данных позволил отметить, что доля населения первого уровня, элементы которого обладают минимальным набором ЦФ, уменьшалась с течением времени. Доля населения на первом иерархическом уровне РК понизилась с 77,4% в 1952 г. до 25,7% в 2011 г. (Табл. 1). В релятивистском случае её уменьшение было более скромным: с 20,1% в 1952 г. до 14,9% в 2011 г. (Табл. 2). Данное обстоятельство служит вторым доказательством наличия взаимосвязи между двумя рассматриваемыми модификациями теории ЦМ.

Ключевым доказательством является относительно высокая степень соответствия локализации ЦМ различных уровней иерархии, полученных при использовании концепции РЦМ и релятивистской модификации теории. На рис. 5 изображена картограмма соответствия элементов различных уровней иерархии РК в 2011 г., установленного при использовании рассматриваемых модификаций теории ЦМ. В табл. 3 приведены количественные данные. Они доказывают, что в большинстве случаев распределение элементов по различным уровням иерархии при использовании обеих модификаций теории соответствует друг другу (выделено жирным шрифтом).

Большинство ЦМ, установленных при использовании релятивистской теории, в рассмотренных случаях территориально совпадает с РЦМ. Таким образом, получено еще одно доказательство наличия взаимосвязи между концепцией РЦМ и релятивистской модификацией теории. Ключевая разница заключается в том, что с использованием концепции РЦМ дополнительные элементы получают ЦФ, и, наоборот – некоторые ЦМ первого уровня иерархии, установленные с использованием релятивистской теории, не обладают ЦФ при использовании концепции РЦМ. Это связано с наличием ЦФ у некоторых сельских элементов системы.

Последним доказательством служит соответствие поведений трендов эмпирического и теоретического распределений, построенных с помощью правила Зипфа. При ана-

Таблица 3. Соответствие распределения элементов системы центральных мест Республики Корея в 2011 г. при использовании релятивистской теории и концепции размытых центральных мест

Количество элементов, расположенных на уровнях иерархии при использовании концепции РЦМ / Количество элементов при использовании релятивистской теории ЦМ		Уровни иерархии			
		4	3	2	1
Уровни иерархии	4	21	4	1	0
	3	6	14	4	10
	2	0	1	10	8
	1	0	1	4	23
	ДР	0	0	0	12

Составлено по расчетным данным.

лизе распределения величин объемов ЦФ в элементах системы РЦМ РК с помощью правила «ранг-размер» установлено, что соответствие трендов реального и теоретического распределений ухудшается при увеличении урбанизации (Рис. 6). Тренд по РК очень похож на средний для новых индустриальных стран тренд [6].

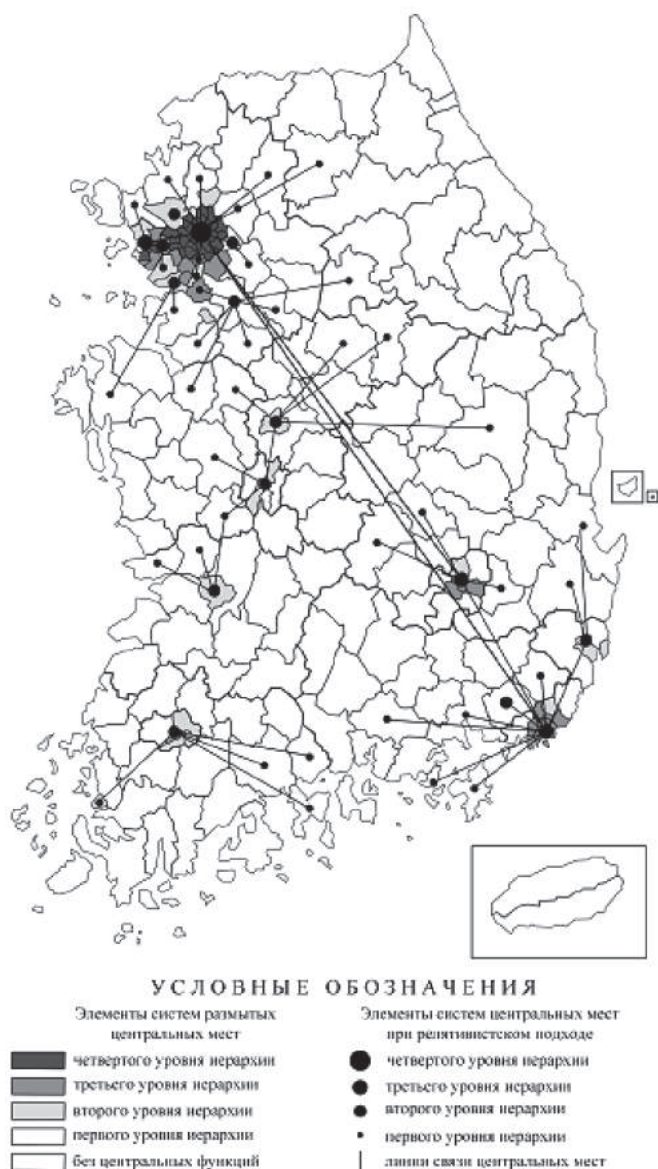


Рис. 5. Наложение иерархий в Республике Корея, полученных с использованием концепции размытых центральных мест и релятивистской теории, в 2011 г. Составлено по расчетным данным.

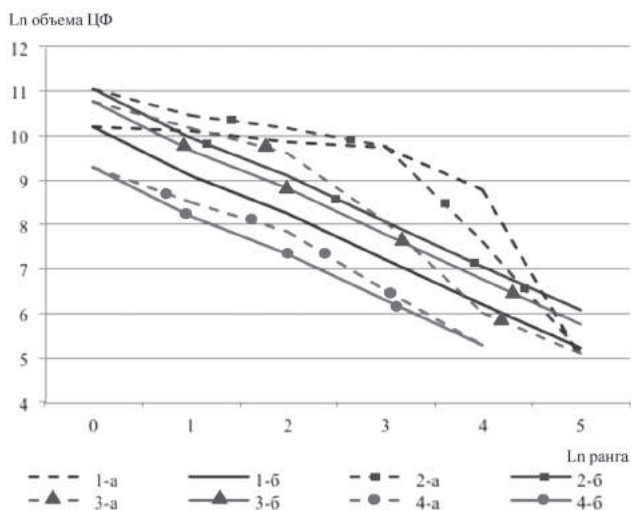


Рис. 6. Динамика распределения элементов по правилу «ранг-размер» в системе размытых центральных мест Республики Корея с 1952 по 2011 гг.

Буквами и цифрами обозначены: а – эмпирическое распределение объемов центральных функций в 1) 2011 г., 2) 1990 г., 3) 1970 г., 4) 1952 г.; б – теоретическое распределение согласно правилу Зипфа. Рассчитано по: [8, 9, 10, 11, 12, 13].

Далее было рассмотрено изменение соответствия эмпирических и теоретических значений при изучении городских элементов системы расселения как ЦМ при использовании релятивистской теории. Выявлено, что на уровне городов с 1952 по 2011 гг. площадь фигуры, образованной между трендами реального и теоретического распределе-

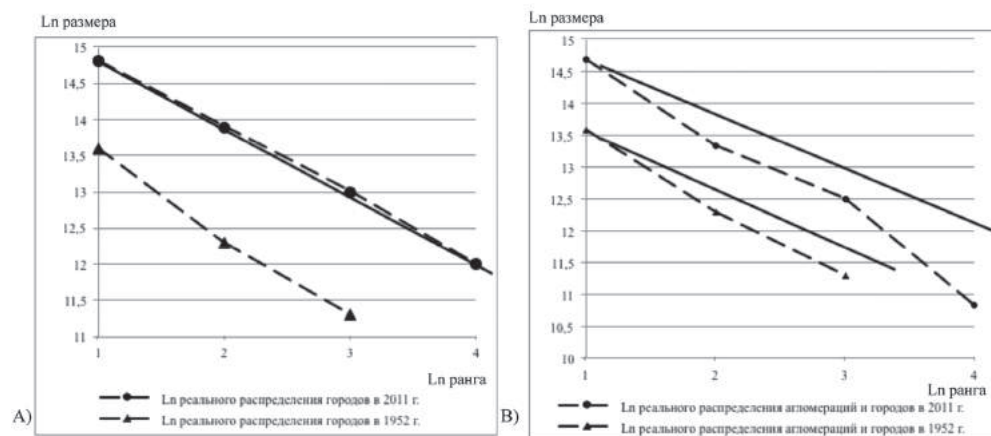


Рис. 7. Изменение распределения городов (А) и агломераций и городов (В) Республики Корея согласно правилу Зипфа в 1952 и 2011 гг.

Рассчитано по: [8, 13].

ния, уменьшалась, а, значит, соответствие между ними улучшалось (Рис. 7–А). Однако при учете сформированных на 2011 г. агломераций было отмечено противоположное явление (Рис. 7–В). Для сравнения с результатами, полученными в рамках концепции РЦМ, необходим учет данных по агломерациям, поскольку изучение дифференциации локализации ЦФ в их пределах было одной из задач разработки данной модификации теории ЦМ. Таким образом, при использовании концепции РЦМ и релятивистской модификации теории ЦМ в РК отмечена схожая динамика поведения трендов эмпирического и теоретического распределений, направленная в сторону ухудшения соответствия между ними.

Изучение систем РЦМ РК позволяет отметить тяготение элементов низких уровней иерархии к РЦМ более высоких уровней. Подобный факт можно трактовать как существование механизма самоорганизации в системе РЦМ. Элементы системы РЦМ высших уровней иерархии с максимальной концентрацией ЦФ не возникают на «пустом» месте. Для их появления территория должна обладать элементами более низких уровней иерархии. Изучение представленной на рис. 2 картограммы показывает, что РЦМ с максимальной относительной высотой редко окружены элементами с отсутствием ЦФ. Наоборот, часто вокруг них расположены РЦМ следующего нижележащего иерархического уровня с меньшей величиной объема ЦФ. Аналогичная ситуация наблюдается и на более низких уровнях. При этом несомненным достоинством предложенного аппарата концепции РЦМ является возможность зафиксировать и изучить значительную дифференциацию ЦФ не только в пределах урбанизированных форм расселения, но и в сельской местности.

Заключение

В условиях постиндустриального общества, когда городские агломерации становятся главными формами расселения, использование концепции размытых ЦМ более продуктивно. С ее помощью возможно изучить внутреннюю неоднородность городских агломераций.

Приведенные выше доказательства подтверждают, что между предложенной концепцией РЦМ, с одной стороны, и релятивистской теорией ЦМ, с другой, существует взаимосвязь. Несмотря на различные методологические подходы, результаты, полученные с их использованием, не противоречат, а весьма органично дополняют друг друга.

Литература

1. Лёш А. Пространственная организация хозяйства. М.: Наука, 2007. 663 с.
2. Шупер В.А. Самоорганизация городского населения. М.: РОУ, 1995. 167 с.
3. Эм П.П. Городские агломерации как системы размытых центральных мест // Региональные исследования. 2014. № 3. С. 115–125.
4. Эм П.П. Методы изучения систем размытых центральных мест (на примере Республики Корея в начале XXI в.) // Известия РАН. Сер. географ. 2013. № 1. С. 22–30.
5. Эм П.П. Особенности развития урбанизации и системы расселения в Республике Корея во второй половине XX – начале XXI вв. // Проблемы Дальнего Востока. 2012. № 3. С. 93–103.
6. Эм П.П. Применение правила «ранг-размер» для систем размытых центральных мест (на примере новых индустриальных стран) // Региональные исследования. 2013. № 1. С. 56–59.

7. Christaller W. Central places in Southern Germany. N.J.: Englewood Cliffs, 1966. 230 p.
8. Korea Statistical Yearbook 1952. Seoul: Bureau of Statistics. 1953. 368 p.
9. Korea Statistical Yearbook 1970. The 17th edition. Seoul: Economic Planning Board. 1970. 591 p.
10. Korea Statistical Yearbook. The 27th edition. Seoul: National Bureau of Statistics. 1980. 587 p.
11. Korea Statistical Yearbook 1990. The 37th edition. Seoul: National Bureau of Statistics. 1990. 611 p.
12. Korea Statistical Yearbook. The 47th edition. Seoul: Korea National Statistic Office. 2000. 779 p.
13. Korea Statistical Yearbook 2011. The 58th edition. Seoul: National Statistical Office of the Republic of Korea. 2011. 1068 p.
14. World Urbanization Prospects: The Revision of 2010. URL: <http://esa.un.org/unup/> (дата обращения: 15.03.2012).

РЕГИОНЫ МИРА

ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВ ЮЖНОЙ АЗИИ

Н.В. Галищева

Южная Азия занимает территорию в 4,48 млн кв.км (3% всей суши мира и 10% Азии), в политико-географическом отношении включает в себя Республику Индия, Народную Республику Бангладеш, Королевство Бутан, Мальдивскую Республику, Федеративную Демократическую Республику Непал, Исламскую Республику Пакистан и Демократическую Социалистическую Республику Шри-Ланка. Такое обособление Южной Азии связано с исторической, культурно-языковой и религиозной общностью государств, расположенных в регионе. В Южной Азии проживает свыше 1,6 млрд человек (около 23% населения Земли) [13]. Государства региона заметно отличаются друг от друга по уровню социально-экономического развития, причем три из них – Бангладеш, Бутан и Непал – относятся, согласно классификации Всемирного банка, к категории наименее развитых стран [13]. Доля Южной Азии в мировом ВНД, рассчитанном по ППС, по итогам 2014 г., составила 8,5% (по обменным курсам – 3,3%) [15].

В 1985 г. страны региона объединились в Ассоциацию регионального сотрудничества стран Южной Азии – СААРК (South Asian Association for Regional Cooperation – SAARC), куда в настоящее время входят все семь стран субконтинента и Афганистан¹. Лидером в СААРК, бесспорно, является Индия, на которую приходится 73,4% территории, 76,5% населения и 79% валового национального продукта Южной Азии. Экономическое доминирование одной страны неизбежно предопределяет особенности регионального развития.

Эффективность экономического развития Южной Азии

В первые десятилетия независимого развития во всех государствах Южной Азии среднегодовой темп прироста ВВП, как правило, не превышал 3%, что было недостаточно для догоняющего развития². Низкие темпы прироста ВВП были обусловлены

¹ На 14-й Конференции глав государств и правительств стран-членов СААРК в апреле 2007 г. восьмым полноправным участником этой интеграционной группировки стал Афганистан.

² Период независимого развития начинается для Индии и Пакистана с 15 августа 1947 г., когда они стали доминионами Великобритании (полную независимость Индия обрела 26 января 1950 г., а Пакистан – 23 марта 1956 г.); для Бангладеш – 26 марта 1971 г., когда Восточный Пакистан, входивший в состав Исламской Республики Пакистан, провозгласил независимость; для Мальдивской Республики – 26 июля 1965 г.; для Шри-Ланки – 4 февраля 1948 г. в качестве Доминиона Цейлон (полную независимость Шри-Ланка обрела 22 мая 1972 г.). Новая экономическая история Непала началась 18 февраля 1951 г., когда после более чем ста лет правления династии премьер-

Таблица 1. Среднегодовые темпы прироста ВВП в странах Южной Азии в 1971–2014 гг., %

	1971–1999 гг.	2000–2008 гг.	2009–2014 гг.
Регион в среднем	5,1	6,4	5,7
Индия	5,2	7,9	7,4
Пакистан	3,8	5,8	3,0
Бангладеш	4,4	5,9	6,1
Шри-Ланка	5,2	5,5	6,8
Непал	3,5	3,5	4,5
Мальдивы	7,4	10,0	4,7
Бутан	5,7	6,5	7,2

Источник: The Bangladesh Observer, 03.05.06; The World Bank // World Development Report, 2010; The World Economic Outlook / International Monetary Fund, 2015. P. 174–175.

преобладанием в странах региона обычно медленно растущего сельского хозяйства, а также проводимой индустриализацией. Нехватка собственных финансовых ресурсов отрицательно сказалась на темпах их экономического роста. Между тем, с расширением масштабов индустриализации в 1970-е гг., а также благодаря предпринятым либеральным реформам в начале 1990-х гг. развитие южноазиатских экономик заметно ускорилось. В 2000–2014 гг. прирост ВВП в регионе составил в среднем 6,1%, что стало результатом, прежде всего, заметного роста в промышленном секторе Индии, Бангладеш и Пакистана, а также в сфере услуг и сельскохозяйственном секторе Непала, Шри-Ланки и Мальдивской Республики [15] (см. Табл. 1).

На экономическом развитии стран Южной Азии в настоящее время положительно сказываются, в первую очередь, использование многочисленных и относительно дешевых трудовых ресурсов в экспортных производствах обрабатывающей промышленности, а также наращивание нормы валового накопления, практически утроившейся за период их независимого развития. При этом норма валового накопления в последнее десятилетие в большинстве государств не опускалась ниже 25–30% ВВП. Между тем, самые низкие в регионе показатели нормы валового накопления, варьирующиеся в диапазоне 14–20% ВВП, традиционно имеет Пакистан. В Индии же в 1950–2014 гг. норма валового накопления практически учетверилась: если в 1950/51 ф.г. она составляла 8,7% ВВП, то начиная с 2006 г. – порядка 32–33% [13].

Весьма неплохих показателей нормы валового накопления в большинстве стран Южной Азии удалось достичь, главным образом, посредством аккумулирования сбережений: норма валового сбережения выросла с 6–8% ВВП в первые годы независимого развития до 15–20% ВВП в 2000-е гг. Особенно заметно норма валового сбережения выросла в Индии: с 8,6% ВВП в 1951 г. до 33,7% в 2010 г. В 2013 г. под влиянием мирового финансово-экономического кризиса она снизилась до 28,4% ВВП [13]. При этом до двух третей валовых сбережений в странах региона обеспечивается домашними хозяйствами, остальное – корпоративным сектором и государством. Рост нормы валового сбе-

министров Рана была полностью восстановлена власть короля. Бутан стал независимым в 1947 г., а 8 августа 1949 г. заключил с Индией Договор о дружбе, по которому согласился руководствоваться ее советами в вопросах внешней политики, подготовки офицерских кадров и др.

режения является, прежде всего, следствием недостаточной развитости социального обеспечения, что выражается в незначительном участии государства в формировании пенсий, финансировании пакета социальных услуг и др. При этом в последнее десятилетие в валовых капиталовложениях доля частного сектора серьезно возросла и по отношению к государственному стабильно составляла 3:1, что говорит об упрочении в целом позиций национального капитала в экономике стран Южной Азии. В настоящее время основной объём госинвестиций направляется на развитие инфраструктуры, сельского хозяйства, малого бизнеса (особенно в кустарное производство), т.е. на затратные сферы экономики. Частному же капиталу предоставляется право развития своей инициативы в динамичных отраслях экономики.

На экономическом развитии Индии, Пакистана и Шри-Ланки в 2000-е гг. благотворно сказалось активное заимствование из развитых стран передовых технологий и разработок и их внедрение в производство, а также неуклонное развитие национальной сферы НИОКР, что способствовало росту производительности труда. В частности, доля расходов на НИОКР в Пакистане и Шри-Ланке увеличилась с менее чем 0,1% ВВП в начале 2000-х гг. до 0,3–0,5% ВВП в 2014 г. [5] В это же время в Индии наращивание научно-технического потенциала осуществлялось еще более быстрыми темпами. Осознавая, что научно-технический ресурс превращается в современных условиях в ведущий фактор экономического развития и оказывает решающее влияние на конкурентоспособность страны, индийское правительство активно взялось за его «упрочение», особенно в сегменте фундаментальных исследований, где есть определенное отставание от передовых экономик мира. К 2014 г. в Индии доля расходов на НИОКР достигла 0,9% ВВП (около 66 млрд долл. по ППС и 19 млрд по обменному курсу)³. При этом доля государства в финансировании НИОКР составляет около 80%, а почти 75% расходов на НИОКР идет в атомную энергетику, космическую отрасль и ОПК.

Весомый вклад в ускорение темпов экономического роста внесла и проводимая в странах Южной Азии с конца 1980-х – начала 1990-х гг. политика либерализации. Она проявляется как в открытии внутреннего рынка для иностранных товаров и услуг, введении частичной конвертируемости национальных валют, привлечении иностранного капитала, а с ним и новых технологий, так и в сокращении масштабов государственного сектора, реформировании налоговой и кредитной систем. Кроме того, в последние десятилетия происходит и серьезная трансформация отраслевой структуры, которая приобретает более адекватный для современной экономики вид (Табл. 2).

В настоящее время самым крупным и наиболее динамичным сегментом южноазиатских экономик за исключением экономики Бутана является третичный сектор. Важнейшими факторами, обеспечивающими ускоренное развитие сферы услуг, стали повышение жизненного уровня населения, внедрение новых технологий и связанные с этим структурные изменения в промышленности. Ежегодные темпы прироста в третичном секторе в странах региона в 2000-е гг. в среднем составляли 6–10% и стабильно обгоняли соответствующие показатели в первичном и вторичном секторах (2–4% и 3–9% соответственно) [15].

³ 2014 Global R&D Funding Forecast / Battelle. The Business of Innovation. – December 2013. P.6. [электронный ресурс]. http://www.battelle.org/docs/tpp/2014_global_rd_funding_forecast.pdf (дата обращения 30.03.2015).

Таблица 2. Отраслевая структура ВВП стран Южной Азии в 2014 г., % ВВП

	Индия	Пакистан	Бангладеш	Непал	Шри-Ланка	Мальдивы	Бутан
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Первичный сектор	18,4	25,1	16,3	33,9	10,8	3,9	17,5
Вторичный сектор	24,7	21,1	27,6	15,2	32,5	14,5	44,6
Третичный сектор	57,0	53,8	56,1	51,0	56,8	81,6	37,9

Примечание: данные по Бутану представлены за 2010 г.

Источник: Asian Development Bank. Basic Statistics 2014 / Economics and Research Department / April 2014. [электронный ресурс]. URL: <http://www.adb.org/sites/default/files/publication/43030/ki2014-rt-economy-output.pdf> (дата обращения 15.06.2015).

Несмотря на прогрессивные сдвиги в отраслевой структуре ВВП южноазиатских государств, сельское хозяйство по-прежнему играет важную роль в их экономике. И хотя доля сельского хозяйства в ВВП (вместе с рыболовством и лесным хозяйством) в среднем составляет лишь 15–20%, в то же время здесь занято более половины экономически активного населения Южной Азии, причем в Непале – около 80% [2]. Основой сельского хозяйства региона является земледелие, на которое приходится три четверти всего сельскохозяйственного производства. Вышеприведенные факты говорят о сохраняющейся отсталости аграрного сектора стран Южной Азии.

Доля вторичного сектора в формировании ВВП стран региона составляет 20–30%, и здесь занято от 20% до 30% экономически активного населения [15]. Проведенная в 1960–1980-е гг. индустриализация в форме импортозамещения способствовала диверсификации производства, а также снижению зависимости южноазиатских государств (в основном Индии и Пакистана) от внешней помощи. Высокие темпы прироста промышленности в 2000-е гг. (в среднем от 3% до 9% в год) во многом обусловлены высокой инвестиционной активностью, в том числе и за счет привлечения иностранного предпринимательского и ссудного капитала, а также иностранной помощи.

Мировой финансово-экономический кризис, начавшийся в 2008 г., отразился на странах Южной Азии не столь серьезно, как на ряде других развивающихся государств Африки и Латинской Америки. Прирост ВВП в 2008–2009 гг., хотя и снизился, но лишь до 3–4,5% в Пакистане и Непале и 5–6% в Бангладеш, Шри-Ланке, Индии, Бутане и Мальдивской Республике [14]. Это объясняется, прежде всего, достаточно стабильным внутренним спросом, позволившим государствам региона реализовывать производимые товары на внутреннем рынке (среднегодовые темпы роста конечного потребления домохозяйств, например, в Индии в 2000-е гг. составили 6,4%). Кроме того, кризис в целом не сказался столь серьезно на индийской экономике также по причине превалирования индийского капитала в валовых капиталовложениях (доля ПИИ в валовом накоплении Индии традиционно не превышает 3–4% в год).

Динамичное экономическое развитие стран региона способствовало заметному росту уровня жизни населения: ВНД на душу населения (по ППС) в 2000-е гг. увеличился более чем 2 раза и в 2014 г. составил около 6 тыс. долл. Самый высокий показатель подушевого ВНД (по ППС) – более 14 тыс. долл. – имеет Мальдивская Республика. Наиболее сложное положение отмечается в Бангладеш и Непале, где прирост населения

Таблица 3. Подушевой ВНД (по ППС) в странах Южной Азии

	2006 г.	2008 г.	2014 г.
Индия	3800	2960	5855
Пакистан	2500	2700	4736
Бангладеш	2340	1440	3373
Шри-Ланка	5010	4480	10372
Непал	1630	1120	2376
Мальдивы	–	5280	14383
Бутан	5690	4880	7641

Источник: World Development Report / The World Bank. – 2008; 2009; 2010; 2014. Asian Development Bank. Basic Statistics 2014 / Economics and Research Department / April 2014. [электронный ресурс]. URL: <http://www.adb.org/sites/default/files/publication/43030/ki2014-rt-economy-output.pdf> (дата обращения 15.06.2015).

достигает 1,7% в год. Даже ускорение в последние полтора десятилетия темпов экономического роста этих двух государств до соответственно 6% и 4% не позволяет повысить показатели их подушевого ВНД, которые являются самыми низкими в регионе (Табл. 3).

Максимальная эффективность экономического развития среди южноазиатских государств фиксируется, безусловно, в Индии, о чем среди прочего говорят рост качества и разнообразия выпускаемых товаров и услуг, совершенствование распределения производственных ресурсов по отраслям и регионам страны, создание и внедрение новых технологий, позволяющих минимизировать затраты. Следует отметить, что среднегодовые темпы прироста производительности труда в Индии достаточно высоки – 4,4%, причем они в большей степени, чем, например, в Китае, обеспечиваются ростом качества труда (на 43–45% в Индии против 25% в Китае) и в меньшей степени ростом капиталовооруженности (20% и 60% соответственно) и межотраслевым перемещением трудовых ресурсов (10% и 15% соответственно) [3].

В то же время наличие существенных проблем в экономическом развитии стран Южной Азии предопределяет осторожные оценки в выявлении их перспектив. Так, в соответствии с прогнозом МВФ, в 2015–2017 гг. Индия станет одной из самых динамично развивающихся стран мира: ежегодные темпы экономического роста в среднем составят около 7,5%. В Бангладеш, Бутане, Непале среднегодовые темпы в указанный период составят порядка 6%, в Пакистане – около 5%, Шри-Ланке и Мальдивской Республике – около 3% [14]. Очевидно, что дальнейшее успешное развитие стран региона будет зависеть от последовательного осуществления модернизации их экономик, смягчения существующих ныне острых проблем, включая территориальные диспропорции, т.н. «узкие» места в инфраструктуре (нехватка электроэнергии, современных дорог и проч.), относительно низкое качество человеческого капитала (до сих пор среди взрослого населения неграмотных более трети) и др.

Ситуация на рынке труда и проблема развития человеческого капитала

Все государства Южной Азии располагают относительно большой «армией» трудоспособного населения: численность рабочей силы в Индии превышает 480 млн чел., в

Таблица 4. Уровень безработицы в странах Южной Азии в 2014 г.

	Численность рабочей силы, млн чел.	Уровень безработицы, %
Индия	481,2	10,1
Пакистан	65,6	6,6
Бангладеш	77,6	5,0
Шри-Ланка	8,4	4,2
Непал	15,1	46,0
Мальдивы	0,164	–
Бутан	0,393	2,1

Источник: The World Bank. The World Development Report, 2014. [электронный ресурс]. URL: www.worldbank.org/indicator/SL.TLF.TOTL.IN/countries (дата обращения 20.06.2015).

Пакистане – 65 млн, в Бангладеш – 77 млн, Непале – 15 млн, Шри-Ланке – 8 млн, Бутане – 303 тыс., Мальдивской Республике – 164 тыс. [13]. Между тем, до 70–80% ее сосредоточено в традиционных секторах экономики, что свидетельствует о преобладании в странах региона докапиталистических форм занятости. Демографическая нагрузка в 1950–1970-е гг. возростала, однако с начала 1980-х гг. благодаря активно проводимой демографической политике, направленной на сокращение темпов рождаемости, в настоящее время стабилизировалась на уровне около 0,6, что по-прежнему считается достаточно высоким показателем.

Учитывая сложную демографическую ситуацию, трудноразрешимой для подавляющего большинства южноазиатских государств задачей является сокращение масштабов безработицы при все большем замедлении спроса на неквалифицированную рабочую силу (Табл. 4).

Весьма острой проблемой для государств региона является скрытая безработица, которая наиболее заметно отмечается в кустарной промышленности и сельском хозяйстве. Большинство занятого здесь населения, согласно официальной статистике, нигде не работает. Кроме того, в Непале в дополнении к этому образовалась категория населения, т.н. домашней прислуги, работающей за питание. В этой категории доминируют женщины (их вдвое больше, чем мужчин). Исполнительные и законодательные органы стран Южной Азии последовательно предпринимают шаги по снижению безработицы. Так, например, в Индии есть серьезные ограничения по количеству увольняемых с предприятий (не более 100 работников), что приводит к консервации мелких неэффективных производств и сохранению при этом рабочих мест [1]. В Бангладеш с 2004 г. запущена в действие программа стоимостью 300 млн така (около 4,8 млн долл.) по реабилитации лиц, лишившихся по тем или иным причинам работы, согласно которой 15 тыс. безработных ежегодно проходят переподготовку и получают кредиты для организации собственного бизнеса. Однако, учитывая масштабы безработицы в Бангладеш, этого явно недостаточно. Таким образом, как показывает практика, ни в одной из стран Южной Азии пока не найдено эффективного способа решения проблемы безработицы.

Очевидно, что ускоренное развитие южноазиатских экономик невозможно без достаточного создания новых рабочих мест в современных секторах, и решение этой проблемы связывается с дальнейшим совершенствованием системы образования, что спо-

собствовало бы подготовке высококвалифицированной рабочей силы. В этой связи к позитивным тенденциям в странах Южной Азии можно отнести неуклонное увеличение расходов на образование. В настоящее время они составляют от 2% ВВП в Индии, Пакистане и Шри-Ланке до 3,3% в Бангладеш, 3,6% в Непале и более 6% в Бутане и Мальдивской Республике [6]. Благодаря предпринимаемым в последние десятилетия мерам удалось достичь определенных успехов в этой области: в среднем уровень грамотности в регионе в настоящее время превышает 66%. Наиболее грамотное население проживает в Мальдивской Республике (98%) и Шри-Ланке (91%) [8].

Среди нерешенных задач в сфере образования стран региона выделяются такие, как появление в последние годы большого числа частных школ и институтов, предлагающих зачастую низкокачественные образовательные услуги; политизированность и религиозная направленность отдельных учебных заведений; недоступность высшего образования для значительной части населения; неполный охват детей соответствующих возрастов начальным и средним образованием. Так, например, в Бангладеш 50% учеников по тем или иным причинам не заканчивают школу, а в Непале, как правило, пятый класс оканчивает только примерно половина детей, поступивших в первый класс [2]. Эта проблема особенно актуальна для сельских школ и связана как с низким уровнем грамотности родителей, невозможностью для них по финансовым причинам обеспечить детям получение образования, так и ранней вовлеченностью детей в трудовые отношения (ведение домашних и сельскохозяйственных работ и проч.). В настоящее время одной из насущных задач, над которой приходится работать правительствам южноазиатских государств, является создание условий для того, чтобы квалифицированные кадры были в большей степени востребованы национальными экономиками и не уезжали бы в значительном количестве за рубеж в поисках лучшей доли.

Состояние финансового сектора

Спецификой налоговых систем стран Южной Азии является отсутствие обложения подоходным налогом большей части работающих. Таким образом, значительная часть занятого населения платит лишь косвенные налоги, что и обуславливает их превалирование в налоговых поступлениях. В южноазиатских экономиках существует весьма существенный по меркам развивающихся государств необлагаемый минимум индивидуальным подоходным налогом. Так, в Индии, он составляет 250 тыс. руп. в год (около 4100 долл.) для лиц в возрасте до 60 лет, 300 тыс. руп. (около 5000 долл.) и 500 тыс. руп. (около 8300 долл.) для лиц старше 60 и 80 лет соответственно [8]. В Бангладеш необлагаемый минимум подоходным налогом составляет 180 тыс. така в год для мужчин (около 2300 долл.) и 200 тыс. така для женщин (около 2560 долл.) до 65 лет, 250 тыс. така для лиц старше 65 лет (около 3200 долл.); в Пакистане – 400 тыс. руп. в год (около 4000 долл.). Столь значительный необлагаемый минимум способствует стимулированию внутреннего спроса, а также в какой-то степени решению проблемы бедности. В то же время, это приводит и к явному сужению налоговой базы. Так, в Индии в настоящее время насчитывается около 20,5 млн налогоплательщиков (3,7% экономически активного населения), а доля подоходного налога в общих налоговых доходах составляет примерно 20–22% (около 2,1% ВВП). Аналогичная ситуация с налогообложением наблюдается и в других государствах региона.

Между тем, важной тенденцией пореформенного периода – последних двух с половиной десятилетий – в странах Южной Азии стало постепенное увеличение в налоговых доходах доли прямых налогов, что объясняется, с одной стороны, адекватно проводимой налоговой реформой (упрощение налоговой структуры, борьба с сокрытием доходов и налоговыми лазейками, сокращение масштабов административных издержек и проч.), а с другой – с постепенным ростом благосостояния населения. В целом же налоговая нагрузка в регионе в 1990–2000-е гг. возросла с 5–8% до 15–25% ВВП.

Следует отметить, что в странах Южной Азии до конца 1980-х гг. претворялась в жизнь концепция смешанной экономики, которая являлась по сути госкапиталистической, но при этом содержала элементы социального равноправия, что неизбежно сопровождалось увеличением объема госрасходов. В Индии к концу 1980-х гг. они достигли 42,6% ВВП, в остальных странах региона – около 25% ВВП. В 1990–2000-е гг. проведение либеральных реформ привело к некоторому сокращению госрасходов по отношению к ВВП, тем не менее, их доля в ВВП остается весьма значительной. В частности, в Индии она составляет около 30% ВВП, в Бутане – около 34% ВВП, в Мальдивской Республике – 35,1% ВВП, что объясняется наращиванием правительствами этих стран объемов финансирования социальных программ и инфраструктуры. В Бангладеш, Непале, Пакистане и Шри-Ланке доля госрасходов по отношению к ВВП составляет в среднем 20% ВВП.

В 1990-е гг. фискальный дефицит⁴ в южноазиатских государствах традиционно был на уровне 6% ВВП, однако к середине первого десятилетия XXI в. его удалось снизить до 4–5% ВВП. В настоящее время наибольший уровень фискального дефицита наблюдается в Индии (около 8–9% ВВП), что обусловлено, прежде всего, активным осуществлением антикризисных мер.

В 2000–2007 гг. благодаря проводимой в южноазиатских государствах жесткой денежно-кредитной политике среднегодовой уровень инфляции в регионе составлял около 5–6%. В результате ряда обстоятельств, причем как внутреннего характера (необходимость купирования последствий мирового финансово-экономического кризиса, наращивание расходов на социальные нужды и финансирование инфраструктурных объектов, девальвация национальных валют в 2009–2014 гг., природные катаклизмы и проч.), так и внешнего характера (рост цен на ввозимое сырье, влияние кризиса в ведущих мировых центрах на национальные экономики через торговые и инвестиционные каналы и проч.) уровень инфляции в 2009–2014 гг. вновь возрос до 8–10% (Табл. 5).

Наблюдаемое в последние годы падение курсов национальных валют приводит к дальнейшему росту инфляции в странах Южной Азии (в обозримой перспективе вероятнее всего до порядка 12%, но лишь в краткосрочном периоде).

Южная Азия в мировом хозяйстве. Внешняя торговля

За два последних десятилетия Индия, Бангладеш, Шри-Ланка, Непал, Пакистан и Мальдивская Республика сделали заметные успехи в реализации политики экспортно-

⁴ В странах Южной Азии фискальный дефицит (the fiscal deficit) исчисляется путём вычета всех совокупных расходов по обем частям бюджета (регулярного и капитального) из суммы доходов по регулярному бюджету и внутренним займам.

Таблица 5. Среднегодовые темпы инфляции в странах Южной Азии, %

	1997–2007 гг.	2008–2009 гг.	2010–2014 гг.
Регион в среднем	6,7	9,8	8,3
Индия	5,7	9,9	9,0
Пакистан	6,9	14,2	10,2
Бангладеш	7,2	6,9	8,3
Шри-Ланка	12,5	13,0	6,1
Непал	6,0	9,7	9,3
Мальдивы	4,4	8,3	7,0
Бутан	5,3	6,7	8,0

Источник: The World Economic Outlook / International Monetary Fund, 2015. P. 179–180.

ориентированной индустриализации, что выразилось в заметном увеличении объемов их экспорта – прирост в 2010–2011 гг. в среднем составил 27%. В 2012–2014 гг. темпы прироста значительно замедлились и составили 3%, что было обусловлено второй волной мирового финансово-экономического кризиса [5]. Между тем, уровень интегрированности южноазиатских государств в мировое хозяйство, а также в процесс международного движения капитала по-прежнему остается относительно невысоким. Суммарный объем экспорта стран Южной Азии в 2014 г. составил 388,526 млрд долл. (около 1,5% мирового), а импорта – 594,282 млрд долл. (около 2,5% мирового)⁵. Несмотря на то, что доля Южной Азии в мировой торговле по-прежнему невелика, роль внешней торговли в развитии региональных экономик трудно переоценить.

Объемы внешней торговли государств региона за период их независимого развития заметно возросли, причем сальдо баланса их внешней торговли остается традиционно отрицательным.

Важным показателем значения внешней торговли для стран Южной Азии является экспортная квота, возросшая в среднем с 5–6% ВВП в начале периода их независимости до 15–25% ВВП в 2014 г. (рассчитано по обменному курсу; по ППС данные ниже). Очевидно, что в подавляющем большинстве южноазиатские экономики до сих пор являются полуоткрытыми и работают преимущественно на внутренний рынок. Открытыми можно считать лишь ланкийскую и мальдивскую экономики, чьи экспортные квоты на протяжении длительного времени стабильно превышают 30% ВВП. Причина их открытости кроется, главным образом, в узости внутреннего рынка.

За последнюю четверть века произошли кардинальные изменения в товарной структуре экспорта стран Южной Азии. В частности, в результате бурного развития швейной промышленности, работающей на импортном сырье, оборудовании и даже лекалах по заказу западных фирм, но с использованием местной дешевой рабочей силы, готовая одежда, включая трикотаж, стала важнейшей статьёй экспорта Бангладеш, Шри-Ланки, Пакистана и Индии. Доля региона в мировом экспорте готовой одежды возросла с 2,2% в начале 1980-х гг. до 3,6% в 2005 г. и 4% во втором десятилетии XXI в. Увеличился также показатель участия Южной Азии в мировом экспорте текстиля: с 3,1% в начале

⁵ Рассчитано автором по данным IMF [электронный ресурс]. URL: <http://elibrary-data.imf.org/DataReport.aspx?c=1449337&d=33060&e=161843> (дата обращения 19.06.2015).

1980-х гг. до 6,2% в 1990-е гг. и 8% в 2000-е гг. В товарной структуре экспорта возросла доля и ювелирных изделий, изделий из кожи, а также товаров пищевкусовой промышленности. Так, если в 1985 г. на долю упомянутых товаров приходилось 47% объема экспорта региона, то в начале XXI в. – более 60%. За два десятилетия произошло снижение доли продукции с низкой добавленной стоимостью – джута, хлопка-сырца и проч. Одновременно снизилась значимость в экспорте региона сельскохозяйственной продукции. Все это свидетельствует о том, что, диверсифицируя свой промышленный сектор, южноазиатские государства превратились из поставщиков преимущественно сырья, полуфабрикатов и продовольствия на мировой рынок в экспортеров промышленных товаров. Доля промышленного экспорта в общем объеме экспорта стран Южной Азии в 2000-е гг. в среднем составляет 75–90%. Между тем, лишь Индия, продолжая активно завозить новейшие технологии и современное оборудование, смогла наладить значительный экспорт высокотехнологичной продукции, доля которой в общем объеме индийского экспорта стабильно увеличивается и по результатам 2013 г. превысила 7%. У Пакистана и Шри-Ланки эта цифра едва превышает 0,5%. У остальных государств региона высокотехнологичный экспорт отсутствует.

Следует отметить, что темпы роста импорта стран Южной Азии по-прежнему обгоняют темпы роста экспорта, что неминуемо приводит к увеличению дефицита торгового баланса. Основными причинами этого являются: необходимость ввоза сырья и дорогостоящего высокотехнологичного оборудования для проведения модернизации национальных экономик, а также сложности с поисками своей ниши на международных товарных рынках.

Существенным недостатком в развитии экспорта государств Южной Азии является узость его географического распределения – их внешнеторговые связи направлены, главным образом, на развитые страны Европейского Союза, США, Японию и др. Важными партнерами южноазиатских государств из числа развивающихся являются также арабские страны Персидского залива. Исключением здесь является Индия, чья внешняя торговля подвергалась к настоящему времени существенной диверсификации. Доля развивающихся стран, как в ее экспорте, так и в импорте к началу 2014 г. уже превысила 55%. Кроме того, одной из характерных черт экономического развития Индии с начала 1990-х годов стал значительный рост ее внешней торговли услугами. Основу индийской торговли услугами составляют услуги, связанные с производством программного обеспечения (ПО) и аутсорсингом бизнес-процессов, а также транспортные и туристические услуги. При этом традиционно большое положительное сальдо в торговле услугами образуется, прежде всего, за счет услуг, связанных именно с производством ПО и аутсорсингом бизнес-процессов.

Южная Азия в международном движении капитала

Экономическое развитие государств региона после обретения ими независимости в значительной степени опиралось на иностранную помощь (в среднем – около 10% ВВП). Это диктовалось, прежде всего, необходимостью изыскания денежных ресурсов для финансирования создания базовых отраслей промышленности. До 80–90% помощи из-за рубежа поступало, как правило, на условиях грантов, основная часть которых традиционно выделялись на определенные цели или под какие-либо конкретные программы.

Это обстоятельство приводило к ограничению возможности распоряжения полученными средствами, но с другой стороны – ввиду наличия внешнего контроля, заставляло страны региона более ответственно их использовать. Отраслевая структура помощи отражала направление ключевых тенденций в экономическом развитии южноазиатских государств. Так, основными получателями помощи были обрабатывающая промышленность, аграрный сектор, транспорт и связь. Иностранная помощь помогла заложить финансовый фундамент для проведения индустриализации, использовалась для осуществления программ социально-экономических преобразований, а также положила начало сотрудничеству иностранного и национальных капиталов в странах региона.

По мере развития и укрепления экономик некоторым странам Южной Азии удалось существенно сократить свою зависимость от иностранной помощи за счет роста собственных финансовых ресурсов. Тем не менее, государства региона до сих пор в большей или меньшей степени продолжают получать иностранную помощь. Так, Индия в настоящее время ежегодно получает различного рода помощь в среднем около 3 млрд долл. (порядка 0,1–0,2% ВВП), Пакистан – 3–4 млрд (1,5% ВВП), Бангладеш – 5–6 млрд (5% ВВП), Непал – 0,5–1 млрд (6–7% ВВП), Шри-Ланка – 1,2–1,5 млрд (5% ВВП), Бутан – 100 млн долл. (11% ВВП), Мальдивская Республика – 50 млн (2% ВВП). Основной объем помощи извне, как правило, предоставляется на условиях льготных кредитов и в форме технического содействия. Среди основных доноров южноазиатских государств традиционно выделяются Япония, США, страны ЕС и арабские страны Персидского залива.

Примечательно, что в регионе лишь Индия смогла превратиться из реципиента в донора иностранной помощи. За годы либеральных реформ Индия заметно увеличила собственную помощь другим менее развитым государствам, доведя в 2000-е гг. ее ежегодный объем в среднем до 1 млрд долл. Помощь является весьма гибким инструментом, используя который, Нью-Дели успешно реализует свои экономические и политические цели: стимулирует индийский экспорт, улучшает в странах-реципиентах климат для вложения частных инвестиций из Индии, обеспечивает доступ индийских компаний к источникам сырья и энергетических ресурсов и др.

Экономические реформы, активно проводимые в странах Южной Азии с начала 1990-х гг., способствовали либерализации всех аспектов хозяйственной жизни, определенному росту конкурентоспособности большинства отраслей экономики, что позволило национальным правительствам перейти к постепенному открытию внутреннего рынка для притока зарубежных инвестиций. Между тем, к настоящему времени регион еще недостаточно вовлечен в процесс международного движения предпринимательского капитала. Объем накопленных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономике Южной Азии, по результатам на 1 января 2015 г., составил 350,971 млрд долл. (1,4% мирового). Основная часть иностранного капитала традиционно приходится на Индию – 72% регионального объема (252,3 млрд долл.) в 2014 г.⁶ В целом в настоящее время Индия входит в пятерку ведущих мировых реципиентов ПИИ среди развивающихся стран с ежегодным объемом привлекаемых ПИИ в 2007–2014 гг. в среднем около 30 млрд долл. Остальные государства региона менее успешны в деле привлечения ПИИ: в Пакистан ежегодно поступает около 2 млрд долл., в Бангладеш – 1,5 млрд, Шри-Ланку – 1 млрд, Мальдивскую Республику – 400 млн долл., Непал – 100 млн, Бутан – 20 млн.

⁶ World Investment Report / UNCTAD. – 2015. P. A7, A9.

Таблица 6. Объем ПЗИ из Индии, Пакистана и Шри-Ланки в 2008–2014 гг.

	2008 г.		2010 г.		2012 г.		2014 г.	
	\$ млрд	%	\$ млрд	%	\$ млрд	%	\$ млрд	%
Мир в целом	1999,3	100,0	1467,6	100,0	1346,7	100,0	1410,7	100,0
Регион ЮА	21,7	1,1	16,4	1,1	9,1	0,7	2,4	0,2
Индия	21,5	1,1	15,9	1,1	8,5	0,6	1,7	0,1
Пакистан	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0
Шри-Ланка	0,1	0,0	0,04	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0

Источник: The World Investment Report / UNCTAD. – 2014. Р. 205, 210. The World Investment Report / UNCTAD. – 2015. Р. А3, А5.

Главные инвесторы в южноазиатский регион – это развитые страны. Особняком здесь стоит Индия, куда направляются инвестиции также из оффшорных центров, особенно из Маврикия и Кипра. Зачастую это возвратные инвестиции индийских компаний. Основной объем иностранных инвестиций направляется в текстильную промышленность, швейное производство, телекоммуникационный сектор, а также в энергетику государств Южной Азии. Что же касается отраслевой структуры распределения ПИИ в экономике Индии, то она характеризуется преобладанием вложений в сектор услуг (как финансовых, так и нефинансовых), а из отраслей обрабатывающей промышленности наибольшей популярностью у иностранных инвесторов пользуются индийская энергетика, автомобилестроение, металлургия, химическое производство (в том числе фармацевтика) и электроника.

Растущая глобализация южноазиатского капитала – одно из важнейших проявлений все большей открытости экономик региона и его постепенной интеграции в мировое хозяйство. Между тем, объем накопленных прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ) из стран Южной Азии, по результатам на 1 января 2015 г., невелик и составил 136,1 млрд долл., или 0,5% мирового [15]. Основная часть ПЗИ из Южной Азии приходится на Индию, за которой следуют Пакистан и Шри-Ланка, причем заметно отставая по объему вывоза прямых капиталовложений (Табл. 6).

Южная Азия как поставщик рабочей силы на мировой рынок труда

Своеобразной «визитной карточкой» Южной Азии с конца 1970-х гг. стала возрастающая вовлеченность ее в мировые миграционные процессы. Практически все южноазиатские государства (за исключением Бутана и Мальдив) являются крупными поставщиками трудовых ресурсов, главным образом, в страны Персидского залива, США, Западную Европу, ЮВА и Австралию. В 2014 г. за рубежом трудилось свыше 25 млн индийцев, около 5 млн бангладешцев, 3 млн пакистанцев, 1,3 млн непальцев, 1,2 млн ланкийцев⁷. Стабильно увеличивающийся экспорт рабочей силы из региона способствует росту его интеграции в мировое хозяйство. Заинтересованность в денежных переводах мигрантов прямо повлияла на миграционную политику правительств южноазиатских государств. Учитывая квалификацию выезжающих, власти не создают препон для эмиг-

⁷ Thaindian News [электронный ресурс]. URL: www.thaindian.com (дата обращения 22.05.2015).

Таблица 7. Приток денежных переводов в страны Южной Азии в 2013 г.

	млрд долл.	% мирового объема
Мир в целом	542,0	100,0
Регион Южная Азия	111,0	20,5
Индия	70,0	12,9
Пакистан	14,6	2,7
Бангладеш	13,8	2,6
Шри-Ланка	6,7	1,2
Непал	5,2	1,0
Мальдивы	0,003	0,0
Бутан	0,02	0,0

Источник: Migration and Development Brief // The World Bank. – April 11, 2014. P. 4–5.

рации своих граждан (либо подданных, как в случае с Королевством Бутан), поскольку нет опасений в отношении «утечки умов» за рубеж. Более того, правительство Бангладеш, например, с целью стимулирования экспорта рабочей силы в условиях перенаселенности страны предоставляет работникам перед выездом возможность получить навыки той профессии, которая особенно востребована в принимающем государстве. Помимо этого активно идет поиск новых рынков для экспорта бангладешской рабочей силы, а с государствами, принимающими бангладешских мигрантов, прорабатываются возможности для увеличения квот для их въезда. Другие страны региона также заинтересованы в выводе за рубеж части избыточных трудовых ресурсов и последующем получении денежных переводов в твердой валюте из-за рубежа.

Денежные переводы мигрантов играют значительную роль в экономике стран Южной Азии. В частности, в 2013 г. на долю южноазиатских государств пришлось свыше 111 млрд долл., то есть более 20% мирового объема денежных переводов, отправленных в развивающиеся страны⁸ (см. Табл. 7).

Отличительной чертой миграционной политики южноазиатских государств является стремление поддерживать связи со своими диаспорами. Наиболее преуспела в этом вопросе Индия, численность диаспоры которой в настоящее время превышает 25 млн человек, а ее трудовая «составляющая», по данным Всемирного банка на начало 2012 г., достигла 11,4 млн чел. С 2004 г. Индия стабильно удерживает 1-е место в мире по абсолютному объему денежных переводов на родину, осуществляемых диаспорой. По итогам 2013 г. объем денежных переводов в Индию достиг 70 млрд долл. (около 13% мирового).

Интеграционные процессы в регионе

Основной интеграционной группировкой Южной Азии является *Ассоциация регионального сотрудничества стран Южной Азии (СААРК)*, официальным «Днем рождения» которой стало 8 декабря 1985 г., когда на первой Конференции глав государств и правительств в г. Дакка (Бангладеш) был принят Устав СААРК.

⁸ Ibidem.

Региональная интеграция в рамках СААРК рассматривается ее участниками как инструмент, способный не только расширить рынки сбыта своей продукции, ускорить экономическое развитие, стимулировать структурную перестройку экономик и привлечь иностранные инвестиции, но и превратить весь регион в единый рынок и изменить, таким образом, его подчиненное положение в системе МРТ. Между тем, относительно динамичное развитие стран-участниц СААРК, достигнутые ими успехи на поприще проведения либеральных реформ пока, однако, не способствовали их более тесному единению. Региональное сотрудничество в рамках Ассоциации протекает весьма вяло, и СААРК до сих пор остается в целом достаточно слабым интеграционным образованием. Это объясняется, главным образом, сохранившейся похожей номенклатурой экспортных товаров стран-участниц. Кроме того, зачастую участники объединения по политическим причинам в других регионах покупают то, что могли бы приобрести дешевле у партнеров по Ассоциации. По оценкам, только за счет удорожания товаров, приобретенных на мировом рынке, страны-члены СААРК в среднем ежегодно теряют около 5% своего ВВП [9]. Региональная торговля сдерживается также и нетарифными барьерами. Особенно широко они применяются Бангладеш, Шри-Ланкой и Пакистаном.

На деятельность СААРК и эффективность интеграционных процессов в регионе оказывают негативное влияние и ряд факторов внеэкономического характера. В частности, это и политические проблемы, включая Кашмирскую, между Индией и Пакистаном, и спорные вопросы, существующие в двусторонних отношениях других партнеров по Ассоциации – в том числе, неурегулированность вопроса границ между отдельными странами, проблема раздела вод совместно используемых рек между Индией и Бангладеш и др. [10]. Эти препятствия влияют и на взаимодействие стран региона в области инвестиций и в валютно-финансовой сфере.

Свою лепту в торможение интеграционных процессов в Южной Азии, вносит недостаточно развитая транспортная инфраструктура региона⁹, несовершенные процедуры пересечения границ и прохождения таможенного досмотра, неравномерность развития по странам информационных технологий, а также отсутствие соглашений об избежании двойного налогообложения между некоторыми странами-участницами СААРК.

В то же время, следует отметить, что со времени создания Ассоциации масштабы внутрирегиональной торговли в абсолютном выражении возросли более чем в 40 раз – с 1,255 млрд долл. до 51,360 млрд¹⁰ (Табл. 8).

Достижения интеграционных группировок в других регионах мира в последние десятилетия и экономическая необходимость всё же заставили участников СААРК активизировать сотрудничество и подписать в январе 2004 г. на 12-й Конференции глав государств и правительств в Исламабаде Договор о формировании зоны свободной торговли в Южной Азии – САФТА (*South Asian Free Trade Area – SAFTA*). К существовавшим ранее направлениям взаимодействия в рамках Ассоциации добавились вопросы разви-

⁹ В данном случае речь, прежде всего, идет о разной ширине железнодорожной колеи у государств региона, а также о зачастую неудовлетворительном состоянии их автомобильных дорог и внутренних водных путей.

¹⁰ Здесь и далее данные по взаимной торговле в рамках СААРК рассчитаны автором по *Direction of Trade Statistics. Various Issues*. [электронный ресурс]. URL: <http://elibrary-data.imf.org/DataReport.aspx?c=1449337&d=33060&e=161843> (дата обращения: 22.05.2015).

Таблица 8. Взаимная торговля в рамках СААРК в 1985 г., 1994 г., 2002 г., 2012 г. и 2014 г.

	1985 г.		1994 г.		2002 г.		2012 г.		2014 г.	
	млрд долл.	% в о/т	млрд долл.	% в о/т	млрд долл.	% в о/т	млрд долл.	% в о/т	млрд долл.	% в о/т
Индия	0,423	1,7	1,151	2,2	3,075	2,8	17,153	2,2	22,709	2,9
Пакистан	0,268	3,1	0,380	2,17	0,447	2,1	5,563	7,2	6,194	7,2
Бангладеш	0,177	4,7	0,654	9,0	1,295	10,0	5,906	10,5	7,766	10,2
Шри-Ланка	0,174	5,5	0,472	5,9	1,189	11,0	4,672	18,0	5,947	18,9
Непал	0,219	34,3	0,128	8,4	0,954	48,0	3,978	53,9	5,437	57,8
Мальдивы	–	12,5	0,051	19,0	0,117	24,3	0,219	13,5	0,271	14,3
Бутан	–	–	0,020	14,3	0,010	30,1	–	–	–	–
Афганистан	–	–	–	–	–	–	3,054	36,6	3,037	35,1
Всего	1,255	2,5	2,856	3,3	7,166	5,0	40,505	4,2	51,360	5,2

Источник: рассчитано автором по International Monetary Fund: Direction of Trade Statistics. Yearbook 2000. P. 199, 255–256, 314, 339, 364–365; International Monetary Fund: Direction of Trade Statistics. Yearbook 2009. P. 80–81, 264, 342, 371, 404, 484; International Monetary Fund: Direction of Trade Statistics. June 2010. P. 57–58, 189–190, 292–293, 352–353. International Monetary Fund: Direction of Trade Statistics. Yearbook 2015.

тия взаимной торговли и инвестиционного сотрудничества. В 2006 г. началась практическая реализация САФТА, целью которой является либерализация региональной торговли к 2016 г., в т.ч. сокращение тарифных и нетарифных барьеров, постепенное устранение дискриминационной практики и др.

В целях активизации в рамках СААРК экономических связей эксперты стран-участниц в настоящее время активно обсуждают возможность создания т.н. «зон роста» по аналогии с уже действующими в Юго-Восточной Азии, где первостепенное внимание уделяется развитию инфраструктуры, промышленного производства, сельского хозяйства и туризма. В частности, одним из примеров эффективного многопланового экономического сотрудничества между Сингапуром, Малайзией и Индонезией является т.н. «треугольник роста» «Сингапур–Джохор–Риау» (*Singapore–Johor–Riau*), созданный 17 декабря 1994 г.¹¹ Позитивным шагом в этом направлении стало подписание в рамках СААРК 15 июня 2015 г. в Тхимпху (Бутан) Соглашения о свободном передвижении пассажиров, товаров и транспортных средств между Бангладеш, Бутаном, Индией и Непалом (*The Motor Vehicles Agreement for the Regulation of Passenger, Personal and Cargo Vehicular Traffic between Bangladesh, Bhutan, India and Nepal – BBIN MVA*), что фактически стало прообразом Бенгал-Гималайской зоны, о создании которой шли переговоры на протяжении первого десятилетия XXI в. По мнению экспертов, с запуском в октябре 2015 г. первой фазы реализации упомянутого соглашения эта «зона роста» будет способствовать активизации приграничного сотрудничества между соответствующими странами¹².

¹¹ A Case Study on Singapore-Johor-Riau Growth Triangle (SIJORI) [электронный ресурс]. URL: http://etheses.whiterose.ac.uk/1251/6/mc_ch4-done.pdf (дата обращения: 22.05.2012).

¹² Open Border Deal among India, Bhutan, Bangladesh, Nepal // 15.06.2015. [электронный ресурс]. URL: <http://www.ibnlive.com/news/world/open-border-deal-among-india-bhutan-bangladesh-nepal-1006692.html> (дата обращения: 15.07.2015).

Взаимодействие в рамках СААРК, тем не менее, приводит к постепенному расширению внутреннего рынка стран-участниц, интеграции транспортных и телекоммуникационных сетей, модернизации инфраструктуры, ускорению обмена ресурсами внутри Ассоциации, увеличению объемов торговли и инвестиций, эффективному использованию ресурсного потенциала интеграционного блока.

Социальный сектор

Несмотря на достаточно быстрые темпы развития и проводимую весьма активную социальную политику, перед всеми странами Южной Азии по-прежнему достаточно остро стоят социальные проблемы, отягощенные весьма динамичным демографическим ростом (в среднем около 1,5–1,8%) и активными темпами урбанизации. Очевидно, что дальнейшее поступательное развитие южноазиатского региона будет зависеть от успешного решения всего комплекса социальных проблем.

В пореформенный период в большинстве стран Южной Азии заметно ускорилась модернизация системы здравоохранения, на которое в среднем выделяется еще относительно скромный объем средств из госбюджета – от 1,4% ВВП в Шри-Ланке и Непале до 2% ВВП в Индии, 2,3% – в Бангладеш и 3% – в Мальдивской Республике и Бутане [6]. При этом важное значение придается открытию медицинских учреждений на селе, установлению обязательной отработки в сельской местности для всех выпускников государственных медицинских вузов (например, в Индии – 2 года).

В результате усилий по реформированию систем здравоохранения в государствах региона предстоящая продолжительность жизни за период независимости увеличилась в среднем с 36 до 66 лет, что, однако, по-прежнему ниже соответствующих показателей более продвинутых в этом отношении развивающихся стран (например, в Китае – около 80 лет, в Бразилии – 73 года). В 2000-е гг. стала заметна тенденция расширения в странах СААРК системы частных госпиталей, а также переход на платное обслуживание пациентов по ряду услуг в государственных медицинских учреждениях.

Следует отметить, что некоторые страны СААРК, прежде всего Индия, уже достигли определенных успехов в сфере здравоохранения. Так, благодаря заметно возросшему качеству обслуживания индийские медицинские учреждения приобрели мировую известность, возникло и успешно развивается новое направление – «медицинский туризм» (ежегодно в Индию приезжает на лечение более 100 тыс. иностранцев, расходуя здесь порядка 500 млн долл.)¹³.

Однако, несмотря на зримые достижения в отдельных секторах Индии, Шри-Ланки, Пакистана и Бангладеш, общее состояние сектора здравоохранения в странах региона по-прежнему отстает от уровня не только развитых, но и ряда развивающихся стран. Учитывая рост цен на медикаменты, а также стоимость услуг частной медицины, лечение в государствах региона является недоступным для большей части населения, причем до сих пор значительная его часть проживает в антисанитарных условиях, а во многих деревнях просто нет медицинских учреждений. К примеру, 89% жителей сельских районов Бутана из-за плохой транспортной инфраструктуры вынуждены добираться до

¹³ India Brand Equity Foundation. [электронный ресурс]. URL: http://www.ibef.org/artdisview.aspx?in=74&art_id=29511&cat_id=120&page=2 (дата обращения 09.09.2011).

ближайшего медицинского учреждения в течение порядка 3 часов [2]. Среди других нерешенных проблем стран Южной Азии стоит упомянуть широкое распространение тяжелых заболеваний (гепатит, туберкулез, малярия, брюшной тиф, лепра и проч.), высокий уровень младенческой, детской и материнской смертности.

Регион также характеризуется массовой бедностью, преодоление которой, как и тесно связанного с ней социального неравенства, было одной из приоритетных социально-экономических задач, стоящих перед руководством южноазиатских государств на протяжении всего периода их независимости. Результатом усилий по решению этих проблем стало снижение уровня бедности в странах региона с начала 1970-х гг. более чем в два раза. Так, по результатам 2010 г., уровень бедности в соответствии с международным подходом (прожиточный минимум менее 2,5 долл. в день) составил в странах региона в среднем 80%. При этом более радужная картина наблюдается в Шри-Ланке, где соответствующий показатель составил около 38%. Таким образом, в Южной Азии до сих пор проблема бедности стоит достаточно остро, что, помимо прочего, в условиях мирового финансово-экономического кризиса способно негативно сказаться и на уровне социальной напряженности в странах региона.

С проблемой бедности тесно связана проблема голода, которая наиболее остро стоит в Бангладеш. Речь идет о нескольких северо-западных округах страны (в т.ч. Нильфамари, Гайбандха, Куриграм, Рангпур и Динаджпур), для которых характерен периодически, из года в год, повторяющийся т.н. феномен «монга» (в переводе с бенгальского – абсолютный голод). С августа по ноябрь, т.е. после окончания посадки риса сорта аман и до начала его уборки, наиболее бедным сельскохозяйственным рабочим, численность которых составляет свыше 3 млн человек, невозможно найти какую-либо работу и, таким образом, обеспечить пропитание своих семей. Несмотря на определенную помощь государства и НПО, в этот период тысячи бангладешских семей с «нулевым доходом» остаются без каких-либо средств к существованию и вынуждены голодать, питаясь кореньями, листьями растений и др. В этих условиях малоимущие в период «монга» вынуждены еще до начала сбора урожая риса продавать на перспективу в обмен на скудное пропитание свой труд по самой дешевой цене. Кроме того, чтобы спасти свои семьи от голодной смерти, часть бедняков прибегает к системе одалживания денег (в среднем под 300% годовых) или риса для пропитания у относительно состоятельных соотечественников. Достаточно серьезно проблема голода стоит перед бедными слоями населения и в других странах Южной Азии.

С целью решения проблем бедности и голода с начала 1990-х гг. правительства южноазиатских стран активно проводят политику занятости населения на микроуровне, предоставляют лицам с низкими доходами продовольственные субсидии. В Индии помимо этого распространена сеть государственных магазинов «справедливых цен», которые продают малоимущим по ценам на 20–25% ниже рыночных ряд товаров первой необходимости (рис, растительное масло, сахар, уголь и др.). В Бангладеш правительство ежегодно выделяет беднякам специальные продовольственные карточки, владельцы которых получают около 10 кг риса, а также ряд других продуктов питания. Кроме того, еще одним достаточно действенным средством борьбы с голодом при поддержке государства стала проводимая в Бангладеш диверсификация сельскохозяйственной деятельности крестьян, т.е. активное культивирование в наиболее бедных округах страны не только растениеводства (в первую очередь рисоводства), но и садоводства и огород-

ничества, а также птицеводства. В Непале, как и в других странах региона, одним из средств помощи нуждающимся стало распространение среди них государственными структурами и различными НПО бесплатной еды.

Следует отметить, что благодаря усиленно проводимым экономическим реформам в последние десятилетия в странах Южной Азии заметно вырос средний класс. Южноазиатские критерии оценки уровня жизни и, следовательно, количества людей, принадлежащих к среднему классу, несколько разнятся с критериями оценки международных структур, что объясняется разницей в уровне цен на основные предметы потребления в этом регионе и в развитых государствах. Так, согласно подходу индийского Национального совета прикладных экономических исследований, в 2014/15 ф.г. в Индии насчитывалось около 53 млн домохозяйств (свыше 267 млн человек, или 20,3% населения страны), принадлежащих к среднему классу с годовым доходом в пределах 340 тыс. руп. – 1,7 млн руп. (5,5 тыс. долл. – 27,5 тыс. долл.). В соответствии с критериями Всемирного банка, где к среднему классу относят домохозяйства с годовым доходом от 4,5 до 22 тыс. долл., в Индии таковых насчитывается лишь около 30 млн (более 120 млн человек). Между тем, каков бы ни был критерий оценки, очевидно, что в 2000–2010 гг. уровень жизни и численность среднего класса в Индии заметно возросли [12]. Определенный рост численности среднего класса отмечается и в других государствах Южной Азии.

* * *

Южная Азия в последние два десятилетия переживает важный период в своей экономической истории. В силу многочисленных внутренних и внешних факторов заметно ускорилось развитие государств региона. Ряд стран успешно осуществляет структурную перестройку экономики, отход от практики импортозамещения к экспортноориентированной модели, диверсификацию внешних связей. Южноазиатские экономики в той или иной степени постепенно открываются для внешнего мира, давая также импульс внутривосточной конкуренции и тем самым повышая эффективность производства. Происходящие экономические процессы стимулируют интеграцию стран Южной Азии в мировое хозяйство, а также приводят к постепенному решению все еще остро стоящих здесь социальных проблем. Наряду с внутривосточными преобразованиями в экономической сфере ускорились также процессы региональной интеграции. От многолетнего, порой формального ведения переговоров по облегчению торговых режимов участники СААРК постепенно стали переходить к более решительным действиям по реальному продвижению в этом направлении.

Между тем, разнотемпность проведения экономических реформ и неодинаковая их глубина в странах региона все больше усиливают разрыв в уровне их социально-экономического развития. Бесспорный лидер Южной Азии – Индия, эффективно используя созданный в последние полвека мощный промышленный и научный потенциал, совершенствуя экономическую структуру, оставляет далеко позади соседей по региону. При этом среди остальных государств Южной Азии все более четко выделяются свои подгруппы. К первой можно условно отнести Пакистан, Бангладеш и Шри-Ланку, которые уже добились определенных успехов в деле проведения экономических преобразований. К другой – Непал и Мальдивы, которые по темпам экономических реформ отстают от своих соседей, а их развитие и поныне осуществляется преимущественно лишь за счет нескольких секторов национальной экономики, главным образом, туризма. Особняком здесь стоит Бутан, где реформирование традиционной экономики было на-

чато в первой половине 1990-х гг. с очень небольших, осмотровых шагов, и только в последние пять–семь лет обозначился устойчивый экономический рост «валового национального счастья»¹⁴, позволивший, с одной стороны, несколько снизить уровень бедности, а с другой, – повысить индекс человеческого развития [2].

Благополучное функционирование южноазиатских экономик в будущем во многом будет зависеть от глубины проводимых либеральных преобразований, одновременного с ними решения социальных проблем (прежде всего, бедности и голода), дальнейшего совершенствования систем образования и здравоохранения, успешного преодоления такого традиционного для стран региона явления, как коррупция, а главное – грамотного сочетания интересов государства, крупного, среднего и мелкого национального бизнеса и международных транснациональных корпораций.

Литература

1. Базанова Е. Новое правительство Индии готовит масштабную реформу трудового законодательства // Ведомости [электронный ресурс]. URL: <http://www.vedomosti.ru/politics/news/28369941/indijskim-zhenschinam-hotyat-razreshit-nochnye-raboty> (дата обращения 17.12.2014).
2. Галищева Н.В. Экономика стран Южной Азии М.: МГИМО (У) МИД России, 2009. 768 с.
3. Мельянцева В.А. Развитие и развивающиеся страны в эпоху перемен. М.: ИД «Ключ-С», 2009. 216 с.
4. Asian Development Bank. Basic Statistics 2014 / Economics and Research Department / April 2014 [электронный ресурс]. URL: <http://www.adb.org/sites/default/files/publication/154508/ado-2015pdf> (дата обращения 15.06.2015).
5. Asian Development Outlook 2015 [электронный ресурс]. URL: <http://www.adb.org/sites/default/files/publication/154508/ado-2015pdf> (дата обращения 19.06.2015).
6. Bangladesh Economy During 2013–14 / Metropolitan Chamber of Commerce and Industry. Dhaka. August 2014. P. 31.
7. The Bangladesh Observer, 03.05.06.
8. Economic Survey 2014/15 / Government of India. Ministry of Finance. Department of Economic Affairs. Economic Division. February 2015. P. 140.
9. Jain Rajeev and Singh J.B. Trade Pattern in SAARC Countries: Emerging Trends and Issues. Reserve Bank of India. Occasional Papers Vol. 30. No. 3. Winter 2009 [электронный ресурс]. URL: <http://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/Content/PDFs/04TPSAAR160810.pdf> (дата обращения: 15.10.2011).
10. Hariharan S.V., Jebaraj J. Trade Between SAARC and Other Asian Developing Countries. New Delhi: Serials Publications, 2003. 127 p.
11. Migration and Development Brief / The World Bank. April 11, 2014. P. 4–5.
12. Mustafi Sambuddha Mitra. India's Middle Class: Growth Engine or Loose Wheel? // May 13, 2013 [электронный ресурс]. URL: http://india.blogs.nytimes.com/2013/05/13/indias-middle-class-growth-engine-or-loose-wheel/?_r=0 (дата обращения 15.07.2015).
13. The World Development Report, 2010, 2014 / The World Bank, 2010, 2014.
14. The World Economic Outlook / International Monetary Fund, 2015. P. 174–175.
15. The World Investment Report / UNCTAD. 2014, 2015.

¹⁴ Термин «валовое национальное счастье» впервые был введен в оборот в 1972 г. королем Бутана Джигме Сингье Вангчук и обозначает приверженность построению экономики, которая будет служить всему народу Бутана, опираясь на традиционные духовные буддистские ценности и бутанскую культуру в противовес сугубо материальным ценностям, составляющим основу экономического развития западной цивилизации. Смысл понятия «валовое национальное счастье» видится, прежде всего, в мире и счастье народа Бутана, безопасности и суверенитете бутанского государства.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО РЫНКА КАПИТАЛА В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

М.М. Лобанов

С развитием экономического кризиса конца 2000-х гг. полемика между сторонниками финансовой глобализации и регулирования трансграничных потоков капитала перешла в новую плоскость – спора о необходимости международной координации национальных реформ в сфере движения капитала. Эволюция единого рынка капитала в Европе является, по сути, единственным примером создания правовой основы межнациональной финансовой системы. В этой связи примечательна практика имплементации общеевропейских норм новыми странами-членами Европейского Союза (ЕС), допускающая возможность использования временных ограничений на приток иностранного капитала на рынки недвижимости и сельскохозяйственных земель. Значительное число стран ЕС характеризуется регулярными нарушениями принципа свободного перемещения капитала (в основном, вследствие усиления контроля над стратегическими предприятиями или ограничения процесса приватизации), что свидетельствует о проблемах формирования единого рынка.

Теоретические и практические проблемы трансграничного перемещения капитала в мировом хозяйстве

Экономическая целесообразность свободного трансграничного движения капитала исследуется с помощью теоретических и эмпирических методов, равно как и эффективность государственного регулирования этой сферы. Выводы исследований, посвященных преимуществам и недостаткам единого рынка капитала, зачастую являются взаимоисключающими, даже в том случае, когда опираются на сопоставимые базы данных. Степень готовности к финансовой либерализации, как правило, определяется внутренними и внешними факторами, в числе которых достигнутый уровень развития институтов и мирохозяйственная конъюнктура. Широкое распространение получило теоретическое обоснование преимуществ свободного перемещения капитала (СПК), согласно которому страны-участницы процесса либерализации выигрывают от снижения стоимости капитала за счет разнообразия его источников, улучшения макроэкономических показателей в связи с благоприятным распределением финансовых ресурсов, сокращения уровня инвестиционных рисков благодаря диверсификации капиталовложений. В свою очередь, контроль над притоком / оттоком капитала может позволить избежать валютно-финансовых кризисов и других негативных экстерналий расширения или сужения потоков капитала.

В процессе развития глобальной финансовой системы в 20 – начале 21 вв., как правило, выделяют несколько этапов. По мере распространения кризисных явлений Великой депрессии уровень протекционизма на национальных финансовых рынках повышался. В период функционирования Бреттон-Вудской системы (1944–1971 гг.) объемы трансграничных потоков капитала были незначительны, в связи с чем веду-

щие экономики мира могли управлять ими с помощью различных мер контроля (capital controls). Учреждение международных регуляторов (в первую очередь, МВФ) изначально способствовало только большей координации вводимых странами ограничений, при этом меры контроля над перемещением капитала можно было устанавливать по своему усмотрению. Некоторые экономически развитые страны, тем не менее, стали снимать барьеры на пути расширявшихся трансграничных потоков капитала, однако этап масштабной либерализации начался лишь в первой половине 1970-х гг. с отменой золотовалютного стандарта и установления режима плавающих валютных курсов. Процесс финансовой либерализации был, во многом, стихийным, а отмена ограничений на приток и отток капитала странами, находившимися на низком уровне институционального развития, повышала риски возникновения и распространения кризисов. Преимущества свободного перемещения капитала стали подвергаться сомнению с возникновением в 1990-х гг. череды финансовых кризисов на развивающихся рынках¹. Следствием глобального кризиса конца 2000-х гг. стала переоценка роли государства в развитии финансовых рынков, что повлияло на формирование новых стандартов управления перемещением капитала, базирующихся на одновременном использовании различных механизмов. Возможность применения мер контроля для защиты национальных финансовых рынков от резкого притока или оттока капитала стали допускать даже эксперты МВФ².

Роль МВФ в снижении рисков возникновения новых кризисов является неоднозначной: даже с усилением «эффекта домино» в 1990-е гг. его руководство призывало к дальнейшему расширению финансовой дерегуляции на развивающихся рынках, а низкая эффективность предлагавшихся антикризисных мер снижала уровень доверия к организации. Заявление руководства МВФ о несомненных преимуществах либерализации было сделано накануне Азиатского кризиса 1997–98 гг.; в дальнейшем эта позиция была подкреплена утверждением о том, что положительный эффект реформ должен появиться с опозданием, как и в случае с устранением торговых барьеров³. При этом ряд экспертов продолжает считать политику МВФ в отношении движения капитала непоследовательной⁴.

¹ Либерализацию потоков движения капитала называют в числе основных причин распространения кризисов в Мексике (1994–95 гг.), странах Юго-Восточной и Восточной Азии (1997–98 гг.; в Таиланде, Индонезии, Малайзии, в Республике Корея и на Филиппинах), России (1998 г.), Бразилии (1999 г.), Аргентине (1999–2002 гг.). Сторонники введения ограничительных мер в странах с формирующимися рынками, как правило, ссылаются на этот негативный опыт неоправданно «ускоренной» финансовой либерализации в пострадавших от кризиса государствах.

² Подробнее об этапах развития мировой финансовой архитектуры см. Moschella M. *Governing Cross-border Capital Flows: The Dynamics of Capital Account Policies*. In: *Varieties of Governance: Dynamics, Strategies, Capacities*. New York, 2015. Elson A. *Governing Global Finance: The Evolution and Reform of the International Financial Architecture*. New York, 2011.

³ Fischer S. *Capital Account Liberalization and the Role of the IMF*. Speech at the IMF Annual Meetings, September 19, 1997. Fischer S. *Globalization and Its Challenges* // *American Economic Review*, May 2003, Vol. 93, No. 2, pp. 1–30.

⁴ Jeanne O., Subramanian A., Williamson J. *Who Needs to Open the Capital Account?* Washington, DC: Peterson Institute for International Economics, 2012.

Устранение барьеров на пути притока или оттока капитала возможно лишь при достижении определенного уровня институционального развития и «зрелости» финансового рынка, что подтверждает опыт кризисов в развивающихся странах. Характерно, что преимущества поступательной поэтапной либерализации экономики по сравнению с «шоковой терапией» рассматривались ещё в исследованиях начала 1990-х гг.⁵

Экономические кризисы в развивающихся странах некоторые специалисты считают не следствием финансовой либерализации как таковой, а результатом ошибочной политики руководящих элит. По мнению Ф.Мишкина, развивающиеся страны могут реализовать свой потенциал и повысить уровень благосостояния лишь участвуя в процессе финансовой глобализации, который стимулирует институциональные реформы в этих странах⁶. Согласно одному из исследований о валютных кризисах в развивающихся странах, вероятность их возникновения ниже в условиях свободного перемещения капитала. Политика ограничений в финансовой сфере не приводит к желаемым результатам, если она служит заменой необходимым реформам в государствах со значительной макроэкономической несбалансированностью⁷. Следует отметить также ряд работ, в которых опровергается распространенный тезис о зависимости между открытостью трансграничным потокам капитала и различными проявлениями экономической нестабильности (неустойчивостью хозяйственного роста, волатильностью акций и др.)⁸.

Глобальный экономический кризис конца 2000-х гг. повысил уровень скептицизма экспертного сообщества в отношении финансовой либерализации. Характерно, что трансграничное движение капитала стало рассматриваться как форма распространения «эффектов заражения» (преимущественно из развитых стран в развивающиеся)⁹. Об опасности открытия развивающимися странами своих рынков краткосрочному иностранному капиталу ещё задолго до кризиса утверждал один из наиболее последовательных

⁵ К примеру, сравнение промежуточных результатов хозяйственных реформ в развивающихся странах (в т. ч. Китае) и государствах с переходной экономикой приводится в работах Р. МакКиннона. См. McKinnon R. I. *The Order of Economic Liberalization: Financial Control in the Transition to a Market Economy*. London: The Johns Hopkins University Press, 1993.

⁶ Mishkin F. S. *The Next Great Globalization: How Disadvantaged Nations Can Harness Their Financial Systems to Get Rich*. Princeton University Press, 2006. Mishkin F. S. *Why We Shouldn't Turn Our Backs On Financial Globalization*. Columbia Business School. August 2008.

⁷ В качестве эмпирических подтверждений своей гипотезы авторы приводят примеры валютных кризисов в странах, осуществлявших контроль над потоками капитала (в 1997 г. в Малайзии, в 1986 и 1990 гг. в Сальвадоре и т.д.). См. Glick R., Guo X., Hutchison M. *Currency Crises, Capital-Account Liberalization, and Selection Bias* // *The Review of Economics and Statistics*, November 2006, Vol. 88, No. 4, pp. 698–714. При этом, согласно другому исследованию, использование Малайзией мер контроля над перемещением капитала оказалось столь же эффективным, как и проведение согласованных с МВФ либеральных реформ в Таиланде и Индонезии. См. Yeoh P. *The imposing of constraints on capital flows in emerging economies: An emerging economy study* // *International Journal of Law and Management*, 2015, Vol. 57, Iss. 5, pp. 400–416.

⁸ Moore W. *Managing the process of removing capital controls: what does the literature suggest* // *Journal of Economic Surveys*, 2014, Vol. 28, No. 2, pp. 209–237.

⁹ Примечательно, что «эффекты заражения» наблюдаются не только в отношении потоков капитала, но и мер контроля над ними (страны начинают их использовать, ориентируясь на ситуацию на соседних рынках).

критиков финансовой либерализации¹⁰ Нобелевский лауреат Дж. Стиглиц¹¹. В свою очередь, К. Рейнхарт и К. Рогофф, основываясь на ретроспективном анализе кризисов, сделали вывод о корреляции между их возникновением и трансграничной мобильностью капитала¹². Негативная оценка финансовой глобализации содержится в работах Д. Родрика и А. Субраманьяна, которые считают, что она не несет никаких положительных эффектов, а для формирующихся рынков, в частности, так и не стала источником экономического роста. Эксперты сходятся во мнении, что наступило время для разработки новой парадигмы финансовой глобализации¹³.

Экономический кризис способствовал пересмотру позиции специалистов МВФ в отношении свободного перемещения капиталов: в 2011 г. они предложили использовать в определенных условиях так называемые меры управления потоками капитала (*capital flow management measures, CFMs*)¹⁴. Государственный контроль над движением капитала, осуществляемый, как правило, странами с формирующимися рынками, может состоять из механизмов пруденциального надзора или регулирования валютного курса. Пруденциальное регулирование направлено на предотвращение потенциальных проблем в функционировании финансовых институтов, в то время как валютное регулирование характеризуется большей целевой направленностью и используется преимущественно в период самого кризиса (оно может включать ограничение продажи валюты населению, замораживание валютных депозитов, обязательную продажу части экспортной выручки, продажу валюты под определенные импортные операции компаний и т.д.). Процессы свободного перемещения капиталов и товаров взаимосвязаны: операции с валютным курсом в рамках полного контроля над состоянием счета движения капиталов платежного баланса влияют на торговый баланс, т.е. опосредованно нарушают правила свободной торговли¹⁵.

¹⁰ О бескомпромиссности спора сторонников и противников глобализации свидетельствует отзыв Ф. Мишкина о Дж. Стиглице и его последователях: «они всюду видят заговор зловещих организаций, являющийся источником проблем в бедных странах, в особенности тех, кто базируется в Вашингтоне – МВФ, Всемирного Банка и Казначейства США».

¹¹ Дж. Стиглиц называет недостаточный уровень развития нормативно-правовой базы одной из основных причин низкой эффективности финансовой либерализации на развивающихся рынках. См. Stiglitz J. *Globalization and its Discontents*. New York: W.W. Norton, 2002.

¹² Reinhart C. M., Rogoff K. S. *This Time is Different: A Panoramic View Of Eight Centuries Of Financial Crises*. National Bureau of Economic Research, 2008, Working Paper No. 13882. Magud N.E., Reinhart C.M., Rogoff K.S. *Capital Controls: Myth and Reality: A Portfolio Balance Approach*. Cambridge, 2011, NBER Working Paper 16805.

¹³ Rodrik D., Subramanian A. *Why Did Financial Globalization Disappoint?* Harvard University, March 2008, Research Paper.

¹⁴ В случае опасности макроэкономической дестабилизации вследствие резкого притока значительных объемов капитала, волатильности валют или возникновения «финансовых пузырей», странам рекомендуется временно применять ряд административных и налоговых мер. См. *Recent Experiences in Managing Capital Inflows – Cross-Cutting Themes and Possible Policy Framework*. Washington, DC: IMF, 2011. Chowdhury I., Keller L. *Managing Large-Scale Capital Inflows: The Case of Czech Republic, Poland and Romania*. IMF Working Paper, May 2012, No. 138.

¹⁵ Jeanne O. *Capital Flow Management* // *American Economic Review*, 2012, Vol. 102, No. 3, pp. 203–206.

В работе А. Коринека о сущности пруденциального регулирования утверждается, что контроль над движением капитала может быть действенной мерой предотвращения кризиса в условиях, когда участники рынка не осознают угрозы роста уровня задолженности (осуществляют избыточные краткосрочные заимствования, несут неоправданные инвестиционные риски). Государственные меры контроля в таких случаях снижают привлекательность рискованных инструментов, что позитивно сказывается на стабильности финансовой системы¹⁶.

Частным случаем регулирования является введение ограничений на резкий приток иностранного капитала на внутренний рынок. В исследовании группы специалистов МВФ (Дж. Остры, А. Гош и др.) признается эффективность данных мер как элемента антикризисной политики в странах с низкой волатильностью валют, достаточностью международных резервов и сбалансированной бюджетной системой. Уязвимость «пожарных» антикризисных мер (также как и мер пруденциального регулирования) в том, что они могут ограничить приток не только проблемных форм капитала¹⁷.

Макроэкономическая стабильность определяет и эффективность ограничений на отток капитала: наличие дисбалансов приводит к более быстрому по сравнению с оттоком снижению объемов притока капитала, что оказывает негативное влияние на сальдо (см. К. Саборовски и др.). Более того, из 37 случаев введения ограничений на отток капитала в 1995–2010 гг. успешными признаются всего два – в Малайзии (1998 г.) и Исландии (2008 г.)¹⁸. В качестве ещё одного «хрестоматийного» примера установления контроля над оттоком капитала в 1990-е гг. зачастую приводят Россию, где в отсутствие необходимых реформ меры сдерживания оказались неэффективными.

В более ранних работах (М. Дули, П. Айзард, Л. Бартолини и др.) выдвигается тезис об отрицательном влиянии мер контроля над оттоком капитала на инвестиционный климат: возможные сложности с выводом капитала за рубеж в будущем могут повлиять на привлекательность текущих проектов, и, в целом, свидетельствовать о неопределенности экономической политики государства¹⁹. Таким образом, установление ограничений на экспорт капитала может привести к обратному результату, поскольку снижает доверие инвесторов к регулирующим органам²⁰.

Часть работ о трансграничном движении капитала посвящена опыту отдельных стран, осуществлявших пруденциальный надзор или валютное регулирование. К примеру, Ч. Баба и А. Кокенайн исследовали результаты применения мер контроля над перемещением капитала в 2000-х гг. в Таиланде, Республике Корея, Бразилии и Колумбии. Выяснилось, что они лишь на некоторое время способствовали сокращению притока капи-

¹⁶ Korinek A. The New Economics of Capital Controls Imposed for Prudential Reasons. IMF Working Paper, December 2011, No. 298.

¹⁷ Ostry J. D., Ghosh A. R., Habermeier K., Laeven L., Chamon M., Qureshi M. S., Kokenyne A. Managing Capital Inflows: What Tools to Use? IMF Staff Discussion Note 11/06, April 2011.

¹⁸ Saborowski C., Sanya S., Weisfeld H., Yezpe J. Effectiveness of Capital Outflow Restrictions. IMF Working Paper, January 2014, No. 8.

¹⁹ Dooley M., Isard P. Capital Controls, Political Risk, and Deviations from Interest Rate Parity // Journal of Political Economy, 1980, Vol. 88, No. 2, pp. 370–384. Bartolini L., Drazen A. Capital Account Liberalization as a Signal // American Economic Review, 1997, Vol. 87, No. 1, pp. 138–154.

²⁰ Glick R., Guo X., Hutchison M. Currency Crises, Capital-Account Liberalization, and Selection Bias // The Review of Economics and Statistics, November 2006, Vol. 88, No. 4, pp. 698–714.

тала, при этом добиться желаемой динамики валютного курса ни в одной из стран не удалось. Чем выше уровень развития финансового рынка (как, например, в Бразилии), тем более сложные меры контроля необходимо использовать для более широкого охвата ими участников рынка²¹.

В качестве сопоставления в исследованиях рассматриваются характерные примеры стран с жестким регулированием потоков капитала (Китай), пруденциальным регулированием (Бразилия с конца 2000-х гг.) и не использующим защитных мер (Чили с конца 1990-х гг.). Пруденциальное регулирование в Бразилии было направлено на сдерживание высокой волатильности потоков капитала (так называемый цикл «бум-спад»), а в период резкого притока капитала в 2009 г. введен налог на все его виды, кроме прямых иностранных инвестиций²². В Китае традиционно высок уровень регулирования финансовой сферы, а ограничения действуют как на отток, так и на приток капитала (за исключением ПИИ)²³.

Изучение практики применения мер контроля над перемещением капитала в конце 20 – начале 21 вв., проведенное Б.Айхенгрином и Э.Роузом, показало, что большинство стран фактически не меняют вектор финансовой политики (к примеру, от либерализации к введению ограничений), а применение защитных механизмов не является разовым и продолжается в течение многих лет. Вопреки распространенному мнению, государства не создают меры контроля «с нуля» и не упраздняют их, реагируя на изменения на финансовых рынках, а активизируют или ослабляют действие уже имеющихся механизмов управления потоками капитала: согласно данным МВФ, до 80–95% стран, использовавших самые распространенные типы мер контроля в 1996 г., сохраняли их и в 2012 г. В целом государства с более емкими финансовыми рынками и развитыми политическими институтами имеют меньше стимулов поддерживать инертный ограничительный режим. Мониторинг процессов движения капитала может смягчить последствия возвращения к протекционистской политике в случае необходимости (как в Бразилии в конце 2000-х гг.). Адаптация защитных механизмов странами с традиционно высоким уровнем открытости экономики (к примеру, Кипр в 2013 г.), как правило, формирует ложное представление о глубине национального финансового кризиса²⁴.

Вопрос глобального надзора над процессами движения капитала всё чаще оказывается в центре внимания международных финансовых организаций. При этом обсуждаемые «правила игры» варьируют от введения единого для всех налога на финансовые транзакции (как одна из форм борьбы против спекулятивного капитала) до устранения барьеров на пути трансграничного перемещения капитала и вмешательства в протекционистскую политику отдельных стран.

²¹ Baba C., Kokenyne A. Effectiveness of Capital Controls in Selected Emerging Markets in the 2000s. IMF Working Paper, December 2011, No. 281.

²² Ставка налога на долговой капитал составила 2% (в 2010 г. повышена до 6%), также как и на портфельные инвестиции. Согласно теории налогообложения в рамках пруденциального надзора, целесообразно использование более высокой ставки налога для «плохого» капитала (способствующего росту краткосрочной задолженности) и более низкой – для прямых и портфельных инвестиций.

²³ Jeanne O. Capital Flow Management // American Economic Review, 2012, Vol. 102, No. 3, pp. 203–206.

²⁴ Eichengreen B., Rose A. Capital Controls in the 21st Century // Journal of International Money and Finance, 2014, Vol. 48, pp. 1–16.

Следует отметить, что проблемы международной торговли привлекают значительно больше внимания мирового сообщества, нежели трансграничное движение капиталов. Отчасти этот недостаток внимания можно объяснить тем, что свободная торговля товарами несет больше объективных преимуществ, чем свободные потоки капитала²⁵. Существуют теоретические обоснования необходимости создания наднациональной координирующей структуры наподобие ВТО в международной торговле. За исключением специфического случая единого рынка капитала Европейского Союза, существует лишь один пример многосторонних договоренностей в рассматриваемой сфере – Кодекс либерализации движения капиталов (с 1961 г.), которого должны придерживаться 34 страны-члена ОЭСР²⁶. Положения Кодекса исключают любые проявления так называемой политики «разорения соседа» (*beggar-thy-neighbour*), однако в определенных условиях государства-участники соглашения всё же могут прибегнуть к контролю над перемещением капитала.

Одной из наиболее известных инициатив в сфере регулирования глобальных потоков капитала является косвенный налог на валютные операции, предложенный в 1970-х гг. лауреатом Нобелевской премии Дж. Тобином («налог Тобина» – 0,1%, позднее 0,5%). Введение этого налога странами мира, по мнению американского экономиста, позволило бы ограничить потоки спекулятивного краткосрочного капитала и снизить, таким образом, риски возникновения кризисов. Кроме того, полученные доходы можно было бы использовать для борьбы с бедностью²⁷. Очевидно, что такая реформа финансовой архитектуры приобретает смысл лишь при значительном территориальном охвате.

Международные организации и компании финансового сектора к перспективе введения «налога Тобина», по понятным причинам, относятся критически. Однако отдельные страны и даже государственные объединения периодически возвращаются к этой идее. К примеру, Европейский Союз в 2000 г. был близок к принятию резолюции о введении «налога Тобина», а в период кризиса конца 2000-х гг. за счет налоговой реформы предполагалось бороться со спекулятивным капиталом и расширить доходную часть бюджета.

Необходимость создания международной надзорной организации в сфере движения капитала нередко оправдывают опасностью политики «разорения соседа»: введение мер контроля одной из стран, как правило, с ёмким финансовым рынком, может стать причиной возникновения угроз стабильности в других странах региона (спилловер-эффекты). Например, использование мер контроля над притоком капитала в Бразилии в конце 2000-х гг. привело к «бегству» портфельных инвесторов на рынки других стран Латинской Америки, повысив риски дестабилизации их монетарных систем (см. работу К. Форбс, М. Фрацшера и др.)²⁸. Согласно предложению О. Жана, А. Субраманьяна и Дж. Уильямсона, мировое сообщество должно выработать ряд правил в отношении кон-

²⁵ Bhagwati J. The Capital Myth: The Difference between Trade in Widgets and Dollars // *Foreign Affairs*, 1998, Vol. 77, No. 3, pp. 7–12.

²⁶ OECD Code of Liberalisation of Capital Movements. OECD, 2013.

²⁷ Tobin J. A Proposal for International Monetary Reform // *Eastern Economic Journal*, 1978, No. 4, pp. 153–159.

²⁸ Forbes K., Fratzscher M., Kostka T., Straub R. Bubble Thy Neighbor: Direct and Spillover Effects of Capital Controls. Presentation at the 12th Jacques Polak Annual Research Conference, IMF. November 10–11, 2011.

троля над движением капитала с целью противодействия возникающим спилловер-эффектам²⁹. Вопрос о стимулировании свободного трансграничного перемещения капитала при этом не ставится; по мнению экспертов, важнее ограничить негативное влияние избыточных регулятивных мер.

Особенности формирования единого рынка капитала в ЕС

Развитие экономической интеграции в Европейском союзе направлено на создание единого рынка капитала, беспрепятственное трансграничное движение которого должны обеспечивать все страны-члены объединения. Свободное перемещение капитала (СПК) – одна из «четырех свобод», лежащих в основе европейской интеграции в рамках Единого внутреннего рынка (Общего рынка) и Экономического и валютного союза.

Согласно законодательству ЕС, принцип свободного перемещения капитала распространяется на прямые иностранные инвестиции (ПИИ), инвестиции в недвижимость и ценные бумаги, операции кредитования, дарение и наследование имущества и т.д.³⁰ Расширение форм СПК должно отвечать интересам как физических лиц, являющихся резидентами стран-членов Евросоюза (свобода денежных переводов, покупки недвижимости, регистрации банковских счетов и др.), так и юридических лиц (свобода инвестирования) и государственных органов (свобода кредитования).

Устранение барьеров на пути движения трансграничного капитала в ЕС происходило поэтапно, по мере формирования соответствующей институциональной инфраструктуры. Положение о перемещении капитала включено в два основополагающих документа организации: «Договор, учреждающий Европейское экономическое сообщество» (Римский договор, 1957 г.) и «Договор о Европейском союзе» (Маастрихтский договор, 1992 г.). Регулярное внесение поправок к договорам отразилось и на содержании раздела о капитале и платежах (в одной из последних редакций – в Лиссабонском договоре 2007 г.).

Принцип «четырех свобод» впервые был сформулирован в Римском договоре: предполагалось снять ограничения на перемещение лиц, капитала, товаров и услуг между шестью подписавшими соглашением государствами-основателями ЕЭС (на третьи страны действие договора не распространялось). Управление процессом реализации соответствующих положений Европейский Совет в дальнейшем должен был осуществлять с помощью специальных директив. Отметим, что Римский договор заложил основы правового регулирования СПК, однако фактические барьеры на пути трансграничного движения капитала сохранились.

К начальному этапу правового регулирования процессов движения капитала в ЕЭС следует отнести две директивы, подготовленные Европейским Советом по предложению Еврокомиссии. В Директиве о перемещении капитала (так называемая «Первая директива», 1960 г.) определены четыре вида перемещения капитала, а осуществление трансграничных операций должно было происходить при помощи специальных предварительных разрешений. Согласно директиве, с целью поддержки обменных курсов и

²⁹ Jeanne O., Subramanian A., Williamson J. Who Needs to Open the Capital Account? Washington, DC: Peterson Institute for International Economics, 2012.

³⁰ Nomenclature of the Capital Movements Referred to in Article 1 of the Directive.

большого контроля над монетарной системой страны были обязаны предоставлять разрешения на обмен валюты при инвестиционных сделках (так называемые меры валютного контроля; *exchange controls*). Следует подчеркнуть, что некоторые страны продолжали использовать и меры контроля над перемещением капитала (*capital controls*).

В начале 1960-х гг. была предпринята попытка либерализации движения капитала («Вторая директива» 1962 г. и другие документы) за счет координации политики валютных курсов стран-членов ЕЭС. Начались предметные обсуждения перспектив введения единой валюты Сообщества. Однако «ветер перемен» оказался кратковременным: в конце 1960-х гг. реформы были заблокированы правительствами ряда стран-членов, которые апеллировали к положениям Римского договора, допускающим национальный контроль над движением капитала в определенных ситуациях. В процессе разработки положений следующей директивы на устранении мер валютного контроля настаивали Германия, Бельгия и Люксембург, однако позиции трех других стран ЕЭС (Франции, Нидерландов и Италии) оказались более прочными³¹.

Подобная нерешительность в проведении реформ была во многом обусловлена конъюнктурой на мировых финансовых рынках – значительными флуктуациями курсов валют, повлекшими за собой отмену золотовалютного стандарта в 1971 г. Претворение в жизнь принципов «четырёх свобод» было затруднено именно по причине разногласий стран-членов ЕЭС по вопросам перемещения капитала, что отмечали ещё современники. Опасения, связанные с либерализацией, были вызваны возможными издержками от нее для государств и частных компаний, поэтому при прочих равных условиях приоритет должны были сохранить национальные инвесторы. Кроме того, отдельные страны, оценивая риски платежной несбалансированности, не желали терять суверенитет в сфере кредитно-денежной политики и участвовать в процессе институциональной гармонизации. Наконец, повышалась вероятность усиления оттока капитала на более доходные рынки стран-соседей³².

Тенденции протекционизма в финансовой сфере нашли отражение и в правовых документах ЕЭС начала 1970-х гг. К примеру, в директиве 72/156 (так называемая «Третья директива», 1972 г.) определены меры регулирования международных потоков капитала для нейтрализации их влияния на уровень ликвидности на внутреннем рынке. Процесс финансовой либерализации, начатый в 1960-х гг., таким образом, был приостановлен на длительное время: до конца 1980-х гг. в рассматриваемой сфере не было принято ни одного правового акта первостепенного значения, направленного на снятие барьеров на пути трансграничного капитала³³.

³¹ Scott I.O. Prospects for the direct integration of E.E.C. capital markets // PSL Quarterly Review, 1967, Vol. 20, No. 81.

³² Ibid.

³³ Особое значение для реформирования финансовой сферы имел саммит в Гааге в 1969 г., на котором было принято решение подготовить план для обоснования проекта создания Экономического и валютного союза (ЭВС). Этот план был представлен уже в следующем году премьер-министром Люксембурга П.Вернером, однако его предложения постепенного внедрения единой валюты, в конечном итоге, были отвергнуты. «План Вернера» был переработан экспертной группой Ж.Делора спустя почти двадцать лет, по сути, став основой директивы 1988 г. и Маастрихтского договора.

Несмотря на существование формальных и реальных препятствий СПК, по мере развития других направлений экономической интеграции были созданы условия для либерализации трансграничных потоков капитала. Одним из важнейших институциональных преобразований, оказавших влияние на реформирование сферы международных финансов, стало введение в 1979 г. единой расчетной валюты – ЭКЮ. Валюта в безналичной форме выполняла роль платежного средства по задолженностям и в операциях между национальными банками, а также использовалась в качестве резервного актива.

Важной вехой на пути создания общего рынка стало подписание в 1986 г. странами-членами ЕЭС Единого европейского акта. Период государственного протекционизма в отношении перемещения капитала в ЕЭС завершился с изданием директивы 88/361 (1988 г.) о полной либерализации потоков капитала к 1 июля 1990 г.³⁴ Существующие меры валютного контроля должны были быть отменены к указанной дате во всех странах Сообщества, за исключением вступивших в ЕЭС в 1986 г. Испании и Португалии, а также Греции и Ирландии, испытывавших проблемы с регулированием платежного баланса (переходный период для этих четырех стран действовал до конца 1992 г.). В дальнейшем предполагалось расширить применение принципа свободного перемещения капитала на отношения государств ЕЭС с третьими странами. Вместе с тем, в директиве указано, что страны ЕЭС могут возвращаться к использованию финансовых регуляторов в случае дестабилизации кредитно-денежной системы на срок до 6 месяцев – ограничивать поступление или отток краткосрочного капитала, в особенности, в операциях с третьими странами. Единственным важным исключением из применения принципа СПК стало сохранение правил покупки вторых домов в компетенции национального законодательства.

В «Договоре о Европейском Союзе», подписанном двенадцатью странами-членами Сообщества в 1992 г. в Маастрихте, определен порядок функционирования Экономического и валютного союза, ключевой целью которого должно было стать введение общей денежной единицы. В этом основополагающем для европейской интеграции документе указано на важность реализации принципа «четырёх свобод», в частности, свободы перемещения капитала. В отличие от директивы 88/361, Маастрихтский договор распространяет этот принцип не только на внутренний рынок, но и на операции с третьими странами (*erga omnes* – «относительно всех»)³⁵. Однако предусматривались и протекционистские меры для защиты финансовых рынков от оттока или притока капитала из третьих стран на срок не более 6 месяцев. Наконец, в Маастрихтском договоре содержатся положения о противодействии налоговому неравенству, в том числе между инвесторами³⁶.

Формулировки положений Римского и Маастрихтского договоров в 1990–2000-е гг. претерпели ряд изменений, однако содержание этих соглашений в области перемещения капитала, в целом, осталось прежним. Одной из наиболее широко цитируемых ре-

³⁴ Council Directive 88/361/EEC of 24 June 1988 for the implementation of Article 67 of the Treaty.

³⁵ <http://eur-lex.europa.eu/en/treaties/dat/11992M/htm/11992M.html>. Следует отметить, что либерализация перемещения капитала между государствами ЕС и третьими странами, не всегда находит поддержку национальных правительств. В их обращениях к руководству Евросоюза высказываются опасения, что отказ от ограничений не гарантирует ответных мер со стороны третьих стран.

³⁶ Craig P., de Burca G. EU law: text, cases, and materials. Oxford University Press, 2011.

дакций является Ниццкая (2001 г.). Подписание Лиссабонского договора инициировало внесение новых поправок в Римский договор, переименованный в «Договор о функционировании Европейского Союза» (2008 г.)³⁷.

Опыт новых стран-членов ЕС по либерализации трансграничного движения капитала

Процесс подготовки к вступлению государств Центрально-Восточной и Юго-Восточной Европы в ЕС представлял собой системные институциональные изменения, которые позволили бы осуществить социально-экономическую конвергенцию со странами-участниками объединения. К числу необходимых реформ относились отказ от протекционизма в инвестиционной сфере и либерализация финансовых рынков. Согласно рекомендациям Брюсселя, странам-кандидатам следовало сначала устранить ограничения в операциях с долгосрочным и среднесрочным капиталом (прямые и портфельные инвестиции), а лишь затем – с краткосрочным (транзакции на денежном рынке, депозиты). К 2000 г. сформировались три группы стран по уровню завершенности процесса либерализации: в первую входили страны Балтии и Чешская Республика, во вторую – Польша и Венгрия, а третью группу образовывали оставшиеся шесть стран³⁸.

Требования к СПК содержались в *acquis communautaire* для «пятого расширения» Евросоюза (глава 4) в 2004 и 2007 гг. Успешно завершив подготовительный процесс, двенадцать стран-кандидатов подписали Акты о присоединении, в основе которых также лежали принципы «четырёх свобод». Примечательно, что функционирование в соответствии с требованиями *acquis communautaire*, главным образом, отвечало интересам резидентов ЕС–15, которые осуществляли в странах-кандидатах платежи или инвестиции. Акты о присоединении 2003 и 2005 гг. уравнивали в правах «старых» и «новых» стран-членов ЕС.

В приложениях к Актам о присоединении содержатся условия вступления в Евросоюз отдельных стран, в частности, действующие для них правила в отношении трансграничного перемещения капитала³⁹. Формально со вступлением новых стран принцип СПК был соблюден, однако фактически сохраняются временные исключения – в виде переходных периодов на покупку нерезидентами вторых домов и земель сельскохозяйственного назначения. Существование переходных периодов в рамках институциональной конвергенции в ЕС позволяет считать процесс либерализации движения капитала незавершенным.

В приложениях к Акту 2003 г. для десяти стран-кандидатов указано, что они вправе устанавливать переходный период на приобретение иностранцами вторых домов (как правило, загородных домов), а также сельскохозяйственных и лесохозяйственных земель. Ограничения на приобретение физическими и юридическими лицами из других стран ЕС вторых домов связано с опасениями спекулятивного роста цен на рынке недвижимости после «открытия границ», что может повлиять на покупательную способность жителей новых стран-членов. В результате, Польше, Чешской Республике, Венг-

³⁷ Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU).

³⁸ Ems E. Capital Controls in View of Accession. EC: Brussels, 2000.

³⁹ The EU Single Market. Acts of Accession.

рии и Кипру было разрешено установить пятилетний переходный период, а Словакии – отказано. Три прибалтийские республики и Словения не подавали заявок на установление временных ограничений на инвестиции на рынке жилья. В случае Мальты действует специальное постановление: только резиденты стран ЕС, проживающие на острове не менее пяти лет, имеют право на покупку вторых домов.

Ограничения на приобретение сельскохозяйственных и лесохозяйственных земель в новых странах-членах, по предложению Брюсселя, должны были действовать в течение семи лет после их вступления в ЕС. Переходный период мог быть продлен на три года, если в процессе адаптации Единой сельскохозяйственной политики возникла серьезная угроза дестабилизации на национальном аграрном рынке. Следует отметить, что ограничения на приобретение земли не распространялись на фермеров из стран Евросоюза, которые не использовали наемную рабочую силу. На третий год членства эксперты Европейского Совета подготовили отчет о ходе реформ на земельном рынке новых стран-членов (так называемый Mid-Term Review).

Семилетний переходный период (до 30 апреля 2011 г.) был согласован Венгрией, Чешской Республикой, Словакией, Эстонией, Латвией и Литвой. По его истечении указанные страны могли подать заявку на трехлетнюю пролонгацию. Польше удалось получить двенадцатилетний переходный период без права на пролонгацию (до 30 апреля 2016 г.). Словения, Мальта и Кипр вопрос о переходном периоде не поднимали.

Некоторые исследователи отмечают влияние политического фактора на решения Брюсселя об одобрении заявок на временные ограничения. Большинство стран Центрально-Восточной Европы (ЦВЕ) рассчитывали получить одобрение на переходный период длительностью 10 лет, Румыния – на 15 лет, Польша – на 18 лет⁴⁰. Преференции, полученные Польшей, к примеру, объясняются емкостью аграрного рынка и большой численностью сельского населения, которое, в случае аграрного кризиса, могло создать миграционную напряженность в ЕС–15⁴¹.

В приложениях к Акту о присоединении Болгарии и Румынии (2005 г.) оговаривается установление пятилетнего переходного периода на покупку вторых домов резидентами стран-членов ЕС (до 31.12.2011) и семилетнего переходного периода – на приобретение сельскохозяйственных и лесохозяйственных земель (до 31.12.2013). Как и в Акте 2003 г. европейские фермеры выведены из-под действия ограничений на покупку земель сельскохозяйственного назначения. Продление переходных периодов предусмотрено не было.

Правом на пролонгацию семилетнего переходного периода на покупку сельскохозяйственных и лесохозяйственных земель, которым были наделены шесть новых стран-членов, воспользовались Венгрия, Словакия, Латвия и Литва. Первой была одобрена

⁴⁰ Mihaljek D. Free movement of capital, the real estate market and tourism: a blessing or a curse for Croatia on its way to the European Union? // *Croatian Accession to the European Union: Facing the Challenges of Negotiations*, 2005, Vol. 3, pp. 185–228.

⁴¹ В отличие от операций по купле-продаже земли, ее аренда в новых странах-членах формально не ограничена. Запрет на приобретение с.х. земель резидентами стран ЕС также соблюдался не полностью: к примеру, в Словакии, Эстонии и Литве ее могли покупать юридические лица, зарегистрированные в государствах Евросоюза. См. Swinnen J., Vranken L. *Land & EU Accession: Review of the Transitional Restrictions on New Member States on the Acquisition of Agricultural Real Estate*. CEPS, 2009.

заявка Венгрии, а накануне окончания действия ограничений – заявки остальных трех стран. Эстония и Чешская Республика, в свою очередь, отказались от продления переходного периода. Одобрив пролонгацию переходного периода на три года, представители Еврокомиссии руководствовались сложным положением сельского хозяйства в странах ЦВЕ в период кризиса и неравенством условий функционирования аграрных рынков «старой» и «новой» Европы – различиями в ценах на землю и возможных инвестиционных доходах в ЕС–15 и новых странах-членах, а также покупательной способности населения. Для повышения конкурентоспособности резидентов стран ЦВЕ рекомендуется способствовать развитию общих рыночных принципов, сферы кредитования и страхования рисков, процессов реституции и приватизации, конвергенции цен на землю⁴².

Страны-члены Евросоюза не всегда следуют правовым нормам, регулирующим свободу перемещения капитала. В случае нарушения законодательства ЕС выносит предупреждение национальным правительствам, которые должны в течение двух месяцев подготовить содержательное обоснование проводимой политики. Отсутствие весомых причин для нарушений может побудить ЕС к обращению в Европейский суд⁴³.

Спорная практика в сфере движения капитала в странах ЦВЕ, как правило, связана с государственным контролем над стратегическими активами, приватизацией и функционированием пенсионных фондов. К примеру, в 2006–2007 гг. ЕС выносил предупреждения Венгрии в связи с действием национальных законов 1995 и 2007 гг.: в 31 приватизируемой компании государство обладает «золотой акцией» и может налагать вето на ключевые решения менеджмента (например, на слияние или поглощение, смену специализации и т.д.), а на предприятиях энергетики имеет право на наблюдателя. Схожая ситуация сложилась в Польше: по закону 2005 г. государство получило право вето на решения менеджмента в 13 стратегических компаниях и ввело в них институт наблюдателя⁴⁴. Словацкие власти вызвали недовольство Брюсселя приостановкой процесса приватизации госсобственности. В 2013 г. предупреждение получила Болгария, поскольку в законе о приватизации были предусмотрены санкции к нарушающим приватизационный договор компаниям-инвесторам. Еврокомиссия отметила несоблюдение законодательства в сфере использования сельскохозяйственных земель в Венгрии, где в 2014 г. (после завершения переходного периода) у собственников появилась возможность в одностороннем порядке изменять условия договоров об аренде. В 2015 г. регулирующие органы призвали Венгрию, Словакию, Болгарию и Литву устранить нарушения в законода-

⁴² Либерализация на рынке купли-продажи земли является, что ожидаемо, одной из наименее популярных реформ среди населения стран ЦВЕ. Так, в Венгрии 90% фермеров резко отрицательно относились к допуску на рынок иностранных инвесторов (по состоянию на 2007 г.). Тем не менее, в ряде стран региона удалось «снизить градус» неприятия реформ: в Польше, например, доля негативно настроенных фермеров снизилась в 1999–2004 гг. с 90 до 30%. См. Swinnen J., Vranken L. Land & EU Accession: Review of the Transitional Restrictions on New Member States on the Acquisition of Agricultural Real Estate. CEPS, 2009.

⁴³ Об особенностях функционирования Европейского суда см. Hindelang S. The free movement of capital and foreign direct investment. Oxford University Press, 2009.

⁴⁴ По мнению бывшего еврокомиссара М.Монти, в числе основных препятствий либерализации движения капитала в ЕС – различные формы контроля государства над предприятиями стратегической важности (в т.ч. за счет использования права вето, обладания «золотыми акциями» и т.п.) См. Monti M. A New Strategy for the Single Market. Report to the President of the EC, 2010.

тельстве, касающиеся ограничений на приобретение сельскохозяйственных земель нерезидентами.

Не остаются без внимания нарушения в работе государственных систем страхования вкладов в случае отзыва банковских лицензий. В 2014 г. Европейская комиссия предъявила претензии болгарскому руководству в связи с более чем трехмесячной задержкой выплат по депозитам, размещенным в двух обанкротившихся банках.

С 2009 г. в Европейском суде началось разбирательство в отношении Польши в связи с установленными законом 1997 г. ограничениями инвестирования в открытые негосударственные пенсионные фонды. Учитывая высокую социальную значимость таких фондов, власти страны ограничили долю активов для размещения за рубежом 5%. В конце 2011 г. Европейский суд принял решение в пользу истца, усмотрев нарушение принципа СПК. Дважды правила функционирования пенсионных фондов нарушала Словакия.

Проблемы соответствия принципам свободного перемещения капитала в странах ЕС-15

Формирование единого рынка капитала в ЕС затруднено не только в связи с временными ограничениями, предусмотренными для новых стран-членов. Некоторым государствам удалось сохранить в силе национальные законы, регулирующие приток иностранного капитала на рынок недвижимости. Так, в Дании с 1960-х гг. нерезиденты имеют право приобрести только один объект недвижимости (в связи с возможными спекуляциями на рынке загородных домов, расположенных на морском побережье). При подписании Маастрихтского договора в 1992 г. Дании удалось сохранить право на бессрочные ограничения на покупку вторых домов. В протоколе к Акту о присоединении к ЕС Финляндии (1994 г.) указано, что для приобретения недвижимости на Аландских островах необходимо получить специальное разрешение.

Существование исключений в законодательстве, а также регулярность нарушения установленных правил со стороны ряда стран-членов ЕС свидетельствуют о проблемах формирования единого рынка капитала. Примечательно, что участниками разбирательств Еврокомиссии становились не только новые страны-члены, но и государства ЕС-15. Претензии Брюсселя к национальным правительствам стран ЕС-15, как правило, связаны с их контролем над деятельностью стратегических предприятий или слабым противодействием процессу монополизации рынков. Данные разбирательства также отличаются затяжной характер, т.е. выявленные нарушения являются системными и не инициированы экономическим кризисом конца 2000-х гг. По числу нарушений преобладают государства Южной Европы (Греция, Италия, Испания и Португалия), тогда как в других странах-членах ЕС-15 они единичны. К примеру, в Австрии внимание Еврокомиссии привлекли региональные законы землепользования, в Германии – механизмы участия государства в деятельности автоконcernа Volkswagen (представители государства в совете директоров, блокирующее меньшинство), во Франции – процедура легализации инвестиционных документов в оборонном комплексе.

Изменения в законодательстве стран Южной Европы, которые находятся в фокусе внимания Еврокомиссии, в значительно большей степени противоречат нормам СПК. Так, в Греции существуют ограничения по инвестициям в стратегические предприятия

(разрешена покупка не более 20% голосующих акций), лимитированы возможности управления негосударственных стейкхолдеров энергетическим холдингом PPC (не более 5% голосов), введена «золотая акция» для ведущей телекоммуникационной компании ОТЕ. Схожие механизмы защиты государственных интересов использует и Италия при координации деятельности компаний топливно-энергетического комплекса (ENEL, ENI), телекоммуникационного сектора (Telecom Italia) и военно-промышленного комплекса (Finmeccanica). В течение нескольких лет велось разбирательство в отношении ограничения инвестиций и усиления государственного регулирования энергетических рынков в Испании. Наконец, в расследование правомерности введения «золотых акций» в компаниях Португалии были вовлечены оператор связи Portugal Telecom, энергохолдинг EDP и нефтегазовый концерн Galp Energia.

В 2015 г. Европейская комиссия вынесла предупреждение сразу пяти странам (Австрии, Швеции и Нидерландам, а также присоединившимся к ЕС в результате «пятого расширения» Словакии и Румынии) в связи с применением ими двусторонних инвестиционных соглашений. Официальный Брюссель призывает прекратить действие договоров о поощрении и защите инвестиций, обеспечивающих правовое регулирование трансграничного движения капитала между указанными странами. Данные соглашения защищают лишь права инвесторов, являющихся резидентами стран-подписантов, тогда как наднациональные акты ЕС гарантируют соблюдение принципа равенства и отсутствия дискриминации по отношению ко всем инвесторам, в том числе и из третьих стран. Ожидается, что данные государства последуют примеру Италии и Ирландии, прекративших действие двусторонних инвестиционных договоров со странами-членами ЕС в 2012–2013 гг.

Приведенные примеры показывают, что процесс создания единого рынка капитала замедляют и различные нарушения законодательства со стороны государств ЕС–15, хотя их правовые системы, напротив, должны играть роль ориентира на этапе реформ в новых странах-членах.

* * *

Перспективы глобализации в финансовой сфере, одним из основных условий которой должно стать свободное перемещение капитала между странами, остаются неясными. Сохраняются противоречия в теоретических обоснованиях преимуществ финансовой либерализации и, в частности, устранения барьеров на пути трансграничных потоков капитала. Очевидно, что и на практике существует значительная дифференциация в подходах к функционированию сферы движения капитала – от минимального вмешательства до пруденциального надзора и жестких антикризисных ограничений. Относительная «закрытость» крупных национальных финансовых систем, являющихся важным звеном в трансграничном движении капитала, служит предметом спора о необходимости международного контроля над регулятивными мерами отдельных государств. Единственным примером координированной политики в сфере движения капитала остаются государства Европейского Союза, однако далеко не все они в полной мере придерживаются принципа свободного перемещения капитала (СПК). Большинство новых стран-членов ЕС использовали возможность временных ограничений на приток иностранного капитала на рынки недвижимости и земель сельскохозяйственного назначения, а некоторым странам ЕС–15 даже удалось добиться исключений из общеевропейских правил. Кроме того, в отчетах Еврокомиссии сообщается о регулярных нарушениях прин-

ципа СПК (в основном вследствие усиления контроля над стратегическими предприятиями или ограничения процесса приватизации), что свидетельствует о практических проблемах реализации идеи единого рынка капитала.

ТРАНСПОРТНЫЕ СИСТЕМЫ СТРАН ЮЖНОЙ АМЕРИКИ

В.О. Дубовик

В статье рассмотрены транспортные системы всех государств Южной Америки. Для анализа использовались данные статистических ведомств этих стран, информация министерств, курирующих транспортные вопросы, отчеты Латиноамериканской ассоциации интеграции (Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI), Экономической комиссии ООН по странам Латинской Америки (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL), Всемирного банка (ВБ) и других международных организаций.

Страны с относительно равномерным транспортным покрытием территории

Аргентина

Аргентина является второй по площади (2780,4 тыс. км²) и третьей по населению (40,8 млн человек, 2014 г.) страной Южной Америки и обладает развитой системой транспорта, в которой представлены все его основные виды. Доля транспорта в ВВП страны – 8,0% [1], что соответствует среднему значению по региону. В Аргентине представлены все основные виды транспорта. Автомобильный транспорт преобладает в грузовых и пассажирских перевозках внутри страны. По железным дорогам транспортируют в основном грузы, а объемы их перевозок за последние десятилетия снижаются. Водный транспорт важен как для внутренних, так и для международных перевозок. Особое значение имеет бассейн рек Парана–Парагвай. Воздушный транспорт осуществляет перевозки пассажиров на дальние расстояния. Страна обладает развитой сетью трубопроводов. В Аргентине отсутствуют районы с низким уровнем транспортной освоенности. Страна занимает первое место в регионе по протяженности железных дорог (36 966 км в 2013 г., из них 167 км электрифицированы), но железнодорожная сеть технически плохо оснащена, используются пути с разной шириной колеи: 26,5 тыс. км дорог имеют широкую колею (1676 мм), 2,8 тыс. км – стандартную (1435 мм) и 7,7 тыс. км – узкую (1000 мм).

Автомобильные дороги проложены по всей территории страны, их повышенная плотность отмечается в центральных и северных частях, в то время как на юге и западе Аргентины сеть более разрежена. По протяженности автомобильных дорог Аргентина (231 374 км) существенно уступает Бразилии, но опережает все остальные южноамериканские страны [1]. Треть автодорог Аргентины имеет твердое покрытие. Длина национальных автомагистралей составляет 38 464 км. Сеть автодорог почти полностью охватывает территорию страны и связывает все ее провинции. Наиболее оживленные участки автомагистралей являются платными, в том числе Росарио – Санта-Фе – первый участок в Латинской Америке, открытый в 1951 г. Коэффициент Энгеля¹ для сети автодо-

¹ Коэффициент Энгеля – показатель плотности транспортной сети. В данной статье определяется как отношение протяженности автомобильных дорог к корню квадратному из плотности населения.

рог страны равен 22. Автомобильный транспорт является доминирующим для внутренних перевозок как грузов, так и пассажиров. Структура автомагистралей – радиальная с центром в Буэнос-Айресе и наибольшей плотностью в зоне Пампы.

Водный транспорт преобладает во внерегиональных перевозках грузов. Морской торговый флот Аргентины насчитывает 43 судна (водоизмещением свыше 1 тыс. брутто-рег. т) общим водоизмещением 141,9 тыс. брутто-рег. т (2012 г.). Доля пяти крупнейших морских портовых комплексов превышает 98% общего грузооборота аргентинских морских портов. Все они находятся в центральной части страны, в пределах провинции Буэнос-Айрес или внутри столичного округа. Главные морские порты: Буэнос-Айрес (аванпорты – Пуэрто-Нуэво, Док-Суд; грузооборот в 2012 г. – 12,3 млн т; специализация – контейнеры, нефть и нефтепродукты), Баия-Бланка (аванпорты – Инхьеро-Уайт, Пуэрто-Гальван, Пуэрто-Росалес; 11,9 млн т; специализация – зерновые, нефть и нефтепродукты), Ла-Плата (5,3 млн т; специализация – контейнеры, нефтепродукты, автомобили), Кекен (4,4 млн т; специализация – сельскохозяйственная продукция), Мар-дель-Плата (0,7 млн т; специализация – контейнеры, нефтепродукты, сельскохозяйственная продукция) [2].

Протяженность внутренних водных путей Аргентины составляет более 11 000 км. Бассейн рек Парана–Парагвай образует самую длинную в мире систему естественных судоходных участков. По р. Парана вплоть до района Росарио могут проходить океанские суда типа «Panamax». Система рек Парана–Парагвай является важнейшей транспортной артерией, связывающей страны, входящие в Общий рынок стран Южной Америки (Mercado Común del Sur, Mercosur). Через нее осуществляется значительная часть сельскохозяйственного экспорта Аргентины и большинство внешнеторговых операций Парагвая. Крупнейшие речные порты расположены на р. Парана. Они обладают большим грузооборотом, чем морские порты страны. Крупнейшие речные порты: Сан-Мартин – Сан-Лоренсо (близ Росарио, грузооборот – 44,5 млн т, 2011 г.; специализация – сельскохозяйственная продукция, преимущественно бобовые и зерновые), Росарио (18,4 млн т; специализация – сельскохозяйственная продукция, контейнеры, генеральные грузы), Сан-Николас (6,7 млн т; специализация – зерновые, железная руда, сталь, нефтехимическая продукция), Кампана (5,7 млн т; специализация – генеральные грузы, металлы, кокс, сталь, нефть, нефтепродукты, зерновые, цитрусовые) [3].

Воздушный транспорт Аргентины обеспечивает регулярное воздушное сообщение с большинством стран Северной и Южной Америки и многими европейскими государствами. В стране насчитывается 161 аэропорт с твердым покрытием взлетно-посадочных полос (ВПП). Крупнейшие аэропорты: Эсейса (Буэнос-Айрес, EZE, пассажирооборот – 8,8 млн человек, 2012 г.), Аэропарке-Хорхе-Ньюберри (Буэнос-Айрес, AEP, 7,6 млн чел.), Пахас-Бланкас (Кордоба, COR, 1,5 млн чел.), Мендоса (MDZ, 1,1 млн человек), Сальта (SLA, 0,7 млн чел.), Пуэрто-Игуасу (IGR, 0,6 млн человек) [4]. Большинство внутренних авиаперевозок осуществляется государственной авиакомпанией «Aerolineas Argentinas».

Наиболее интенсивно развивается трубопроводный транспорт, главным образом, в связи со строительством магистральных газопроводов. Протяженность нефтепроводов от месторождений нефти к основным центрам нефтепереработки составляет 6 248 км [5]. Основные нефтепроводы: Ла-Плата – Баия-Бланка – Неукен – Мендоса, Рио-Пескадо – Кочабамба (Боливия). Протяженность аргентинских трубопроводов – 29 930 км. В настоящее время они эксплуатируются частными компаниями, крупнейшие из которых

– «Transportadora de Gas del Norte» (газопроводы Кампо-Дуран – Сан-Херонимо, Лома-де-Лата – Сан-Херонимо), «Transportadora de Gas del Sur» (газопроводы Неукен – Баия-Бланка – Буэнос-Айрес, Неукен – Баия-Бланка, Огненная Земля – Ла-Плата). Протяженность продуктопроводов – 3 631 км.

Во внешней торговле со странами Южной Америки преобладают автомобильный (46% стоимости экспорта, 45% импорта) и водный транспорт (48% экспорта, 41% импорта). Внешнеторговые связи с остальными государствами осуществляются с помощью водного транспорта (90% экспорта, 62% импорта) [6]. Основные торговые партнеры в Южной Америке – Бразилия, Чили и Уругвай. Между Аргентиной и ее соседями существует 72 сухопутных пограничных перехода: 43 с Чили, 5 с Боливией, 7 с Парагваем, 14 с Бразилией и 3 с Уругваем.

Уругвай

Несмотря на небольшую территорию (176,2 тыс. км²) и население (3,3 млн человек, 2011 г.), Уругвай обладает развитой транспортной системой. Доля транспорта в ВВП страны – 7,4% [1], что немного ниже среднего по Южной Америке. Основными видами транспорта являются автомобильный (внутренние пассажир- и грузоперевозки, торговля с соседними странами), водный и воздушный. В Уругвае отсутствуют районы с низким уровнем транспортной освоенности. Сеть автомобильных дорог относительно равномерно покрывает всю территорию страны. Водный транспорт получил развитие по границам Уругвая: по Ла-Плате на юге и по р. Уругвай на западе.

Уругвай имеет сопоставимую с Чили и Перу (значительно превосходящими его по площади) длину автомобильных дорог – 77 732 км, 90% которых имеет твердое покрытие [1]. Плотность дорог и скоростных автомагистралей – самая высокая в Южной Америке (коэффициент Энгеля – 101). Сеть национальных автомагистралей длиной 8 698 км имеет веерообразную структуру с центром в Монтевидео и лучами в направлении государственных границ. Многие из них платные.

Первая железнодорожная линия Уругвая открыта в 1868 г. Наиболее быстрый рост железнодорожной сети пришелся на первую половину XX в. В отличие от железных дорог большинства стран региона, у железных дорог Уругвая единая европейская стандартная ширина колеи – 1435 мм. Уже с 1950-х годов железнодорожный транспорт начал испытывать серьезную конкуренцию со стороны автомобильного. Из построенных 2 883 км железных дорог в настоящее время эксплуатируется только 42%. Грузовые перевозки резко сократились и составили в 2012 г. 205 млн т-км, а пассажирские перевозки были отменены на всей территории страны за исключением столичного района (линии Монтевидео – Флорида, 109 км; Монтевидео – Сан-Хосе-де-Майо, 96 км) [7]. Железные дороги принадлежат государственной компании «Administración de Ferrocarriles del Estado».

Водным транспортом перевозится большинство грузов, участвующих во внешней торговле Уругвая. Помимо Ла-Платы судоходными являются р. Уругвай и ее левый приток Рио-Негро. Протяженность внутренних водных путей составляет 1 600 км. В стране существует девять портов: на Ла-Плате – Монтевидео, Колония (пассажирский), Пунта-дель-Эсте (пассажирский), Хуан-Лакасе; на р. Уругвай – Кармело (пассажирский), Нуэва-Пальмира, Фрай-Бентос, Пайсанду и Сальто. Река Уругвай проходима для морских судов вплоть до Фрай-Бентоса. Главный морской порт – Монтевидео занимает 49-е ме-

сто в Латинской Америке по грузообороту (7,6 млн т) и 21-е место по контейнерным перевозкам (588,4 тыс. TEU) [8]. Порт оборудован терминалом для приема круизных судов. Порт Нуэва-Пальмира является важным промежуточным пунктом, связывающим морские перевозки и перевозки по бассейну рек Парана-Парагвай и Уругвай. Между Уругваем и Аргентиной налажено пассажирское сообщение по линиям Колония-дель-Сакраменто – Буэнос-Айрес, Монтевидео – Буэнос-Айрес, Пунта-дель-Эсте – Буэнос-Айрес (летом), Кармело – Тигре, Сальто – Конкордия.

В Уругвае 133 аэропорта и аэродрома, из них 11 – с твердым покрытием ВПП (2013 г.). Внутренние пассажирские авиаперевозки не пользуются большой популярностью среди населения. Большинство аэропортов специализируется на обслуживании международных рейсов. Крупнейшие из них по пассажирообороту в 2012 г. – Карраско (Монтевидео, MVD) – 1,8 млн человек, Пунта-дель-Эсте (PDP) – 0,2 млн человек [9]. Аэропорт Пунта-дель-Эсте в 1993 г. стал первым в Латинской Америке, переданным в частные руки.

Трубопроводный транспорт представлен в Уругвае газопроводом «Крус-дель-Сур» длиной 257 км, соединяющим Буэнос-Айрес и Монтевидео, и нефтепроводом Сан-Игнасио – Монтевидео длиной 160 км [5].

В трансграничных перевозках со странами Южной Америки преобладает автомобильный транспорт (52% стоимости экспорта, 78% – импорта, 2012 г.). Товары, участвующие в торговле с другими государствами, перевозятся преимущественно морским транспортом (69% экспорта, 79% импорта) [6]. Основные торговые партнеры Уругвая в Южной Америке: Бразилия, Аргентина и Венесуэла. Сухопутные внешнеторговые потоки между Уругваем и его соседями проходят через 9 пограничных переходов (6 с Бразилией и 3 с Аргентиной).

Страны с сильными территориальными диспропорциями развития транспортной сети и наибольшей её плотностью в прибрежных районах

Бразилия

Бразилия является крупнейшей по площади (8 514,9 тыс. км²) и по населению (202,7 млн человек, 2014 г.) страной Южной Америки. Доля транспорта в ВВП – 8,2%, несколько выше среднего показателя по региону [1]. В Бразилии развиты все виды транспорта: автомобильный (пассажиро- и грузоперевозки), железнодорожный (грузоперевозки, основной груз – железная руда), водный, воздушный и трубопроводный. Бразилия обладает самой крупной транспортной системой среди стран Южной Америки и занимает лидирующие позиции в регионе по большинству показателей ее развития. Однако в бразильской транспортной системе наблюдаются значительные территориальные диспропорции. Наибольшее развитие она получила в густонаселенных прибрежных районах: на северо-востоке, юго-востоке и юге, в то время как транспортная освоенность бассейна Амазонки крайне низка. Новые автомобильные и железные дороги в этом регионе являются осями развития территории.

Основной вид транспорта Бразилии – автомобильный. На него приходится более 50% грузовых и более 90% пассажирских перевозок. По протяженности автомобильных дорог – 1 751 868 км – Бразилия лидирует в Южной Америке и занимает четвертое место

в мире (после США, КНР и Индии) [1]. Однако только 15% всех автодорог имеют твердое покрытие, в связи с чем во время дождей многие грунтовые дороги становятся непроходимыми для грузового транспорта, что увеличивает издержки на грузоперевозки. Длина автомагистралей федерального значения составляет 74 073 км. Ключевые участки дорог юго-востока и юга отданы в концессии частным компаниям, которые собирают плату за проезд. Автомобильный транспорт доминирует в перевозках грузов и пассажиров. По коэффициенту Энгеля плотность сети автомагистралей Бразилии (43) уступает в регионе только Уругваю.

В отличие от ситуации в остальных странах Латинской Америки, в Бразилии железнодорожный транспорт имеет большое значение для грузоперевозок внутри страны. Первые железные дороги были частными, затем они полностью перешли в руки государства. В конце XX в. в связи с необходимостью привлечения инвестиций для модернизации сети и подвижного состава большинство линий было приватизировано. В настоящее время протяженность железных дорог – 30,6 тыс. км, из которых 2,1 тыс. км электрифицировано. В Бразилии не используется железнодорожная колея единой ширины: 81% всей протяженности сети приходится на метровую колею (1000 мм), 18% – на широкую колею (1600 мм), 1% – на другие виды колеи [7]. Железнодорожный транспорт обладает узкой специализацией по видам перевозимых грузов: железная руда, сельскохозяйственная продукция (в основном, соя), бокситы, удобрения. Пассажирский железнодорожный транспорт используется только в крупных городских агломерациях в виде коротких пригородных маршрутов вокруг крупнейших городов. Существует проект строительства высокоскоростной железной дороги Рио-де-Жанейро – Сан-Паулу – Кампинас.

В Бразилии развит как морской, так и внутренний водный транспорт. Морской транспорт составляет основу внешней торговли с некоторыми странами Латинской Америки и с остальным миром. Среди портов есть как узкоспециализированные на одной товарной группе, так и порты, через которые проходят разные грузы. Бразильские порты находятся как в государственном, так и в частном управлении. На частные узкоспециализированные терминалы приходится около 2/3 всего грузооборота портов страны. Крупнейшие из них: Тубаран (110,3 млн т, штат Эспириту-Санту; специализация на железной руде), Понта-да-Мадейра (105,0 млн т, штат Мараньян; железная руда), терминал Алмиранти-Баррозу (50,5 млн т, штат Сан-Паулу; нефть), терминал MBR на о. Гуаиба (39,9 млн т, штат Рио-де-Жанейро; железная руда), терминал Алмиранти-Максимиану-Фонсека (37,0 млн т, штат Рио-де-Жанейро; нефть). Крупнейшие порты в государственном управлении: Сантус (90,8 млн т, штат Сан-Паулу; контейнерные перевозки, сельскохозяйственная продукция (соевые бобы, зерновые, цитрусовые, спирты, автомобили), Итагуаи (57,1 млн т, штат Рио-де-Жанейро; контейнеры, железная руда, бокситы), Паранагуа (40,4 млн т, штат Парана; контейнеры, зерновые, соевые бобы, автомобили) [10].

Протяженность внутренних судоходных путей Бразилии составляет более 50 тыс. км. Наиболее крупные водные коридоры (грузооборот, 2013 г.): Амазонка–Солимоинш (47 150 млн т-км; крупнейшие порты: Сантарен, Манаус; основные грузы – бокситы, контейнеры, нефтепродукты, соевые бобы, железная руда), Мадейра (5 428 млн т-км; крупнейший порт – Порту-Велью; основные грузы: соевые бобы, зерновые, нефтепродукты), Токантинс–Арагуа (3 623 млн т-км; крупнейшие порты: Белен, Баркарена; основные грузы: бокситы, нефтепродукты, алюминий, каолин, сода), Парагвай (2 492 млн т-км; крупнейшие порты: Корумба, Ладарио; основной груз: железная руда), Парана–Тие-

те (1 621 млн т-км; крупнейшие порты: Гуаира, Сан-Симон, Педернейрас; основные грузы: соевые бобы, зерновые, соевая мука, фрукты), оз. Патус – оз. Лагоа-Мирин и соединяющие их водотоки (1 285 млн т-км; крупнейшие порты: Порту-Алегри, Риу-Гранди; основные грузы: нефтепродукты, удобрения, соевая мука, соевые бобы), Сан-Франсиску (31 млн т-км, крупнейшие порты: Иботирама, Петролина; основной груз – масличные) [10].

Воздушный транспорт играет важную роль в международных и внутренних пассажироперевозках. В стране 4 093 аэропорта и аэродрома, из них 698 аэропортов – с твердым покрытием ВПП. Крупнейшие международные аэропорты находятся в Бразилиа, Рио-де-Жанейро и Сан-Паулу. Более 60% всех пассажиров перевозят через четыре главных авиахаба (2013 г., млн пассажиров): Сан-Паулу (аэропорты Гуарульюш GRU – 26,0, Конгоньяс CGH – 14,2 Виракопус-Кампинас VCP – 6,1), Рио-де-Жанейро (Галеан GIG – 16,8, Сантос-Дюмон SDU – 7,0), Бразилиа (BSB, 16,9), Белу-Оризонти (Танкеду-Невис CNF – 7,6, Пампуля PLU – 0,7) [11]. Основные национальные перевозчики – компании «TAM Linhas aéreas», «Gol», а также компании BRA, «OceanAre», «Varig», «Total Linhas Aéreas», «Air Mines».

Трубопроводный транспорт Бразилии представлен сетью нефтепроводов общей протяженностью 4 831 км (основные линии – Дуки-ди-Кашиас – Бразилиа, Дук-ди-Кашиас – Бетин), газопроводами длиной 17 321 км (Санта-Крус-де-ла-Сьерра (Боливия) – Порту-Алегри – Парана (Аргентина), Сан-Паулу – Кампус), нефтепродуктопроводами длиной 4 722 км (Араукария – Лондрина, Араукария – Фос-ду-Игуасу) [5]. Для доставки сжиженного нефтяного газа используются 341 км трубопроводов, газового конденсата 244 км. Существует проект строительства этанолопровода, соединяющего штаты Сан-Паулу и Гояс.

Во внешней торговле Бразилии со странами Южной Америки преобладают водный (53% стоимости экспорта, 54% импорта, 2012 г.) и автомобильный транспорт (34% экспорта, 33% импорта). Внешнеторговые связи с остальными государствами осуществляются водным транспортом (91% экспорта, 72% импорта) [6]. Основными торговыми партнерами страны в Южной Америке являются Аргентина, Чили и Венесуэла. Между Бразилией и ее соседями 36 пограничных переходов: 6 с Уругваем, 14 с Аргентиной, 8 с Парагваем, 4 с Боливией, по одному с Перу, Колумбией, Венесуэлой и Гайаной.

Венесуэла

Венесуэла является четвертой по численности населения (28,9 млн человек, 2014 г.) и шестой по площади территории (912,1 тыс. км²) страной в Латинской Америке. В структуре ВВП доля транспорта – самая низкая в регионе, она составляет 6,2% [1]. Основным видом транспорта для пассажирских перевозок является автомобильный, для грузовых перевозок – автомобильный, водный и трубопроводный. Наиболее освоенной в транспортном отношении является северная часть страны. На юге Венесуэлы дорожная сеть очень разрежена, для большинства перевозок используется водный и воздушный транспорт.

Главный вид транспорта – автомобильный; он осуществляет почти 90% внутренних пассажирских и 70% грузовых перевозок. Протяженность сети автомобильных дорог составляет 96 155 км (четвертое место в регионе), треть из которых имеет твердое по-

крытие [1]. Автомобильные дороги Венесуэлы делятся на две группы: основные и сельские. Основные дороги (12,5% всей протяженности) обеспечивают связь населенных пунктов с населением выше 2,5 тыс. человек и характеризуются суточным потоком автомобилей не менее 100 машин. Сельские дороги связывают менее крупные населенные пункты и служат, в основном, для перевозок сельскохозяйственной продукции. Дорожная сеть наиболее развита в северных районах, где сконцентрирована большая часть населения и ведется активная экономическая деятельность. Коэффициент Энгеля сети автодорог – 19.

Как и в большинстве стран Южной Америки, роль железнодорожного транспорта в грузовых и пассажирских перевозках Венесуэлы снизилась. В 1990-е годы эксплуатировались линия длиной 173 км (Баркисимето – Пуэрто-Кабельо) и несколько коротких линий, идущих из мест добычи железной руды и бокситов к местам их первичной переработки. Вместе с тем, в стране в 1996 г. был принят и до настоящего времени активно реализуется план развития железнодорожного транспорта. Согласно этому плану намечен ввод в эксплуатацию более 13 600 км новых железных дорог. В настоящее время протяженность железных дорог насчитывает 806 км путей европейской стандартной колеи (1435 мм) [7], из которых 41 км электрифицированы. Пассажирские перевозки осуществляются в окрестностях Каракаса и Валенсии.

Морской транспорт обеспечивает большую часть перевозок, связанных с внешне-торговой деятельностью. Морской торговый флот насчитывает 69 судов. Крупнейшие порты – Пуэрто-Кабельо (грузооборот 9,1 млн т в 2010 г.; через него проходит около 80% всего товарного импорта Венесуэлы), Гуанта (0,9 млн т), Маракайбо (0,8 млн т), Ла-Гуайра (0,7 млн т) [12]. Протяженность внутренних водных путей Венесуэлы составляет 7 100 км. По рекам (Ориноко, Араука, Апуре) транспортируется минеральное сырье, добываемое во внутренних частях страны для последующего экспорта. Основным портом на р. Ориноко является Сьюдад-Гуаяна, доступный для морских судов. Он обслуживает грузы предприятий черной и цветной металлургии города. По оз. Маракайбо, также доступному для морских судов, перевозят нефть и нефтепродукты, добываемые и получаемые в его окрестностях.

В Венесуэле 444 аэропорта, из них 127 – с твердым покрытием ВПП (2013 г.), в том числе 11 международных. Крупнейшие аэропорты: Симона Боливара в Майкети (Каракас, CCS, 9 млн пассажиров, 2010 г.), Порламар (о. Маргарита, PMV, 2 млн пассажиров), Ла-Чинита (Маракайбо, MAR, 1,8 млн пассажиров) [13].

Венесуэла обладает одной из самых развитых в регионе систем трубопроводного транспорта. Нефтепроводы (8 569 км) и нефтепродуктопроводы (1 778 км) связывают нефтедобывающие центры и нефтеперерабатывающие заводы с портами, через которые экспортируются нефть и нефтепродукты. Газопроводы (5 941 км) соединяют центральную и восточную часть Льянос с городами севера и востока страны (2013 г.) [5].

Во внешней торговле Венесуэлы со странами Южной Америки преобладают водный (56% стоимости экспорта, 87% импорта, 2012 г.) и автомобильный транспорт (35% экспорта, 12% импорта). Внешнеторговые связи с остальными государствами осуществляются водным транспортом (95% экспорта, 98% импорта) [6]. Основные торговые партнеры в регионе – Бразилия, Колумбия и Чили. Между Венесуэлой и ее соседями 16 пограничных переходов: 15 с Колумбией и 1 с Бразилией.

Чили

Площадь территории Чили – 756,1 тыс. км², а численность населения – 17,4 млн человек (2014 г.). У этой страны один из самых низких в Южной Америке показателей доли транспорта в структуре ВВП – 6,6% (чуть больше Венесуэлы и наравне с Суринамом) [1]. В структуре пассажирских перевозок преобладают автомобильный и воздушный транспорт, грузовых перевозок – автомобильный и морской. Чили, в отличие от остальных южноамериканских государств, имеет вытянутую территорию, что сказывается на особенностях развития транспортной системы. Большая часть внутристрановых транспортных потоков имеет субмеридиональное направление: по автомобильным дорогам, проходящим параллельно тихоокеанскому побережью и Андским Кордильерам, либо каботажем вдоль побережья страны. По уровню развития транспортной инфраструктуры Чили занимает первое место в Южной Америке. Наиболее высокая транспортная освоенность характерна для узкой прибрежной полосы, максимальных значений достигает в центральной части. Южнее города Пуэрто-Монт и острова Чилоэ транспортная освоенность низка.

Протяженность чилийских автомобильных дорог составляет 80 505 км, из которых 21% имеют твердое покрытие [1]. Основная автомагистраль – Ruta 5 (Панамериканское шоссе), идущая на 3 364 км от границы с Перу до о. Чилоэ. Транспортная освоенность южной части страны низка, многие автомобильные дороги связаны не с основной сетью автодорог, а с сетью автодорог Аргентины. Коэффициент Энгеля для сети автомобильных дорог Чили равняется 22.

Протяженность железных дорог составляет 7 082 км (3 435 км широкой колеи 1676 мм и 3647 км узкой колеи 1000 мм) [7]. Железнодорожный транспорт выполняет вспомогательную роль в системе грузовых и пассажирских перевозок, поскольку сеть его линий создавалась для доставки сырья и продукции от мест добычи и переработки в морские порты. Доля железнодорожных перевозок в общем грузообороте – менее 1%. В северной части страны он используется исключительно для грузовых перевозок, а в центральной и южной частях осуществляется незначительный объем пассажирских перевозок. Железные дороги Чили связаны с железнодорожными системами других стран в пяти точках (одна с Перу, две с Боливией и две с Аргентиной). В настоящее время функционирует только пограничный железнодорожный переход Ольягуэ на линии Антофагаста – Боливия, по которой перевозятся значительные объемы внешнеторговых грузов Боливии. Большинство железных дорог принадлежит государственной компании «Empresa de Ferrocarriles Estado» и «Ferrocarriles del Norte».

Объемы внешней внутрирегиональной торговли Чили значительно ниже, чем торговые потоки Чили и государств, находящихся за пределами Южной Америки. В связи с этим для Чили крайне важен морской транспорт, обеспечивающий 95% внешнеторговых перевозок. Чилийский торговый флот насчитывает 42 судна (2012 г.). В стране действуют 45 морских портов разных размеров грузооборота. Крупнейшие из них – Сан-Антонио (грузооборот в 2007 г. – 12,6 млн т; основные грузы – контейнеры, сельскохозяйственная продукция, нефтепродукты); Вальпараисо (8,9 млн т; контейнеры, сельскохозяйственная продукция); Пуэрто-Лиркен (Консепсьон; 5 млн т; сельскохозяйственная продукция, контейнеры, рыба); Сан-Висенте (3,2 млн т; древесина, рыба); Антофагаста (2,7 млн т; медь, свинцово-цинковые концентраты) [14].

Внутренний водный транспорт в Чили не развит ввиду почти полного отсутствия рек, пригодных для судоходства. Только на юге страны на реках Вальдивия, Кау-Кау и Крусес организованы грузовые и пассажирские перевозки. В окрестностях Осорно и Пуэрто-Монта осуществляется судоходство по озерам.

В Чили 481 аэропорт, из них 90 – с твердым покрытием ВПП. Воздушный транспорт занимает ведущее место по объему пассажирских перевозок на средние и дальние расстояния. Главным авиахабом страны является аэропорт Артуро-Мерито-Бенитес (Сантьяго, SCL; 10,3 млн пассажиров, 2010 г.). Через него осуществляются почти все внутренние и международные воздушные перевозки. Основной компанией международных пассажирских авиаперевозок является «LAN Airlines». Другие крупные аэропорты – Серро-Морено (Антофагаста, ANF; 1,2 млн пассажиров), Диего-Арасена (Икике, IQQ; 0,8 млн пассажиров), Эль-Тепуаль (Пуэрто-Монт, PMC; 0,8 млн пассажиров), Карриэль-Сур (Консепсьон, CCP; 0,7 млн пассажиров), Эль-Лоа (Калама, CJC; 0,6 млн пассажиров) [15].

Большинство нефтепроводов (общая протяженность 985 км) и газопроводов (3 160 км) [5] – трансграничные, они перекачивают в Чили для переработки, потребления и экспорта нефть и природный газ, добытые в Аргентине и Боливии. В стране функционирует нефтепродуктопровод (722 км), соединяющий район Консепсьона–Талькауано со столичным районом, а также трубопровод для передачи сжиженного нефтяного газа (781 км).

Во внешней торговле Чили со странами Южной Америки преобладают морской (74% стоимости экспорта, 48% импорта, 2012 г.) и автомобильный транспорт (23% экспорта, 44% импорта). Внешнеторговые связи с другими государствами осуществляются морским транспортом (96% экспорта, 78% импорта) [6]. Важнейшие внутрирегиональные торговые партнеры – Бразилия, Аргентина, Перу. Между Чили и ее соседями действует 53 сухопутных пограничных перехода: 43 с Аргентиной, 7 с Боливией и 5 с Перу.

Страны с сильными территориальными диспропорциями развития транспортной сети и наибольшей её плотностью в горных районах

Колумбия

Колумбия является второй по численности населения (46,2 млн человек, 2014 г.) и третьей по площади (1 142 тыс. км²) страной Южной Америки. В структуре ВВП доля транспорта составляет 6,8% [1]. Автомобильный транспорт преобладает как в пассажирских, так и в грузовых перевозках. Важное значение в перевозках пассажиров имеют воздушный и водный транспорт. Транспортная система Колумбии полностью соответствует экономически освоенной территории, занимающей около 2/5 общей площади. Страна имеет выгодное географическое положение между двумя континентами и двумя океанами, однако почти не использует его: сухопутное сообщение между Колумбией и Панамой отсутствует (так называемый Дарьенский «пробел» на Панамериканском шоссе), а тихоокеанское побережье освоено в транспортном отношении крайне слабо. В юго-восточной части нет автодорог, поэтому сообщения осуществляются водным и воздушным транспортом.

Протяженность сети автомобильных дорог Колумбии – 164 257 км (3-е место в регионе), 17% которых имеют твердое покрытие (2013 г.) [1]. В связи с расчлененным гор-

ным рельефом, размещением основного ареала расселения и наличием значительных рисков (связанных с деятельностью антиправительственных повстанческих группировок) при осуществлении грузовых и пассажирских перевозок по суше, развитие автомобильного транспорта ограничено. Несмотря на это, автомобильный транспорт доминирует во внутренних перевозках, а также в трансграничных перевозках с Венесуэлой. Коэффициент Энгеля для сети автодорог Колумбии равен 22.

Железнодорожный транспорт Колумбии узкоспециализированный: 98,5% объема перевозимых грузов составляет уголь. Протяженность сети железных дорог – 3 454 км, из которых эксплуатируется лишь 874 км (150 км европейской стандартной колеи 1435 мм, 498 км узкой колеи 950 мм, 226 км узкой колеи 914 мм) [7]. Железнодорожная сеть состоит из двух несвязанных систем: континентальной, соединяющей крупные города (Богота, Медельин и др.) с побережьем Карибского моря; изолированной ветви на полуострове Гуахира, по которой перевозится уголь с месторождения Серрехон в порт Пуэрто-Болivar.

Морской транспорт преобладает во внешнеторговых связях. Торговый флот состоит из 12 судов. На Карибском побережье есть несколько крупных портовых комплексов, через которые проходит значительная часть грузов: Картахена (грузооборот в 2011 г. – 12 млн т; основные грузы – контейнеры, уголь); Санта-Марта (6,9 млн т, уголь; единственный порт Карибского побережья, связанный железными дорогами с центральной частью страны); Барранкилья (4,2 млн т; контейнеры, уголь) [16]. Особенность этих портов – преобладание экспорта над импортом, в отличие от портов тихоокеанского побережья, крупнейшим из которых является Буэнавентура (10 млн т; контейнеры, генеральные грузы; основной порт экспорта колумбийского кофе).

Протяженность судоходных путей внутреннего водного транспорта составляет 18 255 км. Водные артерии относятся к рекам четырех бассейнов: Магдалены, Аtrato, Ориноко и Амазонки. Главный речной порт – Барранкилья на р. Магдалене. По речной сети Магдалены (Магдалена, Каука, Сину) перевозят преимущественно мазут, сырую нефть, продукцию машиностроения; значительны пассажирские перевозки. По речной сети Аtrato (Аtrato, Леон, Сан-Хуан) транспортируются сельскохозяйственная продукция и древесина. В 1960–1970-е годы предлагался проект сооружения морского канала через р. Аtrato для соединения портов карибского и тихоокеанского побережий (как конкурент Панамскому каналу). Основу перевозок по речной сети Ориноко (Мета, Гуавьяре, Араука, Инирида) составляют продовольствие и напитки, полезные ископаемые, цемент. По Амазонке и ее притокам (Путумайо и Кагуан) перевозят бензин, древесину, цемент.

Доля воздушного транспорта в структуре перевозок увеличивается за счет нескольких факторов: сложного рельефа, опасности перевозок по земле (из-за партизанского движения) и наличия отдаленных районов, куда можно добраться только по воздуху. В Колумбии 836 аэропортов и аэродромов, из них 121 аэропорт – с твердым покрытием ВПП, в том числе 13 международных (2013 г.). Через четыре крупнейших аэропортов проходит около 90% всего пассажиропотока и почти весь грузопоток на воздушном транспорте. Среди них: Эль-Дорадо (Богота, BOG, 14,0 млн пасс.; крупнейший в Южной Америке аэропорт по грузообороту), Рио-Негро (Медельин, MDE; 3,3 млн пасс.), Кали (CLO; 3,0 млн пасс.), Картахена (CTG; 1,9 млн пасс.). Наиболее загруженными внутренними пассажирскими авианаправлениями являются Богота – Медельин (1,7 млн пасс.), Богота – Кали (1,6 млн пасс.), Богота – Картахена (1,1 млн пасс.), Богота – Барранкилья

(1,0 млн пасс.). Воздушный транспорт используется также для экспорта цветов, выращенных в Колумбии (2013 г.) [17].

Трубопроводный транспорт в Колумбии представлен нефтепроводами (6 796 км), газопроводами (4 991 км) и нефтепродуктопроводами (3 429 км). Нефтепроводы доставляют нефть на НПЗ и в порты для дальнейшего экспорта, газопроводы транспортируют газ для внутреннего потребления [5].

Во внешнеэкономической деятельности Колумбии с другими странами Южной Америки преобладают морской (56% стоимости экспорта, 74% импорта, 2012 г.), автомобильный (32% экспорта, 13% импорта) и воздушный транспорт (12% экспорта, 17% импорта). В торговле с остальными государствами доминируют морской (58% экспорта, 65% импорта) и воздушный транспорт (40% экспорта, 30% импорта) [6]. Основные внутрирегиональные торговые партнеры Колумбии – Бразилия, Венесуэла и Эквадор. Существует 19 пересечений границ Колумбии с ее соседями: 15 с Венесуэлой, 1 с Бразилией, 3 с Эквадором.

Перу

Перу занимает третье место в Южной Америке по площади территории (1 285,2 тыс. км²) и пятое по численности населения (30,1 млн человек, 2014 г.). В структуре ВВП доля транспорта высока и составляет 9,5% [1]. Автомобильный транспорт играет ведущую роль в грузовых и пассажирских перевозках, обеспечивая более 90% доходов отрасли. Наибольшая транспортная освоенность характерна для центральной горной и прибрежной частей страны. Сеть автодорог на севере и востоке разрежена, поэтому там преобладают водный и воздушный транспорт. Протяженность сети автомобильных дорог – 140 672 км, из которых 18 698 км имеют твердое покрытие (2012 г.) [1]. Сеть автотрасс имеет субмеридиональную структуру: три основные магистрали проходят параллельно горным хребтам Анд – вдоль побережья, между андскими Кордильерами и амазонской сельвой. Их соединяют более короткие субширотные участки. Автодороги северо-востока заканчиваются в речных портах Амазонки и не соединены с основной сетью. Коэффициент Энгеля для сети перуанских автомобильных дорог – один из самых низких в Южной Америке и равняется 13.

Железнодорожная система Перу имеет протяженность 1 907 км, в том числе 1 772 км европейской стандартной колеи 1435 мм и 135 км узкой колеи 914 мм [7]. Она состоит из нескольких не связанных друг с другом частей. Крупнейшие из них: «Ferrocarril Central Andino» (Лима/Кальяо – Ла-Ороя – Уанкайо – Уанкавелика), «Ferrocarriles del Sur del Perú» (Матарани – Куско – Кильябамба), Ило – Токепала (перевозка медного концентрата). Железные дороги используются для транспортировки рудного сырья и сельскохозяйственной продукции. Специальные туристические поезда курсируют по маршрутам Куско – Мачу-Пикчу и Ольянта – Мачу-Пикчу.

Морской транспорт обеспечивает внешнеэкономические потоки. Морской торговый флот насчитывает 22 судна. Самый крупный порт Перу – Кальяо (аванпорт Лимы, грузооборот в 2012 г. – 29,7 млн т; основные грузы – контейнеры, цинк, зерновые). Он обеспечивает 76% морского грузооборота страны и 90% всех контейнерных перевозок. Крупными портами также являются Матарани (3,0 млн т; зерновые, серная кислота), Салаверри (2,5 млн т; мочевины, соевые бобы), Паита (1,5 млн т; рыба и морепродукты), Сан-Мартин (1,5 млн т; поваренная соль, продукция черной металлургии) [18].

Протяженность внутренних водных путей Перу – 8 808 км, в том числе 208 км по оз. Титикака. Грузоперевозки осуществляются через четыре речных порта и один порт на озере Титикака: Пуэрто-Мальдонадо (р. Мадре-де-Дьос, грузооборот – 0,2 млн т, 2009 г.), Икитос (Амазонка; 0,2 млн т), Юримагуас (Уальяга; 0,2 млн т), Пукальпа (Укаяли), Пуно (оз. Титикака). По бассейну Амазонки (в основном из порта Икитос) осуществляется торговля с Бразилией.

Воздушный транспорт насчитывает 191 аэропорт и аэродром, из них 59 аэропортов – с твердым покрытием ВПП (2013 г.). Через шесть крупнейших аэропортов проходит около 80% пассажирооборота и 90% грузооборота. Среди них – международные аэропорты: Хорхе-Чавес (Кальяо, Лима, LIM; 7,5 млн пасс., 2013 г.), Куско (CUZ; 1,1 млн пасс.), Арекипа (AQP; 0,7 млн пасс.), Икитос (IQT; 0,5 млн пасс.), Тарапото (TRP; 0,2 млн пасс.), Пукальпа (PCL; 0,2 млн пасс.) [17].

Трубопроводный транспорт Перу развит слабо. Он обеспечивает транспортировку нефти (протяженность нефтепроводов 1 819 км) и природного газа (протяженность газопроводов 1 526 км) от месторождений к портам вывоза и местам потребления [5].

Во внешнеторговой деятельности Перу со странами Южной Америки преобладают морской (73% стоимости экспорта, 80% импорта, 2012 г.) и автомобильный (15% экспорта, 12% импорта) виды транспорта. В торговле с другими государствами доминируют морской (67% экспорта, 81% импорта) и воздушный транспорт (33% экспорта, 18% импорта) [6]. Главные торговые партнеры в Южной Америке – Бразилия, Чили и Эквадор. Существует 18 пересечений границ Перу и ее соседей: 5 с Эквадором, 1 с Бразилией, 9 с Боливией, 3 с Чили.

Эквадор

Площадь территории Эквадора – 283,6 тыс. км², численность населения – 15,6 млн человек (2014 г.). В структуре ВВП доля транспорта составляет 10,5% [1]. Основным видом транспорта является автомобильный. Транспортная освоенность территории Эквадора неравномерна: наиболее высока она в центральной (Альтиплано) и прибрежной его частях и существенно ниже в восточной части. Протяженность автомобильных дорог – 43 670 км, 15% которых имеют твердое покрытие [1]. Основу автомобильной сети составляют четыре параллельные субмеридиональные автодороги, связанные несколькими субширотными. 47% всех автодорог проходят по склонам Анд, 41% – в прибрежной зоне, 12% – в зоне сельвы. Коэффициент Энгеля для сети автодорог Эквадора равняется 22.

Протяженность железных дорог Эквадора – 965 км (узкая колея – 1067 мм), три четверти которых проходит в горной зоне Анд. В настоящее время в эксплуатации находятся 392 км железных дорог [7]. С начала 1990-х годов происходит постоянное снижение объемов грузовых и пассажирских перевозок. Некоторые участки используются для перевозки туристов.

Морской транспорт доминирует во внешнеторговых связях Эквадора как внутри региона, так и за его пределами. Торговый флот насчитывает 30 судов общим водоизмещением 233 312 бр.-рег т. Крупнейшие порты страны: нефтяной терминал Балао (около Эсмеральдас, грузооборот – 22 млн т, 2013 г.), Гуаякиль (6,5 млн т.; бананы, контейнеры, кофе, морепродукты), Пуэрто-Боливар (Мачала; 1,5 млн т; бананы), Эсмеральдас

(0,8 млн т; древесина, металлы), Манта (0,7 млн т; рыба и морепродукты, бананы, кофе, какао) [19].

Длина внутренних водных путей – 1500 км (преимущественно труднодоступных). Внутренний водный транспорт имеет большое значение для восточной части страны. Часто он является единственным способом передвижения между населенными пунктами, расположенными вблизи рек бассейна Амазонки.

В Эквадоре 432 аэропорта (2013 г.), из них 104 – с твердым покрытием ВПП. Крупнейшие аэропорты: Марискаль-Сукре (Кито; UIO, пассажирооборот – около 5 млн человек), Хосе-Хоакин-Ольмедо (Гуаякиль, GYE; около 3,5 млн человек), Марискаль-Ламар (Куэнка, CUE; 0,5 млн человек). Популярным туристическим маршрутом является Гуаякиль – Галапагосские острова [17].

В трубопроводном транспорте Эквадора эксплуатируются 2 131 км нефтепроводов, 527 км нефтепроводов сверхтяжелой нефти, связывающих месторождения нефти с НПЗ и портами экспорта (в том числе Балао), 71 км газопроводов и 1 526 км нефтепродуктопроводов [5].

Во внутрирегиональной внешней торговле преобладают морской (57% стоимости экспорта, 61% импорта, 2012 г.) и автомобильный транспорт (30% экспорта, 26% импорта). Внешнеторговые связи с остальными странами осуществляются морским (84% экспорта, 82% импорта) и воздушным транспортом (14% экспорта, 13% импорта) [6]. Ведущими южноамериканскими торговыми партнерами являются Колумбия, Перу и Чили. Между Эквадором и ее соседями 8 сухопутных пограничных переходов: 3 с Колумбией, 5 с Перу.

Страны, не имеющие выхода к морю

Боливия

Боливия – одно из двух южноамериканских государств, не имеющих выхода к морю, что сказывается на особенностях ее транспортной системы, развитие которой затрудняется горным рельефом. Территория страны занимает 1098,6 тыс. км², численность населения – 10,6 млн человек, 2014 г. В структуре ВВП доля транспорта выше среднего по региону и составляет 10,3% [1]. Автомобильный транспорт является основным в перевозках грузов и пассажиров. Наибольшая транспортная освоенность характерна для центральных и юго-западных частей Боливии, где сосредоточена большая часть автодорожной сети. По протяженности автомобильных дорог (80 488 км) Боливия опережает в Южной Америке только Суринам, Гайану, Парагвай и Эквадор [1]. Всего 7% из них имеют твердое покрытие, остальные часто функционируют только в сухой сезон. Наибольшая концентрация транспортных путей совпадает с основными ареалами расселения и характерна для запада и юго-запада страны (Альтиплано и восточные склоны Анд). В свою очередь обширные территории (преимущественно, на севере и на востоке) имеют низкий уровень транспортной освоенности. Коэффициент Энгеля для сети автомобильных дорог Боливии – 19. По ним перевозится большая часть пассажиров и грузов.

Общая протяженность железных дорог Боливии составляет 3 652 км (узкая колея – 1000 мм) [19]. В стране работают две не связанные между собой железнодорожные магистрали: Андская и Восточная. Андская система построена во второй половине XIX в.

для перевозок полезных ископаемых, добываемых на юго-западе страны. Она связана с железнодорожными системами Перу (паром через оз. Титикака), Чили (линия Боливия – Антофагаста) и Аргентины и имеет выход к морским экспортным портам. Восточная магистраль, построенная в середине XX в., связывает город Санта-Крус-де-ла-Сьерра с железнодорожной сетью Бразилии и Аргентины. В конце XX в., в связи с резким увеличением объемов перевозок сельскохозяйственной продукции (преимущественно соевых бобов) по Восточной магистрали она впервые обошла андскую систему по объему перевозок. По железным дорогам осуществляются междугородние пассажирские перевозки, однако их объем существенно ниже перевозок автобусами.

Длина внутренних судоходных путей Боливии составляет около 14 000 км. Водный транспорт является важным для транспортировки грузов в северной и восточной частях Боливии. По рекам бассейна Амазонки перевозят преимущественно древесину, строительные материалы и продукты, необходимые в труднодоступных населенных пунктах северной части страны.

Речной транспорт является основным на востоке Боливии. Имеется выход на речной путь Парагвай – Парана через канал Таменго, обеспечивающий выход к Атлантическому океану. Грузовые порты – Пуэрто-Кихарро, Пуэрто-Агирре, Пуэрто-Суарес, Пуэрто-Буш (порт экспортного назначения на р. Парагвай); по ним перевозят сельскохозяйственную продукцию (соевые бобы, тростниковый сахар). Судоходные реки бассейна Амазонки – Бени, Маморе. Ветвь Ичило – Маморе (1049 км) судоходна в течение всего года. Через оз. Титикака курсирует железнодорожный паром, обеспечивающий связь Боливии и Перу. По озеру также осуществляются трансграничные пассажирские перевозки. На нем три порта – Гуаки, Чагуайя и Уатахата.

Боливия заключила несколько договоров с соседними странами об особом режиме использования их морских портов и бассейна рек Парана – Парагвай. Основными портами для внешнеторговой деятельности Боливии являются порты Чили – Арика (56% грузов) и Антофагаста (22%). Используются также порты Мехильонес (Чили); Ило, Матарани, Мольендо (все – в Перу); Сантос (Бразилия); Буэнос-Айрес (Аргентина); Нуэва-Пальмира (Уругвай) [20].

Воздушный транспорт в Боливии развит слабо. В стране 855 аэропортов и аэродромов, 21 из них имеет твердое покрытие ВПП. Три аэропорта являются международными: Виру-Виру (Санта-Крус-де-ла-Сьерра, VVI; 0,8 млн человек, 2012 г.), Эль-Альто (Эль-Альто, Ла-Пас, LPB; 0,8 млн человек), Хорхе Вильстерманн (Кочабамба, CBV; 0,6 млн человек) [17]. Воздушная связь обеспечивается компаниями «Lloyd Aéreo Boliviano» и «AeroSur».

Боливия обладает крупными запасами нефти и природного газа, поэтому широкое развитие получил трубопроводный транспорт, имеющий экспортную направленность. Протяженность сети газопроводов составляет 5 457 км, трубопроводов по транспортировке сжиженного нефтяного газа – 51 км. Основное направление перекачки природного газа – из района Санта-Крус-де-ла-Сьерра в Бразилию (терминал в Порту-Алегри) и Аргентину (терминал в Буэнос-Айресе). Длина боливийских нефтепроводов – 2 511 км. Основное экспортное направление – из района Кочабамбы в порт Арика (Чили) и Кампо-Дуран (Аргентина). Нефтепродуктопроводы имеют длину 1 627 км [5]. Они соединяют район Санта-Круса и порт Росарио (Аргентина).

Во внешней внутрирегиональной торговле Боливии преобладает автомобильный транспорт (71% стоимости экспорта, 90% импорта, 2012 г.). Водный транспорт имеет большое значение для экспорта (20%). Внешнеторговые связи с остальными странами осуществляются через порты Чили, Перу, Аргентины и Бразилии, связанные с территорией Боливии преимущественно автомобильным (39% экспорта, 46% импорта) и железнодорожным транспортом (46% экспорта – железная дорога Боливия – Антофагаста). Основные торговые партнеры Боливии в регионе – Бразилия, Аргентина и Перу. На воздушный транспорт приходится значительная доля стоимости ввозимой (54%) и вывозимой (15%) продукции [6]. Между Боливией и ее соседями 22 сухопутных пограничных перехода: 7 с Чили, 9 с Перу, 2 с Парагваем и 4 с Бразилией.

Парагвай

Площадь территории Парагвая составляет 406,8 тыс. км², численность населения – 6,7 млн человек (2014 г.). Доля транспорта в структуре ВВП – 7,6% [1]. Парагвай, как и Боливия, не имеет выхода к морю, что сказывается на особенностях пространственной организации и структуре транспорта. Существуют значительные диспропорции в транспортной освоенности территории: на юго-востоке она намного выше, чем на северо-западе. Протяженность автомобильных дорог – 32 059 км, из них 4 860 км имеют твердое покрытие [1]. Большая часть автодорог построена в течение последних 30 лет: в 1980 г. их протяженность составляла всего 12 152 км. В связи с природно-климатическими особенностями многие автомобильные дороги без твердого покрытия на протяжении длительных периодов становятся полностью непроходимыми. Коэффициент Энгеля для сети парагвайских автодорог – 18.

Протяженность железных дорог Парагвая в середине XX в. достигала 450 км. В настоящее время эксплуатируется только один участок длиной 36 км (ширина колеи – 1435 мм), связывающий город Энкарнасьон и границу с Аргентиной [7]. Средний возраст подвижного железнодорожного состава превышает 80 лет.

Внутренний водный транспорт имеет важнейшее значение для Парагвая. Протяженность сети судоходных путей составляет 3 100 км. Основные реки – Парана и Парагвай. Водным транспортом перевозится основной экспортный товар Парагвая – соевые бобы. Крупнейшие порты: Сьюдад-дель-Эсте (р. Парана, грузооборот – около 2 млн т, 2008 г.), Энкарнасьон (р. Парана; 1 млн т), Вильета (р. Парагвай; 0,7 млн т), Асунсьон (р. Парагвай; 0,4 млн т), Консепсьон (р. Парагвай) [3]. Парагвай эксплуатирует терминалы в портовых комплексах других южноамериканских стран: Аргентины (Буэнос-Айрес, Росарио), Бразилии (Паранагуа, Сантус, Риу-Гранди) и Уругвая (Нуэва-Пальмира).

В Парагвае 799 аэропортов и аэродромов и только 15 аэропортов – с твердым покрытием ВПП. Четыре из них – международные: Сильвио-Петтиросси (Асунсьон, ASU; пассажирооборот – 0,6 млн человек, 2008 г.; крупнейший в стране по пассажирообороту), Гуарани (Сьюдад-дель-Эсте, AGT; 0,3 млн человек; крупнейший в стране по грузообороту), Марискаль-Эстигаррибиа (ESG), Хуан-Педро-Кабальеро (PJC) [21].

Во внешнеторговой деятельности Парагвая с другими странами Южной Америки преобладают внутренний водный (50% стоимости экспорта, 2012 г.), автомобильный (39% экспорта, 45% импорта) и воздушный транспорт (40% импорта). В торговле с остальными государствами доминируют внутренний водный (95% экспорта, 38% импор-

та) и воздушный транспорт (31% импорта) [6]. Крупнейшие торговые партнеры в Южной Америке – Бразилия, Аргентина и Чили. Существует 17 пересечений границ Парагвая со странами-соседями: 7 с Аргентиной, 8 с Бразилией, 2 с Боливией.

Страны со слабым развитием транспортной системы

Гайана

Площадь территории Гайаны составляет 215 тыс. км², численность населения – 756 тыс. человек. (2011 г.). Доля транспорта в структуре ВВП является самой высокой в Южной Америке – 10,9% [1]. Основные виды транспорта Гайаны – автомобильный и водный. На прибрежной равнине, которая занимает около 5% территории страны, проживает более 90% ее жителей. Наибольшее развитие транспортная инфраструктура получила именно в этом районе. Остальная часть Гайаны освоена слабо или не освоена вообще.

Протяженность сети автомобильных дорог Гайаны составляет 7 970 км, из которых 590 км – с твердым покрытием (2013 г.) [1]. Большинство автодорог сконцентрировано в приатлантической прибрежной зоне. Существует автомобильная дорога, идущая из Джорджтауна к городу Летем на границе с Бразилией. Несмотря на то, что ее большая часть (Линден – Летем) не имеет твердого покрытия, эта автодорога способствует развитию внутренних районов страны. На пересечениях автодорог и водотоков мосты не построены, значительно чаще используется паромная переправа, в том числе на границе с Суринамом (Корривертон – Ньив-Никкери). Значение коэффициента Энгеля для сети автомобильных дорог Гайаны является самым низким в Южной Америке и равняется 10.

Длина железных дорог Гайаны – 174 км (139 км – стандартная колея 1435 мм, 35 км – узкая колея 914 мм) [7]. Пассажирские перевозки по ним были прекращены в 1974 г., а грузовые перевозки осуществляются на участке в 51,5 км, соединяющем месторождение марганца Мэтьюс-Бридж с портом Порт-Каитума.

Морской транспорт составляет основу перевозок, связанных с внешнеторговой деятельностью Гайаны. Морской торговый флот насчитывает 10 судов. Главный порт страны – Джорджтаун – расположен в устье р. Демерара. Морские суда могут подниматься по ней до порта Линдена. Судходные участки, доступные для морских судов, есть на реках Эссекибо, Демерара и Бербис, общей протяженностью 330 км.

В Гайане существует около 40 местных аэродромов, 11 аэропортов с твердым покрытием ВПП. Крупнейшие аэропорты расположены в Джорджтауне: Чедди-Джаган (GEO, международные перевозки) и Огле (OGL, внутренние перевозки).

Почти вся внешнеторговая деятельность Гайаны осуществляется морским транспортом. Основными внешнеторговыми партнерами в Южной Америке являются Суринам, Бразилия и Колумбия. Гайана имеет один пограничный сухопутный переход на границе с Бразилией.

Суринам

Суринам – самая маленькая по площади (163,8 тыс. км²) и населению (573,3 тыс. человек, 2014 г.) независимая страна Южной Америки. Она также является одним из наименее экономически развитых государств региона. Транспортная сеть наиболее густа в

узкой приатлантической прибрежной полосе, где концентрируется большая часть населения. Доля транспорта в структуре ВВП Суринама составляет 6,6% [1].

Суринам имеет самую маленькую по протяженности сеть автомобильных дорог в Южной Америке. Ее длина – 4 570 км, четверть которых – с твердым покрытием [1]. Основу автодорожной сети составляет коридор, проходящий вдоль океанического побережья и связанный с обоих концов паромными переправами с соседними странами (через р. Курантейн на границе с Гайаной и через р. Марони на границе с Французской Гвианой), и автодорога, соединяющая столицу Парамарибо с Брокопондо, городом во внутренней части страны. Коэффициент Энгеля для сети автодорог Суринама равен 16.

Железнодорожный транспорт использовался в Суринаме незначительно. Максимальная протяженность путей за всю историю страны – 849 км (1961 г.). В настоящее время неразобранными остались 100 км путей (стандартной колеи 1435 мм и узкой колеи 1000 мм), но железнодорожное сообщение не осуществляется [7].

Водный транспорт является важнейшим как для внутренних, так и для внешних грузоперевозок. Основные порты: Парамарибо (грузооборот 0,3 млн т, 2006 г.) [22], Ньив-Никкери. Протяженность судоходных путей составляет около 1500 км. Крупнейшие реки: Курантейн, Марони, Суринам, Сарамакка, Никкери, Коппенейм; их нижние течения доступны для морских судов. По ним осуществляется связь прибрежных частей страны с внутренними. Вдоль морского побережья существует дополнительный водный путь, образованный реками Суринам, Сарамакка и каналами. Основные грузы, перевозимые внутренним водным транспортом, – бокситы и рис.

В Суринаме 49 аэродромов, из них 6 – с твердым покрытием ВПП. Крупнейшие – аэропорт Йохан-Адольф-Пенгелъи (РВМ, международные рейсы) и Зорг-эн-Хооп (ОРГ, внутренние рейсы). Оба расположены в окрестностях Парамарибо. Авиационный транспорт используется для перевозки золота, добываемого во внутренних частях страны. В Суринаме работает нефтепровод длиной 50 км [5], соединяющий месторождения Сарамакки с нефтеперерабатывающим заводом в окрестностях Парамарибо. Почти вся внешнеторговая деятельность осуществляется морским транспортом. Основные торговые партнеры Суринама в Южной Америке – Гайана, Бразилия и Колумбия.

Гвиана – заморский департамент Франции

Площадь территории Французской Гвианы – 83,8 тыс. км², численность населения – 221 тыс. человек (2011 г.). Основными видами транспорта являются автомобильный и водный. Почти все население департамента сосредоточено в узкой приатлантической прибрежной полосе. Она же и имеет наибольшую транспортную освоенность.

Протяженность автомобильных дорог Французской Гвианы составляет 1 817 км, 40% которых с твердым покрытием [6]. Дорожная сеть состоит из автодороги, проходящей вдоль побережья, и нескольких ветвей и циклов (замкнутых контуров) в глубине территории. Шоссе с твердым покрытием связывают Кайенну с границами Бразилии и Суринама. Организованы паромные переправы на границах с Суринамом (через р. Марони) и с Бразилией (через р. Ояпоки). Коэффициент Энгеля для сети автомобильных дорог Французской Гвианы – 13.

Железные дороги в стране работают только на территории космодрома Куру и используются для его внутренних целей. Водный транспорт осуществляет большую часть

грузовых и пассажирских перевозок. Главные порты – Деград-де-Каннс (около Кайенны, основной порт для внешней торговли), Лариво (Матури, рыболовецкий порт), Пари-акабо (Куру, порт для доставки комплектующих космических аппаратов для космодрома Куру). Основными водными артериями являются Марони и Ояпоки, а реки Лапруаж и Мана используются для перевозок золотой руды. Во Французской Гвиане существует четыре аэропорта с твердым покрытием ВПП. Крупнейшим аэропортом департамента является Феликс-Эбуэ (САУ, Матури). Почти вся внешнеторговая деятельность департамента осуществляется морским транспортом.

* * *

Транспортные системы стран Южной Америки существенно отличаются друг от друга, что связано с различиями в природных особенностях, с уровнем социального и экономического развития, приоритетами политики. Однако существуют и общие черты, присущие транспортным системам большинства государств региона. Инфраструктура служит сдерживающим фактором развития хозяйства. Плотность транспортных сетей невысока, обширные территории обладают низкой транспортной освоенностью.

Автомобильный транспорт является основным для внутренних пассажирских и грузовых перевозок большинства стран региона. Значительная часть инвестиций, направленных на улучшение транспортной инфраструктуры, идет на строительство и обслуживание автомобильных дорог. В этом процессе участвует как государственный, так и частный капитал. Распространено предоставление дорог в концессию и установление платы за проезд по ним.

Железнодорожный транспорт развит слабо. Регулярные грузовые перевозки осуществляются в некоторых странах и отличаются сильной специализацией перевозимых грузов (железная руда, уголь, сельскохозяйственная продукция). Пассажирские перевозки сохранились в некоторых крупных городских агломерациях, отдельные линии эксплуатируются для перевозок туристов.

Морской транспорт доминирует во внешнеторговой деятельности государств региона. Внутренний водный транспорт распространен в бассейне рек Парана – Парагвай, Ориноко, Амазонка. Воздушный транспорт осуществляет перевозку пассажиров на дальние расстояния. До некоторых населенных пунктов, изолированных от основной сети автодорог, можно добраться только по воздуху. Регион является крупным производителем нефти и природного газа, что определяет широкое распространение трубопроводного транспорта.

Литература

1. World Development Indicators 2014. The World Bank, 2014, <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>
2. Estadísticas de Puertos Argentinos. Consejo Portuario Argentino. <http://www.consejo-portuario.com.ar/estadisticas.aspx>
3. Estudio del Sistema de Transporte Fluvial de Granos y Productos Procesados en la Hidrovía Paraguay Paraná. CSI Ingenieros. Montevideo, 2011, 178 p.
4. Anuario Estadístico. Aeropuertos Argentinos 2000. Buenos Aires, 2013, 45 p.

5. The World Factbook. Central Intelligence Agency, 2014. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook>.
6. Sistema de Información de Comercio Exterior. Asociación Latinoamericana de Integración, 2014. <http://consultawebv2.aladi.org/sicoexV2/jsf/home.seam>.
7. Rieles con Futuro. Desafíos para los ferrocarriles de América del Sur. Corporación Andina de Fomento. Caracas, 2014, 309 p.
8. Puerto de Montevideo. Estadísticas. Administración Nacional de Puertos de la República Oriental del Uruguay. <http://www.anp.com.uy/inicio/institucional/cifras>.
9. Estadísticas de Aeropuertos. Dirección Nacional de Aviación Civil e Infraestructura Aeronáutica de la República Oriental del Uruguay, 2014. – <http://www.dinacia.gub.uy/ciudadania/estadisticas.html>
10. Boletim anual de movimentação de cargas. Agência Nacional de Transportes Aquaviários. Brasília, 2014, 34 p.
11. Estatística dos Aeroportos. Infraero – Empresa Brasileira de Infraestrutura Aeroportuária, 2014. <http://www.infraero.gov.br/index.php/br/estatistica-dos-aeroportos.html>.
12. Perfiles de Infraestructura y Transporte en América Latina. Caso Venezuela. Unidad de Servicios de Infraestructura. Comisión Económica para América Latina. Santiago de Chile, 2012, 28 p.
13. Estadísticas de los Aeropuertos Venezolanos. Instituto Nacional de Aeronáutica Civil de Venezuela, 2013. <http://www.inac.gob.ve/documentos.php>.
14. Memoria Anual № 69. Cámara Marítima y Portuaria de Chile. Santiago de Chile, 2013, 56 p.
15. Estadísticas de los Aeropuertos de Chile. Junta de Aeronáutica Civil, 2014. <http://www.jac-chile.cl/estadisticas.html>.
16. Movimiento de carga en los puertos marítimos Colombianos. Superintendencia de Puertos y Transporte. Ministerio de Transporte de Colombia. Bogotá, 2014, 45 p.
17. Estadísticas del Transporte Aéreo en la Comunidad Andina. Comunidad Andina. Secretaría General. Lima, 2013, 42 p.
18. Publicaciones Estadísticas Anuales 2013. Autoridad Nacional Portuaria de Perú. Lima, 2014, 8 p.
19. Anuario de Estadísticas de Transporte. Instituto Nacional de Estadística y Censos de Ecuador. Quito, 2014, 183 p.
20. Perfiles de Infraestructura y Transporte en América Latina. Caso Bolivia. Unidad de Servicios de Infraestructura. Comisión Económica para América Latina. Santiago de Chile, 2012, 28 p.
21. Estadísticas del Transporte Aéreo. Departamento de Estadísticas de la Aviación Civil. Asunción, 2012, 102 p.
22. Suriname Ports Statistics. Havenbeheer Suriname, 2007. <http://havenbeheer.com/main/statistieken>.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЕГИОН МАЛАККСКОГО ПРОЛИВА

И.С. Иванова

Динамичное развитие стран Юго-Восточной Азии ведет к изменению социально-экономической географии региона. Создание и реконструкция транспортной и информационной инфраструктуры увеличивает связность социального и экономического пространства. Концентрация населения и хозяйства в крупнейших портово-промышленных центрах порождает гигантские урбанизированные ареалы, а процессы деконцентрации из центральных в периферийные зоны агломераций приводят к формированию линейных экономических коридоров между ними. Интеграционные процессы на межстрановом, субрегиональном и региональном уровнях ведут к возникновению трансграничных зон развития.

Принятое в 1992 г. Соглашение о создании «Зоны свободной торговли Ассоциации стран Юго-Восточной Азии» (AFTA) нацелено на повышение конкурентоспособности региона и привлечение иностранных инвестиций. Оно предусматривает снижение тарифов во внутрирегиональной торговле, заключение двусторонних соглашений о зонах свободной торговли и экспортно-ориентированных свободных экономических зонах, развитие приграничного сотрудничества.

В Тихоокеанской Азии имеется опыт трансграничной кооперации. С начала 1980-х годов начала складываться зона экономической интеграции между КНР (4 особые экономические зоны в пров. Гуандун и Фуцзянь), Гонконгом и Тайванем (опосредованно – через Гонконг), получившая впоследствии название Южнокитайского треугольника роста.¹ При активном участии Китая разрабатывались и другие проекты². В 1995 г. была сформирована Комиссия по Большому Меконгу (Greater Mekong Commission) в составе всех стран бассейна Меконга (включая Китай), а также других стран АСЕАН. Ее деятельность нацелена на совместное использование гидроэнергетических и ирригационных, биологических, рекреационных ресурсов для обеспечения занятости, повышения жизненного уровня населения, экономического роста, развития транспортной инфраструктуры, а также на кооперацию в области сохранения природной среды и ликвидации последствий природных бедствий.

В островном субрегионе Юго-Восточной Азии в 1990-е годы была создана так называемая Восточная зона роста АСЕАН (Brunei–Indonesia–Malaysia–Philippines – East ASEAN Growth Area)³. Международная кооперация в ней идет по пяти главным направ-

¹ Термин «Треугольник роста» прозвучал позднее, в 1989 г., когда Южнокитайский трансграничный район уже стал реальностью.

² «Инициатива в бассейне реки Тумэн» (КНР, РФ, КНДР, Монголия), однако, она не была реализована. Большой потенциал имеет «Кольцо Желтого моря» (залив Бохай в КНР, КНДР, Респ. Корея, Япония). Перспективно развитие международного района в зоне Корейского пролива (Респ. Корея и Япония).

³ Охватывает регионы стран-участниц от Калимантана (Борнео) до Минданао и Палавана на севере и до Новой Гвинеи на востоке.

лениям. В агропромышленной сфере предусмотрено расширение товарного сектора за счет увеличения масштабов выращивания кокосовой и масличной пальм, тропических фруктов и овощей, увеличение производства в птицеводстве и скотоводстве. Планируется формирование взаимодополняющей специализации, а также создание перерабатывающих предприятий, включая экспортное производство халяльного продовольствия. Развитие рыболовства должно превратить субрегион в глобальный центр добычи и переработки рыбы и важных морепродуктов, в том числе тунца и водорослей как главных экспортных продуктов. Неравномерная обеспеченность стран-участниц минеральным топливом делает актуальным развитие энергетики с использованием местных возобновляемых ресурсов: ветровой, геотермальной, гидроэнергии, биотоплива. Уникальные сочетания рекреационных ресурсов – девственных дождевых лесов, снеговых вершин, живописных коралловых рифов, пещер, пляжей, – а также этнокультурное разнообразие должны сделать регион важным направлением экологического и спортивного туризма. Для осуществления этих задач необходимо развитие транспорта, в первую очередь – разработка интермодальных маршрутов, модернизация и создание новых морских портов и аэропортов в городах–gateways. Идет работа в направлении выработки процедур упрощенного пересечения границ.

Наиболее масштабный международный экономический регион со сложной пространственной структурой, включающей узлы, коридоры и территории разного уровня развития и степени интеграции, складывается в зоне Малаккского пролива, к которому выходят Сингапур, Малайзия, Индонезия и Таиланд.

Формирование трансграничного экономического района именно в зоне Малаккского пролива вполне закономерно в силу как экономических, исторических, так и позиционных факторов. Малаккский пролив, разделяющий полуостров Малакка и остров Суматра, имеет протяженность более 900 км в субмеридиональном направлении; ширина его на выходе в Индийский океан (между северной оконечностью Суматры и о. Пхукет) превышает 400 км, в центральной части он сужается до 50 км, а на выходе в Южно-Китайское море острова архипелага Риау и о. Сингапур делят его на более узкие проливы и проходы. Связывающий акватории Индийского и Тихого океанов пролив более двух тысячелетий служит морской трассой мирового значения. Современный подъем Азии лишь увеличивает стратегическое значение пролива, а также его роль в мировых товаропотоках.

В 1989–1990 гг. были достигнуты двусторонние и трехсторонние соглашения между главами Сингапура, Индонезии и Малайзии о создании на территории штата Джохор и провинции Риау, граничащих с Сингапуром, «Треугольника роста Сиджори»⁴.

В экономической литературе ТР Сиджори часто рассматривается как «классическая» модель трансграничного региона развития. Основа сотрудничества в нем заложена соглашениями на уровне правительств, таким образом, локальные проекты базируются на государственных обязательствах и межправительственной координации. Он специализируется на производстве товаров и услуг на экспорт. Главный фактор экономического сотрудничества – комплементарность конкурентных преимуществ территорий. Вер-

⁴ Toh Mun Heng. Development in the Indonesia-Malaysia-Singapore Growth Triangle. http://www.eaber.org/sites/default/files/documents/SCAPE_Toh%20_2006.pdf

Department of Economics. SCAPE. Working Paper Series. Paper No. 2006/06 – 31 March 2006. <http://nt2.fas.nus.edu.sg/ecs/pub/wp-scape/0606.pdf>

шины «треугольника» образуют страны-соседи. Географическая близость территорий, входящих в него, создает возможность использования общей инфраструктуры и логистики, сокращает транспортные расходы. Интенсивные исторические связи определяют общность или сходство предпринимательской культуры. Разрабатывается единое институциональное обеспечение, унифицируется законодательная база, регулирующая трансграничное движение информации, рабочей силы, капиталов, товаров. Синергия географической близости и экономической комплементарности повышает конкурентоспособность товаров и услуг благодаря использованию сравнительных преимуществ каждой из сторон, кластеризации бизнеса и экономии масштаба. Все это способствует формированию в Юго-Восточной Азии на субрегиональном уровне «экономики без границ».

Сингапур, располагающий капиталами, высококвалифицированными кадрами, передовыми технологиями, доступом на мировые рынки, современной физической и рыночной инфраструктурой, играет роль центра инноваций, которые распространяются на периферию ТР Сиджори – его зарубежные части, служащие ресурсным хинтерландом.

Для реализации соглашений о развитии ТР Сиджори территории в его составе получили статус свободных экономических зон, были построены многочисленные технологические и производственные парки, куда вслед за сингапурским капиталом устремились инвестиции из других стран. Инфраструктурное (транспортное, энергетическое) и промышленное строительство, агробизнес и международный туризм, развитие финансовой, медицинской, образовательной сфер стимулировали приток рабочей силы из внутренних районов стран-участниц (в то же время сдерживая приток трудовых мигрантов в Сингапур).

Малазийский штат Джохор предоставляет природные ресурсы и рабочую силу, технологии среднего уровня сложности и базовую инфраструктуру. В Малайзии разработана концепция «Региона развития Искандар» (РРИ), который имеет «двойное назначение»: наряду с решением экономических задач в рамках ТР Сиджори, он является частью планов регионального развития полуостровной Малайзии, нацеленных на создание сбалансированной системы расселения и хозяйства. Площадь РРИ 2,2 тыс. км², людность 1,3 млн человек, причем среднегодовой прирост населения достигает 8–9,6% (2010 г., оценка)⁵.

С Сингапуром его соединяют дамба и мост, по которым проходят автодороги и водопроводы, а по дамбе – и магистральная железнодорожная линия Сингапур–Куала-Лумпур–Бангкок. Город Джохор-Бару и его города-спутники образуют второе ядро трансграничной агломерации. Его обслуживает международный аэропорт Сенай. В Пасир-Гуданг организован технопарк и порт. Новый контейнерный порт Танджунг-Пелепас на западном выходе из Джохорского пролива уже может составить по некоторым позициям конкуренцию порту Сингапур. Новый город Нусаджая должен стать современным административным, финансовым, научным центром РРИ.

Индонезийская часть Треугольника роста – провинция Архипелаг Риау⁶, отделенная от Сингапура проливом шириной 16–20 км, является поставщиком топлива, воды, конструкционных материалов, пищевых продуктов. Она развивается как экспортно-произ-

⁵ Iskandar Regional Development Authority (IRDA). <http://www.irda.com.my/>

IMTGT. Building a dynamic future. A roadmap for development. 2007-2011. <http://www.imtgt.org/Roadmap.htm>

⁶ До 2004 г. она была периферийной частью редко заселенной нефтедобывающей провинции Риау.

водственная зона: здесь размещаются ресурсоемкие, нередко экологически опасные энергетические, металлургические, нефтеперерабатывающие, химические предприятия, трудоемкие стадии машиностроения, создаются животноводческие фермы, плантации, а также транспортная инфраструктура и логистика. Провинция Архипелаг Риау демонстрировала максимальные темпы прироста населения и экономики и к концу первого десятилетия XXI века вышла на 4-е место в стране по показателям «ВРП на душу населения» и «стоимость экспорта на душу населения». Проект «Сиджори» означает для провинции реализацию выгод географического положения. Острова Батам, Бинтан и Каримун, располагающиеся всего в 45–60 минутах морского пути от Сингапура, имеют статус свободной экономической зоны. Построены международный аэропорт, 4 грузовых порта, 6 пассажирских терминалов, которые ежедневно принимают и отправляют 100 рейсов в Сингапур и Малайзию и обратно. Для надежного транспортного сообщения между островами построены мостовые переходы. Здесь организовано два десятка промышленных парков, развивается тепловая электроэнергетика, торговля, банковский сектор, туризм. В самом крупном промышленном парке «Батаминдо» зарегистрированы сотни промышленных компаний, включая транснациональные. Специализация округа Бинтан – туризм, сельское хозяйство, обрабатывающая промышленность. Округ Каримун специализируется на транспортно-складских услугах. Для Суматры и Индонезии в целом Батам стал важным морским и авиационным хабом, воротами во внешний мир⁷.

В 1994 г. правительства трех стран приняли Меморандум о взаимопонимании, предусматривавший расширение ареала сотрудничества на соседние индонезийские провинции Риау, Джамби, Южная Суматра и малазийские штаты Негри-Сембилан, Мелака, а также на удаленные от Малаккского пролива Паханг, Западную Суматру, Бенгкулу, Лампунг и даже Западный Калимантан. Эта зона сотрудничества получила название ТР «Индонезия–Малайзия–Сингапур» (ТР ИМС). Для «новых территорий» Джохор и Архипелаг Риау играют ту же роль, какую для них сыграл Сингапур: источников инноваций, из которых распространяются информация, технологии, капиталы и т.д. Возникли и развиваются экономические связи между малазийской и индонезийской частями ТР: малазийские инвестиции в создание промышленных парков в Паданге (Западная Суматра), Думасе (Риау), в плантации масличной пальмы в Риау и Северной Суматре, в развитии паромного сообщения между о-вами Батам и Бинтан и портом Пасир–Гуданг в Джохоре.

Экономическая результативность ТР Сиджори побудила страны пролива расширять сотрудничество. В 1993 г. было объявлено о решении создать «Треугольник роста Индонезия–Малайзия–Таиланд» (ТР ИМТ) в северной зоне Малаккского пролива. В его состав первоначально вошли провинции Ачех и Северная Суматра (Индонезия), штаты Пинанг, Кедах и Перлис (Малайзия) и приграничные провинции Таиланда (Наратхиват, Паттани, Сонгкхла, Яла, Сатун) – территории, отвечающие классической концепции треугольников роста: географическая близость, экономическая комплементарность, историко-культурные связи. В этом Треугольнике наиболее активно участвует малазийская сторона. В разработке программ и их финансировании принимает участие Азиатский банк развития. Созданы рабочие группы по отдельным направлениям сотрудничества, выделены этапы развития и разработаны «дорожные карты» для их осуществления; регулярно проходят совещания, в том числе на уровне глав правительств.

⁷ Batamindo Industrial Park. <http://www.riauislands.com>

Областями совместной деятельности стран-участниц ТР ИМТ являются развитие человеческих и природных ресурсов, унификация законодательства в области внешних инвестиций и трудовых миграций, борьба с распространением болезней, а также создание системы раннего предупреждения о стихийных бедствиях и восстановительные работы после них⁸. Несмотря на то, что в целом проект ТР ИМТ является сферой ответственности национальных правительств, важное значение придается развитию связей на уровне провинций и штатов, а также частных предпринимателей.

В дальнейшем зона ТР ИМТ была расширена: в него были включены все 14 провинций Южного Таиланда, все 10 суматранских провинций и 8 штатов и федеральная столичная территория в полуостровной Малайзии (кроме южных Джохора и Паханга). При таком территориальном охвате фактор географической близости может играть интегрирующую роль только на локальном уровне, слабым местом является транспортная инфраструктура, отсутствует сложившаяся иерархическая система центров, а сходство хозяйственной структуры территорий подрывает принцип экономической комплементарности.

Для ТР ИМТ была принята концепция «экономических коридоров», которая также лежит в основе национальных программ экономического и территориального развития Малайзии и Индонезии⁹. В этих коридорах благодаря беспрепятственному движению информации, капиталов, товаров, людей концентрируется развитие. Экономическая активность внутри «коридоров» фокусируется в бизнес-кластерах, предоставляющих привлекательные инвестиционные возможности во всех сферах экономики. От них импульсы развития будут передаваться на близлежащие территории (спилловер-эффект), где должны возникнуть разнообразные смежные и обслуживающие предприятия. Прилегающие сельские районы в коридорах получают выход своей продукции на региональный рынок, инвестиции в новые культуры позволят расширить товарный сектор¹⁰.

Современный технологический уровень развития поддерживают научные центры, лаборатории и бизнес-инкубаторы, создающиеся на базе объединенных в региональную сеть университетов¹¹. Транспортная инфраструктура должна обеспечить условия для международных интермодальных перевозок в масштабах коридоров и всего ТР ИМТ. Особая роль отводится портовому строительству и развитию новых грузопассажирских паромных линий; ведется работа по либерализации авиасообщений¹². Внимание уделяется внутреннему транспорту как средству интеграции: строительству и реконструкции

⁸ IMT-GT Secretariat and Asian Development Bank. Building a Dynamic future. A roadmap for development 2007 – 2011. <http://www.imtgt.org/Documents/Books/roadmap-development.pdf>

⁹ National Physical Plan (Malaysia) <http://www.epu.gov.my/documents/10124/667951ff-f114-4f66-9777-ac948ef73299>; Masterplan for Acceleration and Expansion of Indonesia's Economic Development (MP3EI) <http://www.indonesia-investments.com/projects/government-development-plans/masterplan-for-acceleration-and-expansion-of-indonesias-economic-development-mp3ei/item306>

¹⁰ IMT-GT Implementation Blueprint 2012–2016. http://imtgt.org/Documents/IMT-GT_Implementation_Blueprint_2012-2016.pdf

¹¹ Universitas Andalas (Паданг), Universitas Sumatera Utara (Медан), Universitas Syiah Kuala (Банда-Ачех), Universitas Riau (Пеканбату); Universiti Teknologi MARA (Шах-Алам), Universiti Sains Malaysia (Пинанг), Universiti Utara Malaysia (шт. Кедах), Ун-т Принца Сонгкхла, Ун-т Таксина (Сонгкхла) и др.

¹² Цель – выход на «5-й уровень свободы воздушного пространства».

автодорог, организации авиационного и автобусного междугороднего сообщения. Важное направление интеграции – энергетика: строительство электростанций, прокладка линий электропередач (Рис. 1).

В ТР ИМТ выделено 2 сухопутных и 2 сухопутно-морских коридора.

Малаккский сухопутный трансграничный экономический коридор идет вдоль восточного побережья Малаккского пролива от Южного Таиланда до Мелаки. На севере он включает в себя тайландско-малайзийскую часть Северного коридора, а на юге выводит к границам ТР «Индонезия–Малайзия–Сингапур». Это самая развитая в социально-экономическом отношении зона полуостровной Малайзии, «скрепленная» полимагистралью (две автострады и магистральная железная дорога), связанная с Сингапуром и Таиландом, с внутренними и восточными районами полуострова. Куала-Лумпурская агло-

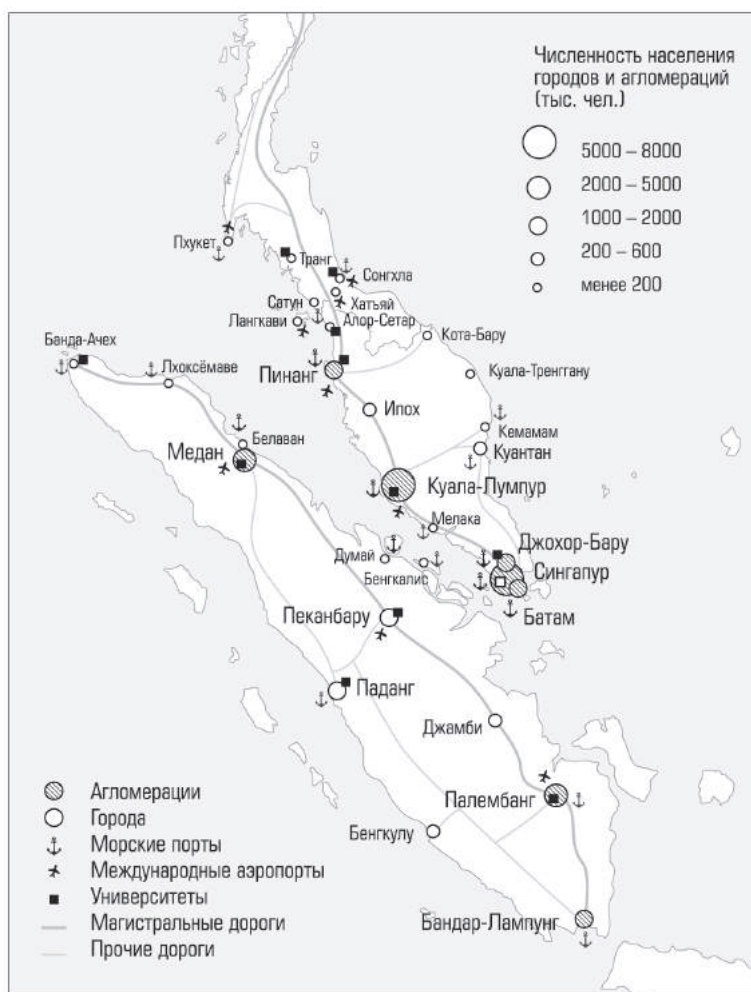


Рис. 1. Города и инфраструктура в регионе Малаккского пролива.

мерация играет в нем роль главного центра с крупнейшим универсальным портом Кланг. Через порт Мелака осуществляются связи с Суматрой и ТР ИМС. Близость Суматры создает условия для формирования взаимодополняющих стадий продуктовых цепочек с индонезийской частью ТР ИМТ.

Суматранский экономический коридор (Банда-Ачех–Медан–Пеканбару–Палембанг) простирается вдоль восточного побережья Суматры. Связность внутри него обеспечивает Транссуматранское шоссе и каботажные морские линии. Его северная часть одновременно является звеном коридора Сонгкхла–Пинанг–Медан, кроме того он имеет автодорожное и авиасообщение с Западной Суматрой и Лампунгом. Этот коридор отличают низкая плотность населения и анклавный характер освоенности. Крупнейший центр – агломерация Медана, которую обслуживают порт Белаван и международный аэропорт Полония. Основные направления совместных инвестиций – плантационное хозяйство (масличная пальма и др.), развитие торгово-промышленных зон, ориентированных на переработку сельхозпродуктов и торговлю халяльными продуктами, финансовая и транспортная инфраструктура. Стратегическое значение придается модернизации портов Думай, Танджунгбалай, Белаван, Лхоксемаве, Банда-Ачех, обеспечивающих связи в Малаккском проливе.

Северный сухопутно-морской трансграничный экономический коридор связывает юг Таиланда, север Малайзии и север Суматры (по линии Сонгкхла–Пинанг–Медан), т.е. охватывает территорию, которая первоначально была определена для развития всего ТР ИМТ. Это старый международный торговый маршрут, на котором главным центром выступает агломерация Пинанг – свободная экономическая зона, открытый порт, центр электронной промышленности Малайзии. Он связан с Меданом (через порт Белаван) регулярным морским и авиационным грузовым и пассажирским сообщением. Исторические связи между Северной Суматрой и штатом Кедах, этноконфессиональная близость населения, продвигаемая малазийскими властями идеология панмалаизма, общность деловых культур способствуют инвестиционной активности малайского капитала и формированию малайско-суматранской зоны развития. На Суматре основным направлением совместного развития является сельское хозяйство (в т.ч. крупные плантации масличной пальмы, бананов, халяльное животноводство), перерабатывающая промышленность и туризм, включая медицинский (китайская медицина). Через Пинанг осуществляются связи с южнотайландскими портами Сатун, Кантанг и др., а также выход через перешеек Кра к портам Сиамского залива (Сонгкхла, Паттани). Тайландская часть коридора представляет собой рисовую равнину, имеется потенциал для разведения крупного рогатого скота. Здесь находится крупнейший в Южном Таиланде оптовый сельскохозяйственный рынок, поставляющий продукцию в Малайзию и Сингапур; имеются рекреационные ресурсы. Транспортные проекты включают углубление порта Сатун, расширение международного аэропорта Лангави, повышение качества автодорог. Большое значение придается либерализации таможенного режима и строительству торговых центров в приграничной зоне Северного коридора для развития торговли и привлечения инвестиций.

Центральный морской трансграничный экономический коридор (Думай–Мелака) в силу своего географического положения играет ключевую интегрирующую роль между малазийской и индонезийской частями ТР ИМТ, а также между ним и ТР «Индонезия–Малайзия–Сингапур». Главными сферами развития здесь являются морские перевозки и портовое хозяйство, авиаперевозки, производство пальмового масла (на его экспорте специализируется порт Думай). Думай связан регулярными грузовыми и пассажирскими

ми линиями с Порт-Кланг (в агломерации Куала-Лумпура), с Батамом, а через него – с Сингапуром и Джохор-Бару (порт Пасир-Гуданг), через Мелаку – с Пинангом и другими портами в северной части пролива. В Центральном коридоре расположены порты Бенкулен и Порт-Диксон, к нему тяготеют удаленные части Треугольника – Палембанг, Паданг, Бандар-Лампунг.

Расширение треугольников ИМС и ИМТ ведет к совмещению их периферийных частей, включению в сферу воздействия соседних территорий, одновременно происходит наложение их на национальную территориальную структуру хозяйства. Трансграничный характер взаимодействий обеспечивается самой идеологией треугольников развития: организация свободных экономических зон, унификация законодательной базы предпринимательства ослабляют барьерную функцию границ. В результате вокруг Малаккского пролива происходит формирование интегрированной полицентрической системы расселения и складывается обширный международный экономический регион, скрепленный сквозными транспортными маршрутами и общей инфраструктурой.

Входящие в Международный регион Малаккского пролива территории различаются по степени освоенности, хозяйственной специализации и уровню развития (Рис. 2). Можно выделить основные типы территорий: ресурсный (пров. Риау, Джамби, Бангка-Белитунг), ресурсно-аграрный (шт. Куантан, Тренггану, пров. Ачех), аграрный (пров. Лампунг, Бенкулу, Зап. Суматра).

Территориальная структура Международного экономического региона Малаккского пролива определяется его «опорным каркасом», линейные элементы которого образуют транспортные магистрали, а узловые элементы – города и городские агломерации (Рис. 3). Стержень региона и его главная транспортная артерия – собственно Малаккский пролив, трасса глобального и регионального значения. Он продублирован субмеридиональными сухопутными магистралями общерегионального (на п-ове Малакка) и национального (на Суматре) значения. Внутрорегиональную интеграцию обеспечивают субширотные маршруты через Малаккский пролив, обеспечивающие связи между национальными частями региона. Наиболее важные линии связей пролегают через северную часть пролива (Пинанг–Белаван), его центральную (Порт-Кланг–Думай, Думай–Мелака) и южную (Сингапур–Джохор-Бару, Сингапур–Батам) части. Важный элемент транспортной системы – авиасообщения¹³.

Дальнейшее развитие системы сухопутных и морских транспортных коридоров должно обеспечить интермодальные грузоперевозки и пассажирское сообщение по обе стороны пролива.

Узлы пространственного каркаса экономического региона Малаккского пролива выстраиваются в иерархическую систему центров.

Глобальный уровень. Иерархию центров МР Малаккского пролива возглавляет Сингапурская агломерация (5,3 млн чел.)¹⁴. Сингапур занимает уникальную позицию как высокоразвитая экономика и как глобальный город. Это мировой финансовый и крупный промышленный центр, один из крупнейших в мире транспортно-коммуникацион-

¹³ Международные аэропорты: Сингапур (Чанги), Куала-Лумпур (Сепанг), Пинанг (Баян-Лепас), Джохор-Бару (Сенай), Лангкави, Мелака, Медан (Полония), Пхукет, Палембанг, Пеканбару, Сонгкла, Хатгяй.

¹⁴ World Gazetteer <http://www.world-gazetteer.com/wg.php?x>

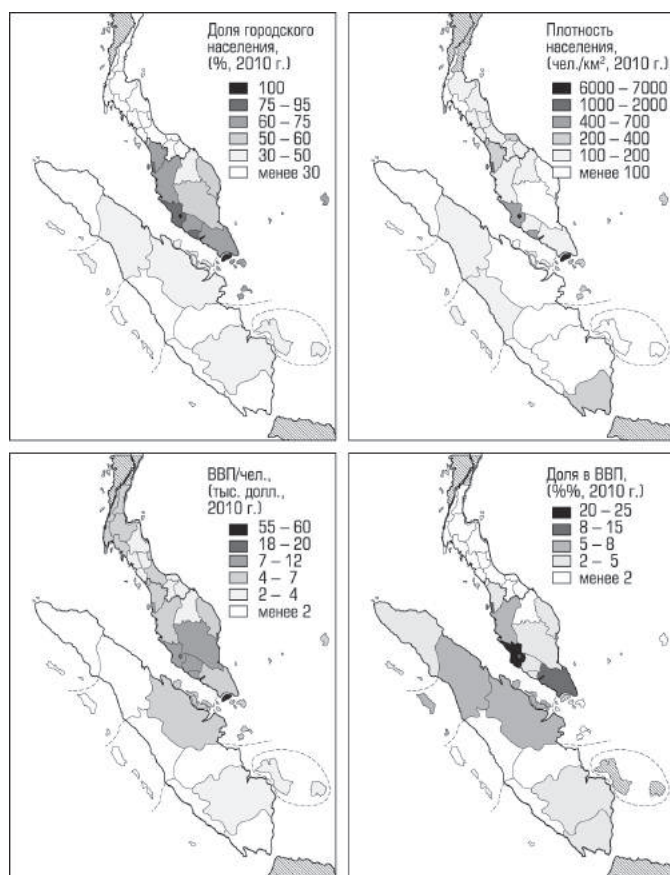


Рис. 2. Пространственная неравномерность развития в зоне Малаккского пролива.

Примечание. «Доля в ВВП» для Сингапура, равная 100%, не показана¹⁵.

ных узлов: универсальный морской порт, занимающий 2-е место в мире по объему контейнерных перевозок, один из лучших международных аэропортов, узел морских кабельных и спутниковых линий связи, конечный пункт международных автомобильной и железнодорожной трасс. Для всего региона Малаккского пролива он играет роль источника инноваций, капиталов, проводника для внерегиональных транснациональных корпораций.

¹⁵ Malaysia Economics Statistics – Time Series 2011. National accounts. http://www.statistics.gov.my/portal/download_Economics/files/DATA_SERIES/2011/pdf/01Akaun_Negara.pdf
 Monthly Statistical Bulletin Malaysia 2013. http://www.statistics.gov.my/portal/download_Buletin_Bulanan/files/BPBM/2013/MAC/MSB_MAC2013
 Statistik Indonesia 2012. http://www.bps.go.id/eng/hasil_publicasi/si_2012/index3.php?pub=
 Monthly digest of statistics singapore, april 2011. <http://www.singstat.gov.sg/pubn/reference.html>
 ThaiWebsites.com – English-language Resources and Database for Thailand. Articles and Reports. <http://www.thaiwebsites.com/provinces-GDP.asp>.

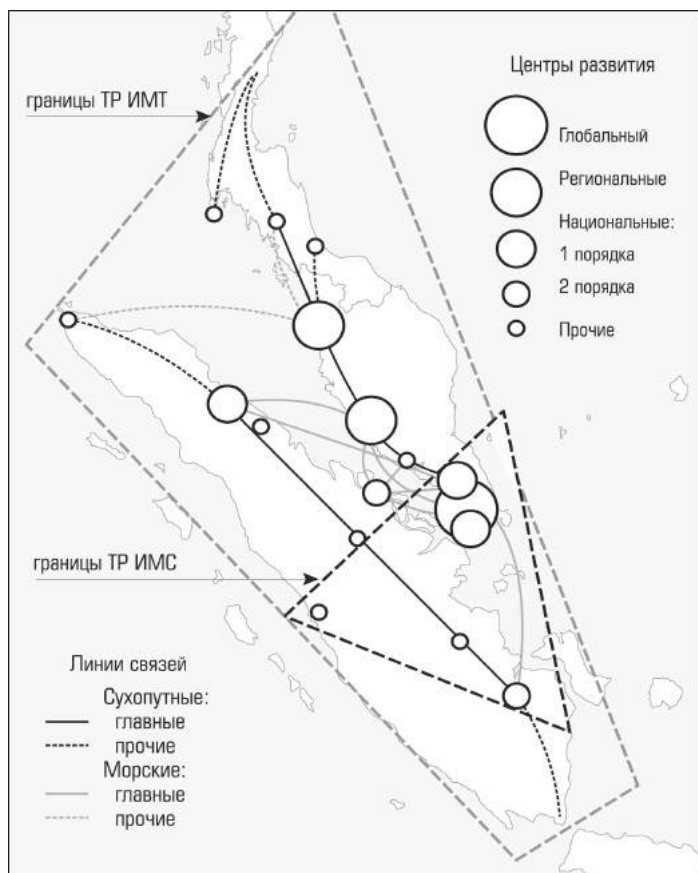


Рис. 3. Структура международного экономического региона Малаккского пролива.
Примечание. Границы Треугольников роста показаны условно.

Сингапурская агломерация является ядром сформировавшейся за последние двадцать лет трансграничной агломерации Сиджори с суммарным населением 8,6 млн чел.¹⁶ Ее обслуживают еще четыре международных порта и два аэропорта, в том числе созданные в рамках проекта ТР ИМС порты Танджунг-Пелепас и Азияпорт и аэропорт Батам.

Региональный уровень представлен двумя центрами. Значимость агломерации Большого Куала-Лумпура¹⁷ (7,8 млн. чел.¹⁸) определяется ее столичным статусом и ведущей ролью в экономике Малайзии. Она является ядром национальной территориальной структуры хозяйства, центром информационных технологий, сосредоточенных в Сайберджая и «Мультимедийном коридоре», а также крупнейшим транспортным узлом страны. Порт-Кланг – тринадцатый в мире контейнерный порт, свободная экономическая зона; в его акватории строится ориентированный на региональные связи новый порт «ASA Niaga».

¹⁶ World Gazetteer <http://www.world-gazetteer.com/wg.php?x>

¹⁷ другое название – урбанизированный регион Кланг-Вэлли

¹⁸ National Physical Plan-2 http://www.kpkt.gov.my/kpkt_2013/fileupload/dasar/NPP.pdf

Крупнейший в стране международный аэропорт. Как столица Куала-Лумпур связан автодорогами с центрами штатов на восточном побережье полуострова, таким образом через него осуществляется интеграция национальной экономики и международного региона развития¹⁹.

Агломерация Большой Пинанг (население 2,3 млн чел.²⁰), уступая Куала-Лумпuru в размерах, административном статусе и сложности хозяйственной структуры, имеет более давнюю историю открытой экономики и играет сопоставимую роль в международных связях. Это первая в стране свободная экономическая зона, центр электронной промышленности и информационных технологий. Пинанг можно назвать столицей северной части МР Малаккского пролива. Международный порт и аэропорт, автомобильная и железная дороги обеспечивают связи с северной Суматрой (Медан, Банда-Ачех) и южным Таиландом, для которых он играет роль центра инноваций.

Центры *национального уровня* в рамках международного региона занимают позиции посредников: получая инновации и капиталы из главных центров региона и из внешнего мира, они передают импульсы развития на свою близкую и отдаленную периферию. Они служат «воротами» экспорта сельскохозяйственного и минерального сырья, трудовых ресурсов в более развитые части региона. Их значение на национальном уровне выше, чем на общерегиональном. Первостепенное значение для них имеет развитие и модернизация транспортного комплекса. К центрам 1-го порядка относятся агломерации Медан, Джохор-Бару и Батам (соответственно 4,1 млн, 1,6 млн и 1,7 млн жителей^{21, 22}) – крупные торгово-промышленные центры, международные порты и аэропорты.

Меньший удельный вес в региональной структуре имеют национальные центры 2-го порядка Палембанг (2 млн чел.) и Думай (ок. 200 тыс. чел.)²³. Палембанг – крупный город с диверсифицированной экономической структурой на одной из важнейших транспортных осей, но играет меньшую роль в регионе в силу своего периферийного положения и худшей транспортной доступности. Думай – специализированный портово-промышленный центр, не имеющий развитого хинтерланда. Его значение обусловлено центральным положением в регионе, в узле морских связей со всеми его частями.

Население территориальных единиц первого порядка, непосредственно выходящих к Малаккскому проливу, превышает 47 млн человек²⁴. В его зоне располагаются 10 городских агломераций людностью от 0,5 до 6 млн человек, в которых сосредоточен потенциал социальной и экономической модернизации. Несмотря на множество проблем в политической сфере, существует взаимный экономический интерес стран-участниц. Создание условий для привлечения иностранных инвестиций и инноваций рассматривается как инструмент решения разнообразных внутренних проблем: диверсификации

¹⁹ National Physical Plan-2 http://www.kpkt.gov.my/kpkt_2013/fileupload/dasar/NPP.pdf

²⁰ <http://www.citypopulation.de/Malaysia-UA.html>

²¹ World Gazetteer <http://www.world-gazetteer.com/wg.php?x>

²² <http://www.citypopulation.de/Indonesia.html>

²³ World Gazetteer <http://www.world-gazetteer.com/wg.php?x>

²⁴ В Индонезии 21,6 млн (2014 г.), в Малайзии 18,5 млн (2010 г.), в Таиланде 2,3 млн человек.

<http://www.citypopulation.de/Indonesia.html>

<http://www.citypopulation.de/Malaysia-UA.html>

<http://www.citypopulation.de/php/thailand-prov-admin.php>

экономики, создания рабочих мест, сокращения территориального неравенства, борьбы с сепаратизмом.

Осуществление целевых проектов для приграничных зон, агрорегионов, строительства и модернизации портов²⁵, дорожного строительства ведет к появлению новых центров на малазийско-тайландской границе, в Южном Таиланде, Ачехе. Экономический рост из зоны Малаккского пролива распространяется и на располагающие более дешевыми ресурсами, но удаленные от него районы на западе Суматры и востоке полуострова Малакка, экономическое расстояние до которых сокращается благодаря транспортному строительству. В этих границах площадь региона превысит 680 тыс. км², а его суммарное население достигнет 90 млн человек²⁶. Таким образом, в ближайшей перспективе Международный экономический регион Малаккского пролива может стать одним из крупнейших ядер мирового хозяйства.

²⁵ Модернизирующиеся порты: Сонгкхла, Сатун; Алор-Сетар, Лангкави, Лумут, Диксон, Мелака; Лхоксёмаве, Сабанг (Банда-Ачех), Тебиттинги, Танджунгбалай, Пангкор, Палембанг, Паданг. Строящиеся порты: Бенгкалис, Танджунг-Пелепас.

²⁶ В том числе на Суматре 50,4 млн (2010г.), в Полуостровной Малайзии 24 млн (2012г.), в Южном Таиланде 8,7млн (2008г.), в Сингапуре 5,6млн человек (2014) [World Gazetteer <http://www.world-gazetteer.com/wg.php?x>; Country rankings http://www.photius.com/rankings/2015/population/population_2015_1.html

ЗАРУБЕЖНЫЕ СТРАНЫ И РОССИЯ

«РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ» США: ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ СТРАНЫ И ДЛЯ МИРА

Л.В. Смирнягин

Упадок промышленности?

Традиционная экономическая география нашего отечества всё ещё переживает процесс перехода от воззрений индустриального общества к воззрениям общества постиндустриального. Переход даётся нашим географам нелегко, потому что на задний план современной общественной жизни уходит объект исследований, который ещё дюжину лет назад был главным для нашей науки. Имя этому объекту – промышленность¹. Её доля в мировом валовом продукте (ВВП) сокращается и сокращается, она уже упала до 16 %, в ней занято около 800 млн. человек из 5 млрд. трудоспособного населения планеты, то есть почти вдвое меньше, чем в сфере услуг (1,4 млрд.) [11]. И это в среднем по миру, если же брать только самые развитые страны, то эта доля давно уже не превышает 15% ВВП. Ещё разительнее утрата промышленностью её роли в занятости трудящегося населения. Сектор, который ещё полвека назад господствовал в структуре трудовых ресурсов, ныне уступает многим секторам услуг, и доля его в самых развитых странах обычно немногим превышает одну десятую.

Мрачное впечатление от подобной статистики усугубляет зрелище множества заброшенных заводов, руины которых обезображивают города, ещё недавно процветавшие и гордившиеся своей индустриальностью. Снос таких руин, замещение их супермаркетами или парками выглядят настоящей тризной по индустриальному веку, от которого остаются воспоминания об экологических бедствиях, о социальных беспорядках и стачках пролетариата, о кризисах и безработице. В общественном сознании многих стран промышленность закрепляется как символ тяжёлого прошлого. «В течение долгих лет и даже десятилетий, – пишут американские авторы, – промышленность Соединённых Штатов была для нашего общественного сознания синонимом экономического упадка, тяжёлых потерь в занятости и безнадёжных перспектив» [14].

В самом деле, именно в США судьба промышленности оказалась особенно драматичной. Неуклонно возрастая на протяжении двух веков, занятость в этом секторе экономики почти достигла к 1980 г. уровня в 20 млн. чел., но это был максимум. После этого занятость стала столь же неуклонно сокращаться, притом в новом веке темпы со-

¹ Здесь и далее под термином «промышленность» будет пониматься только обрабатывающая промышленность. У горнодобывающих отраслей промышленности судьбы во многом иные, хотя ничуть не лучше и не хуже.

Таблица 1. Структура занятости в экономике США в октябре 2015 года
(с учётом сезонных колебаний)

	Тыс. чел.	%
Всего вне сельского хозяйства	142654	100
Государственные органы и местное самоуправление	21988	15,4
Горнодобывающая промышленность	751	0,5
Строительство	6434	4,5
Обрабатывающая промышленность	12317	8,6
Оптовая торговля	5930	4,2
Розничная торговля	15750	11,0
Транспорт и складское хозяйство	4796	3,4
Энергетика и коммунальное хозяйство	565	0,4
Информационный сектор	2800	2,0
Финансы и страхование	6067	4,3
Операции с недвижимостью	2095	1,5
Профессиональные и деловые услуги	19935	14,0
Образование	3462	2,4
Здравоохранение	18775	13,2
Индустрия досуга	2176	1,5
Гостиничное дело и сеть питания	13107	9,2
Прочие услуги	5655	4,0

крашения стали особенно высокими. За одни только первые десять лет 21-го века промышленность потеряла 6 млн. рабочих мест и опустилась до уровня, на котором была в 1960 г., – 11,6 млн. чел. [15]. 2008-й год стал для сектора «историческим»: его доля в трудовых ресурсах страны опустилась ниже 10%, далеко отстав от таких секторов, как, например, торговля, и оказавшись на уровне финансов (Табл. 1). В ноябре 2015 г., по данным министерства труда, в обрабатывающей промышленности США были заняты 12 312 тыс. работников, т.е. 8,6% от численности занятых в экономике страны (вне сельского хозяйства), тогда как в торговле – 21 720 тыс. (15,2%), а в финансах и торговле недвижимостью – 10,3 тыс. (7,2%) работников. Для миллионов промышленных пролетариев такое сокращение стало тяжёлой жизненной трагедией. Они теряли работу, в которой успели получить добротные трудовые навыки, они резко теряли в зарплате, потому что в американской промышленности она была традиционно выше, чем почти в любом другом секторе экономики. Промышленность на долгие годы стала в США главным источником роста безработицы. Многие считают, что промышленность «виновата» в 50 % роста безработицы [13].

В условиях США эти процессы получили особенно яркое географическое выражение. В этой стране промышленность издавна отличалась резкой территориальной концентрацией. Ещё в первой трети 20 века здесь сложился так называемый Промышленный пояс, который протянулся неширокой полосой от Новой Англии до южного Приозёрья, быстро выклиниваясь после долготы Сент-Луиса или Миннеаполиса. За его пределами промышленность была представлена лишь очагами или ареалами, хотя некото-

рые из них (особенно вдоль тихоокеанского побережья) достигали нередко внушительных размеров.

Другая, не менее яркая особенность географии промышленности США – резкая концентрация большинства её отраслей в небольшом числе центров, в каждом из которых эта отрасль играла решающую роль. Это была своего рода «взаимная специализация»: отрасль была сильно сконцентрирована именно в этом центре или районе, а центр или район сильно зависел от именно этой отрасли. Так сформировались в США промышленные «столицы»: «стульевая» Лемингтон (шт. Массачусетс), скобяная Нью-Хейвен и «часовая» Уотербери (обе в шт. Коннектикут), таковы были «перчаточный» Гловерсвилл (шт. Нью-Йорк), «гончарный» Трентон в Нью-Джерси, так часто и красочно поминаемый П.Кругманом как образчик умирающей индустриальной эпохи, и многие другие. Главным выразителем этой особенности был, конечно, Питтсбург – «стальная столица» всего мира.

Постиндустриальная перестройка экономики стала для этих районов и городов жестоким ударом. Многочисленные центры Промышленного пояса один за другим теряли свои головные заводы, а с ними и львиную долю занятости, приходя в полный упадок. Долину реки Бивер к западу от Питтсбурга, вдоль которой дымили десятки заводов по выплавке и переработке стали, в 90-х годах стали называть «некрополем», потому что почти все эти заводы были закрыты, а долина стала выглядеть неким индустриальным кладбищем. Весь Промышленный пояс впал в тяжёлый упадок, и за ним закрепилось прозвище «Ржавый пояс» (Rust belt)².

Самым страшным образчиком подобного упадка стал Детройт, столица автостроения США: в 1950 г. это был четвёртый по людности город страны (1850 тыс. жителей), но с тех пор численность его населения сократилась почти втрое (до 680 тыс. чел. в 2013 г.), город буквально усеян развалинами некогда знаменитых автозаводов, в нём около 90 тыс. (!) заброшенных жилых зданий. Когда прошлым летом мы со студентами посетили г. Флинт (шт. Мичиган), бывшую «столицу» флагмана американского автостроения «Дженерал Моторс», нас поразило зрелище промышленной площадки комплекса «Бьюик-Сити»: ещё дюжину лет назад здесь трудились почти 50 тыс. рабочих, а ныне нашим глазам предстал громадный, в десятки гектаров, пустырь грязно-молочного цвета, с еле заметными, словно сгнившие зубы, остовами фундаментов. Здесь сохранилась вся нужная инфраструктура – водо- и газоснабжение, железнодорожный узел, в городе перекрещиваются междуштатные автострады 75 и 69 (последняя проходит прямо возле площадки), но на возрождение производства (любого!) нет никаких надежд, промышленная площадка больше никому не нужна.

Упадок промышленной занятости порождал не только безработицу, он подрывал самые основы региональной жизни. «Деиндустриализация действовала подобно чуме, – писал Джон Руссо, – и так же, как после чумы, экономический и социальный ущерб оказывается весьма значительным. Деиндустриализация и связанная с нею депопуляция надолго остаются препятствием для экономического и социального развития» [12]. Сокращение занятости в промышленности во многом было связано с двумя рецессиями

² Оно было выбрано по созвучию с прозвищем Dust bowl (Пыльная чаша), которое присвоили в 30-х годах прошлого столетия обширному ареалу Великих равнин, где несколько лет подряд свирепствовала страшная засуха, истреблявшая не только посевы, но и плодородный слой почвы.

– сначала в 2001 г. («кризис доткомов», то есть радиоэлектроники прежде всего), а потом в 2007–2009 годы, когда за 18 месяцев промышленность потеряла более 2 млн. занятых, или 15% [5].

Особенно сильно пострадало автостроение, и неудивительно: продажи автомобилей за этот срок упали на 38%! Примерно по 13–14% сокращения занятости во всей обрабатывающей промышленности пришлось на металло- и деревообработку (включая мебельную промышленность). Это породило крайне мрачные оценки перспектив развития сектора, притом не только в СМИ, но и среди экспертов. Что только ни называли в качестве причин этого упадка – и перестройку структуры личного потребления в США, и конкуренцию импорта, и бегство американского промышленного капитала в развивающиеся страны из-за дороговизны рабочей силы в США. В самом деле, структура потребительского рынка неумолимо меняется по знаменитому закону Энгеля: чем выше уровень жизни, тем больше сдвигаются расходы граждан с товаров на услуги. Доля импорта на потребительском рынке США и вправду заметно выросла: в 1970 г. она оценивалась примерно в 10%, а ныне почти в четверть [15].

Возрождение

Неудивительно поэтому, что когда в 2010 г. в промышленности США начался подъём, это выглядело таким резким контрастом на фоне пророчеств о глубоком кризисе этого сектора экономики, что в СМИ и среди экспертов началась настоящая эйфория. За 2010–2012 годы в промышленности США были созданы 520 тыс. новых рабочих мест, из них около 50 тыс. – это, по оценкам, прямой результат возвращения предприятий, которые в своё время «убежали» из США [11].

Пресса страны наполнилась сообщениями о том, как американские фирмы начинают переводить свои зарубежные филиалы домой, на родину. Особенно убедительно звучали заявления, которые сделали на этот счёт руководители Катерпиллера, Форда и Дженерал Электрик – компаний, которые были, можно сказать, застрельщиками бегства в страны с дешёвой рабочей силой. Компанию Дженерал Электрик иногда называют крёстным отцом оффшоринга³, и теперь её руководство заявляет, что преимущество работы в Китае против США в 30% по издержкам (в основном по зарплате) превращаются в 6%, когда в расчёт берутся такие вещи, как расходы на складские запасы и на сложности отгрузки [6]. Особое внимание было обращено на то, что китайская (!) фирма Леново (штаб-квартира в Пекине) открыла в г. Уиттсет, Сев. Каролина, завод по сборке компьютеров, планшетов и серверов. Официальное объяснение руководства было таково: ширятся продажи в США, нужна более гибкая реакция на особенности спроса. Однако, добавил управляющий американской частью компании, важно и то, что в Китае рост зарплаты уже подвёл её уровень к черте, за которой дешевизна рабочей силы уже не перекрывает неудобства, связанные с удалённостью от рынков сбыта.

В результате в американских СМИ родился новый термин – «решоринг», то есть возврат предприятий, ушедших из США в ходе пресловутого оффшоринга. В панда

³ Термином «оффшоринг» (offshoring) принято называть перенос производства товаров и услуг или его отдельных стадий в другие страны с целью минимизации издержек, освоения зарубежных рынков и т.д.

этому замеслял термин «реиндустриализация», то есть не просто улучшение обстановки в промышленности страны, а возникновение нового этапа индустриализации наподобие того, который страна пережила век назад. Дело дошло до того, что президент Б.Обама в 2012 г. сделал «реиндустриализацию» одной из главных тем своего послания стране, которое каждый президент ежегодно зачитывает перед конгрессом. Реиндустриализация – это, конечно, преувеличение, вызванное, скорее всего, тем, что именно промышленность быстрее других секторов экономики вышла из кризиса 2008–2009 годов. Прирост занятости в секторе оказался довольно скромным, «решоринг» не шёл ни в какое сравнение с оффшорингом прошлых лет. Как сказал об этом Пол Скотт, директор Союза американских производителей, «возвращение – это струйка, а не поток, и всё ещё больше уходит из страны, чем возвращаются в неё» [14].

Тем не менее перемена в настроениях относительно судеб промышленности позволила экспертам и СМИ перейти к более трезвым оценкам состояния этого сектора и его роли в экономике и социальной жизни страны. Известный колумнист «Нью-Йорк таймс» Брюс Кац писал: «После тридцати лет разговоров о том, что Америка перекраивает себя под постиндустриальную эру, мы внезапно обнаруживаем, что наше будущее лежит в возрождении производства, притом как для собственных рынков, так и для глобальных нужд. Ведь (обрабатывающая) промышленность – это важный источник высококачественных, хорошо оплачиваемых рабочих мест (здесь средний заработок примерно на 20% выше, чем в остальной экономике), причём здесь особенно широко распространены такие льготы, как медицинская страховка и хорошие пенсии. На промышленность приходится львиная доля НИОКР и вообще всей инновационной активности. На этот сектор приходится всего 9% занятых и 11% ВВП, но он даёт работу 35% инженеров, оплачивает 68% НИОКР и продуцирует 90% всех патентов, регистрируемых в США. Более того, этот сектор обеспечивает 65% внешней торговли страны (как по экспорту, так и по импорту)» [7].

К этому можно добавить, что главную роль в промышленных НИОКР играют фармацевтика и производство полупроводниковой техники (примерно по 20% всех расходов). В промышленности подобные расходы равнозначны примерно 3,5% продаж, а вне этого сектора – только 2,5% [15].

Новая роль промышленности

Пересмотр роли промышленности в экономике пошёл ещё глубже. Начинает господствовать мнение, что этот сектор уже в принципе неспособен служить главным источником количественного роста хозяйства. Его значение в экономике неуклонно сокращается после того, как страна проходит индустриальную фазу развития, на финише которой доля промышленности в ВВП и занятости достигает 25–30%. На этот счёт компания Маккинси опубликовала весьма красноречивый график, на котором хорошо видно, что в постиндустриальной фазе доля промышленности неминуемо в любой стране сокращается до таких уровней, на которых она уже не может служить главным катализатором чисто количественного роста ВВП (Рис. 1). Кингсли видит в этом проявление упомянутого закона Энгеля: по мере того, как товары вытесняются услугами в ходе роста благополучия населения, акцент в поисках источников роста экономики переносится на сектор услуг. Примером может служить Южная Корея: за

последние сорок лет экономика этой страны выросла в 11 раз, а доля товаров в расходах семьи упала с 69 до 42% [9].

Сегодня роль промышленности в другом: это главный источник инноваций (недаром в её пределах расходуются три четверти средств на НИОКР), это главный поставщик товаров для внешней торговли, это главный источник роста производительности общественного труда. Именно на последний фактор – на рост производительности труда – обращают особое внимание эксперты теперь, когда «мода» на похороны промышленности остались позади. Этот рост был в последние годы таким стремительным, что рисует промышленность в совершенно иных красках – как самую передовую часть американской экономики. Авторы обзора под характерным названием «Реиндустриализация Соединённых Штатов», опубликованном в «Экономик Аутлук», писали: «Анализ показывает, что заводы увольняли рабочих не потому, что экономика была плоха, а потому, что производительность труда была так высока, что заводам требовалось меньше рабочих» [14]. Вот характерный пример: в производстве компьютеров сокращение в 2000–2010 годах было особенно сильным – на 40%, или 735 тыс. рабочих мест, но производительность труда выросла на 79%, и лишь рост производства (13,6% по чистой продукции за вычетом инфляции) несколько смягчил этот удар для работников отрасли [14].

К показателям сокращения рабочих мест в американской промышленности следует относиться осторожнее. Сокращение в немалой степени порождено тем, что многие рабочие места, связанные с промышленным производством непосредственно, не исчезают как таковые, а просто выносятся статистикой за пределы сектора «промышленность» в особый сектор «профессиональных и деловых услуг». Этот сектор американской экономики непрерывно и устойчиво растёт по мере того, как служебные функции, сопутствующие самому производству, постепенно обособляются в виде специализированных фирм и теряют признаки промышленного производства. Таковы, например, бухгалтерия, адвокатура, конструкторское дело, реклама. Промышленные фирмы склонны сосредоточивать свои усилия на самом производстве, а растущую нужду в услугах по

Доля промышленности в экономике, %

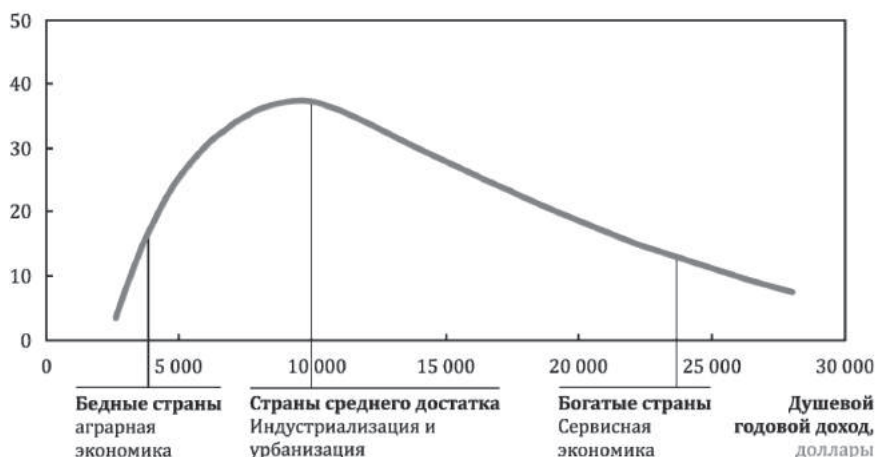


Рис. 1.

линии бухгалтерии, рекламы или юриспруденции удовлетворять с помощью закупок этих услуг у специализированных фирм, которые, естественно, статистика относит к иному, нежели промышленность, сектору хозяйства – сектору профессиональных и деловых услуг. Неудивительно, что параллельно с сокращением занятости в промышленности шёл устойчивый рост занятости в этом секторе услуг.

Значение сопутствующих функций неумолимо нарастает, всё более важным оказывается не столько обрабатывать нечто материальное, сколько организовать производство, найти выход его продукции, укрыть прибыль от чрезмерных налогов, обеспечить юридическую независимость фирмы и т.д. Для этого нужно всё больше работников, не связанных непосредственно с самой промышленной деятельностью. Процесс наращивания вспомогательных функций начался в американской промышленности в первые послевоенные годы. В начале 60-х годов прошлого века доля производственных рабочих (production workers) в общей численности занятых (employees) в обрабатывающей промышленности составляла примерно 80%, а уже к 80-м годам она сократилась до двух третей и удерживается на этом уровне до сих пор.

Как бы то ни было, но на примере судеб промышленности и сельского хозяйства США мы снова убеждаемся в том, что технический прогресс в экономике может сопровождаться социальными потрясениями в обществе. Этот парадокс – технико-экономический прогресс и социальные бедствия «в одном флаконе» – сопровождает всю историю человечества (достаточно вспомнить британских луддитов начала 19 века). Но он становится крайне опасным именно сейчас, при нынешнем ускорении общественных процессов, потому что кардинальные перемены в структуре хозяйства, которые раньше занимали несколько десятков лет, теперь происходят на глазах одного поколения и не дают обществу времени для того, чтобы приспособиться к таким резким переменам.

Именно в таком ключе обсуждалась в США проблема сокращения рабочих мест в промышленности. Особенно удручал экспертов новый и странный феномен: некоторый подъём занятости в секторе в 2010–2012 годах сопровождался заметным спадом средних заработков в промышленных отраслях. Промышленность начала утрачивать престиж самой высокооплачиваемой части американской экономики. Ведь ещё в 2008–2010 годах зарплата в обрабатывающей промышленности в среднем составила 943 долл. в неделю против 786 долл. (на 20% ниже) в остальной экономике (исключение – хлебопекарни и швейная промышленность, где заработки ниже, чем в «остальной» экономике). Но в последние годы этот разрыв начал сокращаться. За пределами сектора уже есть отрасли с более высокой зарплатой – горнодобывающая, ЖКХ, интернет-фирмы, страхование, телекоммуникации, финансы, деловые услуги. Они дают 21% занятости вне обрабатывающей промышленности [15].

Причину этого нового феномена видели в том, что другие отрасли хозяйства оказались со временем не менее сложны по своей технологии, а потому нуждались в рабочих хорошей квалификации, которые стали стоить дороже; традиционным стало ссылаться на то, что компании шантажируют своих работников угрозами перевода своих заводов в страну с дешёвой рабочей силой и заставляют их мириться с понижением зарплат. Характерный пример: компания Дженерал Электрик решила перевести производство бытовых водонагревателей из Китая на свой завод в Луисвилле в 2011 г., но при этом ей удалось заключить трудовой договор с коллективом на уровне средней часовой оплаты труда в 13 долл. вместо 22 долл. по старому контракту [6].

Впрочем, в последние годы тон обсуждения судеб промышленности в США несколько изменился. У. Нордхаус в 2005 г. показал с помощью тщательного исследования международной статистики, что рост производительности совсем необязательно связан с сокращением численности занятых. Ведь этот рост чаще всего ведёт к снижению издержек и цен на продукцию, рынок её сбыта увеличивается, а затем возникает нужда в найме новых работников. По крайней мере, нет устойчивой корреляции между ростом производительности и сокращением занятости, международная статистика приносит разноречивые результаты. В Канаде и Италии рост производительности за 1990-е годы был небольшой (3,6% и 2,6% в год), а занятость в обрабатывающей промышленности выросла за это время соответственно на 9,4% и 4,0%. В Нидерландах и Японии годовой рост производительности составлял 3,5% и 3,4%, а занятость упала на 4,1% и 12,2% соответственно. В США в то время корреляция, по расчётам У.Нордхауса, вообще не просматривалась [10].

Все эти перемены не могли не отразиться и на географии обрабатывающей промышленности США. Сдвиги в этой области оказались не менее существенными, притом они произошли на всех масштабных уровнях – городском, региональном, международном.

Географические сдвиги. Микроуровень: города

На рубеже 20 и 21 веков, в течение всего лишь четверти века буквально преобразились промышленные города страны. Как правило, огромные площади в их центральных частях занимали главные градообразующие заводы. Практически повсеместно они были закрыты, промышленные площадки расчищены, на их месте выросли супермаркеты и тому подобные заведения сферы услуг. В нечастых случаях крупные промышленные здания, созданные ещё в первой половине 20 века, использовались для размещения в них мелких фирм самого разного профиля, в том числе и промышленного (типичные примеры – гигантские помещения текстильных фабрик в Новой Англии в Манчестере или Нэшua, в которых ныне обитают многие десятки фирм радиоэлектроники, ювелирного дела, производства часов и т.д.).

Так сложилась генеральная тенденция географических перемен на местном уровне – вытеснение промышленных предприятий из центра на окраины города или даже далеко за его пределы. Если у компании встаёт необходимость реконструировать своё головное предприятие, то ей оказывается более выгодным не переделывать старый завод в центре города, а построить новый подальше от него, в чистом, что называется, поле: там земля гораздо дешевле, нет нужды расчищать промплощадку от старых сооружений, туда не придут экологические пикеты с требованием оградить город от заводского смрада (к тому же там почти наверняка не будет надоедать профсоюз). В США эта проблема обычно обозначается как противоречие между «браунфилдом» (старой промплощадкой) и «гринфилдом» (строительством в чистом поле). По подсчётам, сделанным накануне нового века, из каждых 10 новых заводов лишь один (!) строится на «браунфилде».

Подобный географический сдвиг превратился в тяжёлую проблему для многих городов США. Известный урбанист из университета Уэйн (Детройт) Г.Сендс писал ещё в конце 20 века: «Начиная с брошенных сортировочных станций в южном Бронксе и закрытых сталеплавильных заводов Питтсбурга и Кливленда и кончая опустевшими промплощадками в Сент-Луисе, города Америки отчаянно борются за то, чтобы вернуть де-

ловую жизнь на свои опустевшие, загубленные территории». Ему вторил президент Конференции мэров Америки мэр г. Форт-Уэйн (шт. Индиана) П.Хелмке: «В нашей стране слишком много свободной земли, из-за этого здесь сложилась ментальность, согласно которой легче бросить всё и уйти на новую территорию. Это и приводит к таким проблемам: вы оставляете в городах обширные мёртвые зоны». По словам П.Хелмке, обследование в 36 городах обнаружило 36 тыс. акров брошенных «браунфилдов», уход предприятий с которых нанёс городским бюджетам урон в 387 млн. долл. в год [4].

В этом свете особое внимание привлекла в США история с одним из самых старых автоборочных заводов страны – головным заводом компании Крайслер по производству знаменитых «джипов» в г. Толидо, шт. Огайо. Он было построен ещё в самом начале 20 века, век спустя на нём работали почти 6 тыс. человек, на огромной площадке размещалось более 60 зданий. Компания встала перед необходимостью в корне перестроить это производство и решила построить завод примерно в 80 км от Толидо, но властям города удалось в 1996 г. уговорить её не переносить завод за город, а освоить площадку в северной части города. Уже в 2001 г. здесь начал работу суперсовременный завод, который выпускает модные ныне «чероки» и «ранглеры»; рабочий персонал Крайслера сохранил свои места. Этот случай широко обсуждался в американской прессе именно из-за своей исключительности [4].

Географические сдвиги. Мезоуровень: районы

Весьма знаменательными были перемены и на региональном уровне. Здесь главенствовала тенденция к распространению предприятий сектора за пределы традиционно-го Промышленного пояса, но действовала эта тенденция своеобразно. Её можно параметризовать с помощью общеизвестного коэффициента локализации, который фиксирует отклонение доли района в промышленности страны от его доли по какому-то иному показателю, в данном случае ВВП. Расчёты этого коэффициента за 1963–2014 гг. представлены в табл. 2.

Динамика коэффициента локализации весьма примечательна. По ней хорошо видно, что в 60-х годах и несколько далее этот показатель снижался, при этом несмотря на то, что в эти годы шла серьёзная перестройка территориальной структуры промышленности США: уже началось обрушение старого Промышленного пояса по мере выхода страны из индустриальной эпохи и параллельно разрастался новый, Южный промышленный пояс – на Пидмонте в Северной и Южной Каролине, а также в Джорджии.

Перестройка шла по руслу, типичному для процессов такого рода при смене стратегического направления развития хозяйства: старые районы концентрации переживают упадок, потому что новые отрасли размещаются в новых районах страны. Классический пример – Великобритания. Зарождение индустриализации, основанной в то время на лёгкой промышленности, было связано с Ланкаширом и Йоркширом, переход к тяжёлой промышленности ознаменовался расцветом Мидленда, акцент на машиностроение вывел на авансцену южную Англию с Лондоном; когда же настала пора «хайтеков», они снова избрали свои особые узлы размещения. Иными словами, новая волна индустриализации избегала оседать в старопромышленных районах, несмотря на изобилие в них вполне пригодной освободившейся инфраструктуры.

В соответствие с этой общемировой тенденцией старопромышленные районы США были обречены на умирание их индустриальной базы, а новые отрасли, типичные для

Таблица 2. Коэффициент локализации обрабатывающей промышленности США

Год	Коэффициент		Динамика ВВП относительно прошлого года, %	
	По штатам	По восьми регионам	текущие цены	цены 2009
1963	14,5	10,5	5,5	4,4
1964	14,6	10,35	7,4	5,8
1965	15,15	10,6	8,4	6,5
1966	14,2	10	9,6	6,6
1967	13,6	9,3	5,7	2,7
1968	13,95	9,3	9,4	4,9
1969	13,8	9,4	8,2	3,1
1970	13,55	8,5	5,5	0,2
1971	14,3	8,95	8,5	3,3
1972	14,25	9,2	9,8	5,2
1973	14,6	9,4	11,4	5,6
1974	14,75	9,05	8,4	-0,5
1975	13,6	8,85	9,0	-0,2
1976	13,8	9,5	11,2	5,4
1977	14	9,35	11,1	4,6
1978	14,15	9,55	13,0	5,6
1979	13,55	8,7	11,7	3,2
1980	13,65	8,2	8,8	-0,2
1981	14,1	8,6	12,2	2,6
1982	13,5	8,1	4,2	-1,9
1983	13,95	8,75	8,8	4,6
1984	14,2	9,25	11,1	7,3
1985	14,35	9,4	7,6	4,2
1986	14,3	9,7	5,6	3,5
1987	13,5	9,35	6,1	3,5
1988	12,5	8,65	7,9	4,2
1989	12,95	9	7,7	3,7
1990	12,55	9,05	5,7	1,9
1991	12,85	8,9	3,3	-0,1
1992	13,55	9,6	5,9	3,6
1993	14,15	9,8	5,2	2,7
1994	14,35	9,85	6,3	4,0
1995	14,3	9,9	4,9	2,7
1996	14,1	8,9	5,7	3,8
1997	13,75	8,95	6,3	4,5
1998	13,35	8,75	5,6	4,5
1999	13,55	9,25	6,3	4,7
2000	12,8	8,2	6,5	4,1
2001	13,3	9,1	3,3	1,0
2002	15,05	10	3,3	1,8
2003	15,25	9,85	4,9	2,8
2004	16,1	10	6,6	3,8
2005	15,85	9,6	6,7	3,3
2006	16,1	9	5,8	2,7
2007	15,8	8,7	4,5	1,8
2008	14,45	7,25	1,7	-0,3
2009	13,85	7,35	-2,0	-2,8
2010	15,9	8,35	3,8	2,5
2011	17,4	9,9	3,7	1,6
2012	17,35	10,2	4,1	2,2
2013	16,65	10,1	3,1	1,5
2014	17,15	10,2	4,1	2,4

Примечание: до 1998 г. по старой классификации отраслей (SIC), далее по новой (NAICS).

новой эпохи, долгое время чурались этих частей страны, словно эти части были и в самом деле поражены какой-то заразной экономической болезнью. Иными словами, инновации эпохи не следовали здесь путями, которые обычно предписывал им Т. Хагерстранд в рамках своей концепции диффузии нововведений, – замещение (новые отрасли строятся на руинах старых) или совмещение (новые отрасли размещаются бок-о-бок со старыми). Нет, здесь происходил процесс коренной перестройки территориальной структуры, при которой новые отрасли размещались поодаль от старых.

Правда, в новом веке появилось немало примеров, когда «хайтеки» приходили на смену тяжёлой промышленности в Чикаго, Кливленде, Дейтоне, даже в Детройте. Однако к этому времени доля промышленности в рабочей силе сократилась настолько, что сектор

утратил прежнее своё свойство порождать общий экономический рост, так что если упомянутым городам и удавалось выбраться из кризиса на дорогу к подъёму, то это было обеспечено прежде всего удачным переключением их экономики на различные отрасли сферы услуг. В Детройте, например, занятость в промышленности выросла за 2009–2012 годы на 18%, но это пока что мало повлияло на бедственное положение города [8].

В 90-х годах, когда перестройка географии американской промышленности в основном завершилась, уровень её концентрации снова стал расти – прежде всего за счёт ускоренного роста сектора в новом промышленном поясе на Юге США и в западных ареалах концентрации (прежде всего в Калифорнии, Техасе и Вашингтоне).

Кстати, сравнение этих процессов с общей динамикой хозяйства США ещё раз подтверждает тезис, который много лет назад сформулировал (впервые в нашей литературе) А.П.Горкин [1]. Его суть – в обратной корреляции годовых индексов ВВП и коэффициентов локализации. В табл. 2 хорошо видно, что кризисы экономики постоянно сопровождаются спадом коэффициента концентрации промышленности, а подъёмы – ростом этого коэффициента. Причина в том, что кризис больше всего бьёт по самым передовым районам, а отсталые районы, находясь на обочине развития, страдают от кризиса меньше, поэтому размещение становится как бы равномернее. Подъём же подхватывают прежде всего передовые районы, а отсталые реагируют на него слабее и с запозданием, отчего растёт неравномерность размещения, измеряемая коэффициентом локализации.

Географические сдвиги. Макроуровень: США в мире

Если же проследить последствия перемен в промышленности США для её места в мировой индустрии, то откроется весьма противоречивая картина. США по-прежнему остаётся ведущей индустриальной державой в мире – и это несмотря на то, что они уже полвека назад вступили в постиндустриальную эпоху и на то, что их первенство всё успешнее оспаривает Китай. Судя по данным Национального научного фонда за последние несколько лет, доля США в чистой продукции мировой промышленности колеблется в интервале от 16% до 20%. Эта доля имеет тенденцию к снижению из-за успешного соперничества Китая, но этот соперник проходит стадию той бурной индустриализации, которую США прошли примерно век назад, а СССР в 30-х годах прошлого века, поэтому Китай способен давать около половины мирового производства цемента, но серьёзно отстает от США по развитию передовых отраслей промышленности.

Характерен пример с областью компьютерных технологий. Китай, как известно, вышел на первое место в мире по производству компьютеров, обогнав США, но США главенствуют в производстве программного продукта, обеспечивая около трети мировой продукции, тогда как Китай лишь замыкает первую десятку стран мира. Примерно то же положение с фармацевтикой, которую тоже принято относить к категории «хайтеков»: Китай обогнал США «по валу», но далеко уступает США по производству высококачественных лекарств, к тому же экспорт этой продукции из Китая несоизмеримо меньше, чем из США. В таких же видах «хайтека», как авиаракетно-космическая промышленность или научное приборостроение, первенство США неоспоримо, их доля в мировом производстве колеблется в пределах 20–25%, а в производстве средств связи превышает обычно одну треть.

Всё это, бесспорно, говорит о том, что США по-прежнему остаются мировым индустриальным лидером. Однако есть немало факторов, которые заставляют ставить это лидерство под сомнение. Доля США в мировой промышленности уже давно и неуклонно сокращается. Это было бы нетрудно объяснить тем, что многие другие страны специализируются на массовом производстве сравнительно простых товаров, от которых США все более отказываются, предпочитая специализацию на сложных производствах. Однако множатся признаки того, что тают международные преимущества США качественного характера. Все более эродировало преимущество США в технологии. Доля США в мире по патентам, по расходам на НИОКР, в присвоении научных степеней в инженерном деле и в науке сегодня меньше, чем в 80-х годах.

Особую тревогу американским экспертам внушает положение с НИОКР. По доле расходов на них в ВВП страна уступает Израилю, Финляндии, Швеции, Республике Корея, Японии, Дании и Швейцарии. Среди 30 стран ОЭСР страна занимает лишь 22-е место по участию государства в финансировании НИОКР.

Газета «Вашингтон пост» опубликовала примечательное сравнение положения промышленности в США и Германии [13]. В 2010 г. в промышленности США были заняты 10,1% работников, а в Германии 21,1%. За 2000–2010 годы занятость в промышленности США сократилась на 16,4%, а в Германии выросла на 5,6%. Промышленность – основной поставщик товаров для внешней торговли, при этом Германия имела профицит внешней торговли в 52,3 млрд. долл., а США – дефицит в 113,3 млрд. (имелся в виду

Таблица 3. Почасовая средняя зарплата в обрабатывающей промышленности, в долл. в 2009 г.

		долл./час			долл./час
1	Норвегия	53,89	18	Испания	27,74
2	Дания	49,56	19	Греция	19,23
3	Бельгия	49,4	20	Израиль	18,39
4	Австрия	48,04	21	Сингапур	17,5
5	Германия	46,52	22	Новая Зеландия	17,44
6	Швейцария	44,29	23	Южная Корея	14,2
7	Финляндия	43,77	24	Корея	11,95
8	Нидерланды	43,5	25	Словакия	11,24
9	Франция	40,08	26	Чехия	11,21
10	Швеция	39,87	27	Аргентина	10,14
11	Ирландия	39,02	28	Эстония	9,83
12	Италия	34,97	29	Венгрия	8,62
13	Австралия	34,62	30	Бразилия	8,32
14	США	33,53	31	Тайвань	7,76
15	Великобритания	30,78	32	Польша	7,5
16	Япония	30,36	33	Мексика	5,38
17	Канада	29,69	34	Филиппины	1,5

Источник: Bureau of Labor statistics, “International Comparisons of Hourly Compensation Costs in Manufacturing, 2009”; news release, March 8, 2011.

последний квартал 2010 г. – первый квартал по выходе из кризиса). В Германии доля государства в финансировании НИОКР в 20 раз больше, чем в США. Газета делает вывод: США утрачивают репутацию страны с образцовой обрабатывающей промышленностью, и государству следует взять немалую долю вины за это на себя.

Особо острым укором в адрес США газета сочла то, что в промышленности Германии средняя почасовая зарплата составляла в 2010 г. 46,52 долл., а в США 33,3 долл. Отставание по зарплате почти в полтора раза может характеризовать США как страну с невысоким уровнем квалификации промышленных работников, со второстепенной ролью в мировой промышленности. Это, разумеется, не так. Более того, именно подобное отставание начинает восприниматься сейчас как важное конкурентное преимущество США, открывающее перед ними новые, ранее не существовавшие перспективы в борьбе не только за рынки сбыта, но и за размещение самого промышленного производства.

В табл. 3 показано, что по «дешевизне» рабочей силы США выглядят лучше многих развитых стран мира. К этому можно добавить дешевизну энергоисточников. Внутренние цены на нефть в США ниже среднемировых на 15–20 долл. за баррель, освоение гигантских запасов нефти и природного газа в сланцевых формациях обеспечивает стране долгую эпоху обилия дешевой энергии, и это составляет разительный контраст с положением в большинстве возможных конкурентов США в области промышленности. США отличаются исключительной дешевизной капитала. До декабря 2015 г. Федеральная резервная система (центральный банк США) девять лет подряд держала учетную ставку банковского процента на ничтожном уровне 0,0 – 0,25%.

«Решоринг»

Взятые вместе, все эти факторы позволяют многим экспертам заявлять, что в США прямые издержки производства существенно ниже, чем во многих странах мира с высоким уровнем промышленного развития. К этим факторам необходимо прибавить и косвенные издержки. В постиндустриальную эпоху они зачастую играют не просто не меньшую роль, но и роль определяющую, особенно при выборе страны для организации производства международными корпорациями. Так, О.Шарапова, исследовавшая деловой климат современных США, пишет: «Оценка условий хозяйствования при решении локационной задачи во многом сводится к анализу общественных отношений по поводу ведения хозяйственной деятельности» [3]. Здесь имеются в виду прежде всего государственное регулирование и налоговая система, но также и такие нюансы, как культурные установки местного сообщества, которые заметно влияют на успех коммерческой деятельности. При этом О.Шарапова отмечает такую особенность в новых факторах размещения: материальные условия размещаются в США всё более равномерно, а нематериальные, упомянутые выше, – всё менее неравномерно, и это существенно повышает их значимость при решении локационной задачи [2].

Как раз в этих нематериальных условиях производства США обладают заметным преимуществом перед большинством развитых стран мира, а в сравнении с развивающимися странами их превосходство оказывается особенно большим. Именно эти обстоятельства, судя по научной и широкой прессе, послужили одной из главных причин того, что после кризиса 2008–2009 годов в США становится всё более заметным феномен, который окрестили «решорингом» – в противовес оффшорингу, которым называли пе-

ревод американских предприятий в развивающиеся страны с более дешёвой рабочей силой. В этом процессе сплелись несколько факторов – и превосходный деловой климат в США, и экономия на накладных расходах, и близость к потребителям, к инженерной базе, к центрам принятия государственных решений.

Ярким примером влияния органов власти на деловой климат в США может служить случай с компанией Дженерал электрик, о котором упоминалось выше. Эта компания ещё в 2011 г. решила перевести производство бытовых водонагревателей из Китая на свой завод в Луисвилле, и важным фактором возвращения было не только то, что ей удалось, как уже упоминалось выше, добиться у своих рабочих снижения зарплат, но и прямая помощь органов власти: компания получила налоговый кредит на 10 лет от властей города и штата, плюс льготы от федерального правительства за то, что выпускает энергосберегающую продукцию [6].

Большая, малоизвестная при этом, проблема – накладные расходы, связанные со складским хозяйством. Компаниям, которые производят продукт в Китае, но продают его в США, приходится делать немалые складские запасы на случай неполадок в доставке продукта через океан. Вот пример небольшой фирмы Дайагностик Дивайсис, которая продаёт полоски и мониторы содержания глюкозы в крови для диабетиков. Доставка продукции из Китая занимает около месяца, и компания вынуждена накапливать на складах на 20% больше товара на случай задержки поставок через океан. Если бы производство было в Америке, было бы достаточно иметь на складах продукцию примерно на 1 млн. долл., но в данном случае стоимость складированного товара составляет обычно 4 млн. долл., а иной раз доходит до 6,5 млн. В связи с этим компания решила перевести своё производство в Шарлотт, Юж.Каролина [6].

Отдельная тягостная проблема – права интеллектуальной собственности, проблема фальсификатов. В третьем мире (особенно в Китае) особых законов по контролю за этим нет. Компания Фарук Системс, один из ведущих производителей фенов для сушки волос, тратила по 500 тыс. долл. в месяц на защиту своих прав и борьбу с контрафактом. В результате она сочла более разумным перевести свои производственные мощности (частично) из Республики Корея и Китая в Хьюстон, где появится примерно 1 тысяча новых рабочих мест. При этом руководство компании сознаёт, что прямые издержки производства в Китае на 30% ниже, но косвенные убытки ещё выше [6].

На производственных связях между США и Азией всё более жёстко сказывается то, что взаимодействие с удалённым поставщиком требует много усилий – поездок, звонков и т.п. Очень трудно решать проблемы, возникающие как бы внезапно, в ходе рутины. Особенно сложно контролировать качество. Проблемы снабжения через океан не дают возможности организовывать нечто вроде привычной для США системы взаимоотношения с потребителем «just-in-time» (поставки в срок со скрупулёзной точностью, что позволяет сильно экономить на складских расходах). Оказалось, что трансокеанские связи между США и восточной Азией недостаточно оборудованы инфраструктурой. В ходе кризиса 2008–2009 годов обнаружилось, что транспортных средств в Тихом океане (судов, портовых сооружений, складов) явно не хватает на обеих его берегах. К тому же из-за дороговизны топлива транспортные компании стали практиковать особо тихий ход своих судов, который гарантировал экономное расходование топлива.

Все эти организационные трудности красочно охарактеризовали авторы доклада Национального института стандартов и технологии: «Одни компании испытывают бес-

покойство по поводу того, что их огромный капитал надолго омертвляется в долгих за- океанских отгрузках, другие компании хотят приблизить сборку к своим инженерам, своим поставщикам и своим покупателям, а есть и такие, кому просто надоели полноч- ные звонки из Азии и полёты в Азию по многу раз в год» [15].

Разумеется, главным фактором оффшоринга и решоринга остаётся соотношение рас- ходов на рабочую силу. Здесь тоже идут изменения в пользу США, поскольку в них эти расходы в новом веке постепенно сокращались, а в Китае быстро росли. По оценкам Бостон Консалтинг Груп, в 2005–2010 годах зарплата в промышленности Китая росла на 19% в год, а затем до 2015 по 17% в год. Если же учесть, что производительность труда в Китае росла вдвое медленнее, то получается, что удельные издержки на труд увеличивались весьма существенно. В 2000 г. издержки и на труд в Китае составляли 3% от США, 9% в 2010 и 17% в 2015. Различия всё равно оставались весьма большими, но издержки на зарплату составляют обычно около четверти всех издержек, а по некото- рым товарам даже менее 10%. При этом производительность труда в промышленности Китая составляла в 2010 г. 29% от уровня США, а это значит, что в Китае американские компании должны были нанимать втрое больше работников для получения того же ко- личество продукции.

Масштабы решоринга не следует, разумеется, преувеличивать. Среди экспертов всё ещё популярно мнение, согласно которому предприятия отраслей, сильно зависящих от дешёвой рабочей силы, никогда в Америку не вернутся. Их не сможет заманить дешёвая энергия. Исследование банка Морган Стенли показало, что для большинства отраслей промышленности энергия – это весьма скромная статья расходов. В таких странах, как Китай, американские компании уже построили столько промышленной инфраструкту- ры, что выбраться им оттуда будет не так-то просто, как бы ни дорожала здешняя рабо- чая сила. Не стоит забывать и то, что сам Китай – громадный и быстро растущий

рынок сбыта, так что многим компаниям США нет особого резона уходить из этой страны. К тому же правительство Китая может пойти на весьма крутые меры (вроде массированного субсидирования фирм) ради защиты китайской промышленности [11].

В последние годы в США наметился ещё один процесс, схожий с решорингом: стали множиться случаи того, что иностранные фирмы размещают своё производство в США в расчёте не на местный рынок сбыта, а для дальнейшего экспорта. Этим уже активно заняты такие крупные японские компании, как Ниссан, Тойота и Хонда. Фирма ИКЕА ещё в 2008 г. открыла мебельную фабрику в Данвилле (Виргиния) именно с этими целя- ми. Европейский концерн Эйрбас строит огромный (на 600 млн. долл.) завод по сборке своих А–320 (по 50–60 штук в год) в Мобиле (Алабама) – правда, частично в расчёте на американский рынок. Завод официально открыли летом 2015 г., но производство начнётся с 2016 г. Египетская Ораском Констракшн строит в Айове громадный (1,4 млрд. долл.) завод по производству удобрений на базе природного газа, который в Америке рекордно дешёв [11].

Решоринг и схожие с ним процессы представляются важными индикаторами того, что в условиях промышленного производства, существующих в США, произошли су- щественные изменения, которые всё более явственно улучшают конкурентные преимущ- ества этой страны на международной арене. Речь, разумеется, не идёт о некоей новой волне индустриализации Америки, но перспективы дальнейшего развития промышлен- ности в этой стране выглядят гораздо более позитивными, чем в недавнем прошлом.

Неуместными стали выглядеть те публикации о «гибели американской промышленности», которые ещё дюжину лет назад были так популярны и в широкой прессе, и в профессиональной. В этом свете американский опыт заслуживает внимания не только учёных, но и тех, кто озабочен имиджем и брендированием своей страны.

Литература

1. Горкин А.П. Влияние циклов капиталистического воспроизводства на территориальную структуру обрабатывающей промышленности США // Известия АН СССР. Серия географическая. 1978. № 6. С.80–93
2. Шарапова О.С. Комплексная оценка условий хозяйствования в постиндустриальную эпоху (на примере США). Автореферат диссертации на соискание учёной степени кандидата географических наук. М.: МГУ им. М.В.Ломоносова, 2012.
3. Шарапова О.С. О ключевых различиях размещения предприятий материального и нематериального производства (на примере США) // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Сер. Естественные и технические науки. 2012. №1. С.54–60.
4. Autos: A Rare Win for a City // Newsweek, 1997, Nov.11.
5. Barker M. Manufacturing Employment Hard Hit during the 2007–09 Recession // Monthly Labor Review, April 1, 2011.
6. Davidson P. Some Manufacturing Heads Back to U.S. // USA Today, August 6, 2010.
7. Katz B., Hamp P. The U.S. Must ‘Race to the Shop’ to Spur Economic Growth // New York Times, 2013, February 12.
8. Kotkin J. America’s New Manufacturing Boomtowns // Forbes, 2013, May 15.
9. Manufacturing the future: the next era of global growth and innovation. McKinsey Global Institute, November 2012.
10. Nordhaus W. The Sources of the Productivity Rebound and the Manufacturing Employment Puzzle / NBER Working Paper 11354. Cambridge, National Bureau of Economic Research, 2005.
11. Plumer B. Is U.S. manufacturing making a comeback – or is it just hype? // Washington Post, 2013, May 1, 2013.
12. Russo J. Deindustrialization, Depopulation, and the Refugee Crisis // NewGeography, 12.03.2015.
13. Tankersley J. Innovation: the jackpot for American manufacturers // Washington Post, 2013, April 30.
14. The Reindustrialization of the United States. Special Report/ Economic Outlook, 2012, No 1187.
15. Why Does Manufacturing Matter? Which Manufacturing Matters? A Policy Framework. National Institute of Standards and Technology’s web site, <http://nist.gov/mep/about/whymfg.cfm>.

ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ТОВАРОПОТОКОВ В США

А.В. Голяшев, М.А. Голяшева

Межрегиональная торговля является ключевой составляющей круговорота товаров в экономике страны. Предметом изучения в данной статье являются отраслевые особенности межрегиональных товарных потоков на примере США. Выбор США обусловлен рядом причин: во-первых, производительные силы распределены по территории страны неравномерно, что требует перераспределения ресурсов и готовой продукции, а это и ведет к возникновению многочисленных мощных товаропотоков. Во-вторых, масштабы экономики США – крупнейшей в мире – позволяют четко увидеть пространственные структуры данных потоков. Также для Соединенных Штатов характерна высокая самообеспеченность и внутренняя замкнутость товарооборота (объем межрегионального обмена товарами в США в 2007 г. по стоимости более чем в 5 раз превысил объем экспорта страны и более чем в 3 раза – объем импорта). И, наконец, в случае США предмет изучения обеспечен обширной и достаточно качественной статистической базой.

Торговля товарами и особенности торговых потоков изучены в литературе довольно обстоятельно. Исследования в данной сфере проводились в основном на уровне международной торговли, ограничиваясь рассмотрением торгового взаимодействия между странами. В качестве примеров приведем теорию сравнительных преимуществ Д. Рикардо [3] и модель Хекшера – Олины (формализована в работе [15]), а из современных – «новую теорию международной торговли» П. Кругмана [9]. Актуальность анализа межрегионального товарообмена очевидна, особенно для экономик крупных стран; тем не менее, соответствующие исследования (помимо ряда работ североамериканских исследователей [10, 12, 17 и др.]) стали публиковаться только в последние годы по мере появления необходимых статистических данных. Так, только в 2000-е годы были опубликованы исследования внутристрановой торговли Франции [11], Германии [18], Бразилии [14].

Экономические исследования часто лишь вскользь затрагивают региональный уровень торговли, делая упор на модели регионального экономического роста, в которых межрегиональный товарообмен выступает одним из факторов развития. С другой стороны, экономико-географы недостаточно активно занимаются вопросами межрегионального обмена (за исключением отдельных работ [2]), хотя статистическая база постепенно позволяет рассматривать их все более подробно. Однако отраслевыми особенностями межрегионального товарообмена в литературе по-прежнему уделяется мало внимания.

Методы отраслевого анализа

В работе использована статистика грузоперевозок за 2007 год, публикуемая Федеральной дорожной администрацией США¹ в рамках программы Freight Analysis Framework² (FAF) [21, 22]. В ее основе лежат данные Commodity Flow Survey (CFS,

¹ Federal Highway Administration (FHWA), входит в состав Министерства транспорта США.

² Данным за 2007 год соответствует 3-я версия программы – FAF3. Непосредственно статистическая база данных для FAF разрабатывается специалистами Национальной лаборатории Oak Ridge.

Исследование товарных потоков, проводится раз в 5 лет совместно Бюро цензов и Бюро транспортной статистики США). В CFS приведены подробные данные по торговым потокам между штатами США: для потоков, соединяющих попарно все штаты США, проводится их отраслевая структура в разрезе стоимостных и весовых характеристик [20]. За счет дополнительных источников данных FAF приближается к охвату всего объема грузоперевозок в США в рассматриваемый год (так, в 2007 году стоимость учтенных в FAF перевозок почти на 40% превысила суммарный объем открытых данных CFS³).

Отраслевое деление, применяемое в CFS и FAF, основано на используемой в США торговой классификации товаров SCTG (Standard Classification of Transported Goods), которая включает более 40 отраслей [24]. Для отраслевого анализа авторами выделено 10 агрегированных групп товаров (Рис. 1). Далее на основе статистики FAF в программе MS Excel построена сводная таблица с тремя измерениями:

- территориальная структура мест отправления (51 регион США),
- внутренняя структура торговых потоков (9 выделенных групп товаров – без группы «прочие товары»),
- территориальная структура мест назначения (51 регион США).

Из сводной таблицы выделены «вывозная» и «ввозная» таблицы, в которых были зафиксированы стоимостные значения вывоза и ввоза товаров в отраслевом разрезе для каждого штата. Эти значения представляют собой сумму 51 ячейки сводной таблицы, соответствующей данной группе товаров и данному региону в данном направлении (вывоз или ввоз).

Для окончательного формирования «вывозной» и «ввозной» таблиц из них удалены значения внутрирегиональных товаропотоков, учитываемых в CFS и FAF. В данной статье проанализированы только межрегиональные товароперевозки в разбивке по группам товаров, и, таким образом, оценена отраслевая специализация штатов США в межрегиональном товарообмене. На межрегиональные товароперевозки приходится лишь 47% всей внутривосточной торговли, однако при этом их объем в 2 раза превышает общий оборот внешней торговли США.

Для межрегиональных перевозок из «вывозной» и «ввозной» таблиц рассчитан индекс локализации (ИЛ), при анализе использовано пограничное значение 1,5. Также применен «метод вершков»: для каждого штата из стоимостного объема вывоза (ввоза) каждой группы товаров удалена доля, гипотетически соответствующая индексу локализации со значением 1. В результате выделены *специализированные перевозки* (вывоз и ввоз), отличающие реальную картину распределения товаропотоков от гипотетической, при которой вывоз (ввоз) данной группы товаров распределен по штатам пропорционально общему вывозу (ввозу) по всем группам товаров [1].

На основе расчетов по каждой группе товаров построены картосхемы (Рис. 2–10). Способом картодиagramм показаны абсолютные объемы вывоза товаров из лидирующих по данной группе товаров штатов (отбирались штаты, отраслевой вывоз которых превышал 4% от суммы товароперевозок по группе товаров), а также доля, которая у этих штатов в вывозе товаров данной группы приходится на *специализированный вывоз*

³ Часть данных, зафиксированных в ходе проведения исследования, закрыты в итоговой базе данных CFS из-за правил по неразглашению коммерческой тайны отдельных (обычно малых) предприятий.

(заштрихованная часть кружка). Фоновой заливкой выделены штаты, для которых индекс локализации вывоза данной группы товаров превышает 1,5. Условными знаками движения (стрелками) показаны направление и величина ключевых товаропотоков по данной группе товаров.

Межрегиональные товарные потоки ключевых групп товаров

Наибольший объем перевозок зафиксирован у группы товаров химической промышленности – 18%, далее идут электроника и электротехника – 13%, продовольственные товары – 11%, транспортные средства – 10% (Рис. 1).

Продовольственные товары

Лидерами по объему вывоза продовольственных товаров стали Иллинойс (49 млрд. долл., или 6,8% от общего объема перевозок товаров данной группы), Калифорния (48 млрд. долл.), Айова и Пенсильвания (по 33), Нью-Йорк и Миннесота (по 31), Огайо (30) (Рис. 2). По объему специализированного вывоза лидируют Айова (22 млрд. долл.), Небраска (19), Миннесота (15), Канзас (11) и Висконсин (8).

Лидерами по объему ввоза продовольственных товаров стали Техас (45 млрд. долл., или 6,3% от общего объема перевозок товаров данной группы), Иллинойс и Калифорния (по 44 млрд. долл.), Пенсильвания (43). По объему специализированного ввоза лидируют Пенсильвания (9 млрд. долл.), Иллинойс (7), Луизиана и Висконсин (по 6).

Анализ распределения штатов, ведущих по объемам специализированных перевозок (вывоз и ввоз) продовольственных товаров, позволяет выделить ряд закономерностей:



Рис. 1. Структура межрегиональных перевозок США по стоимости выделенных групп товаров, 2007 год.

Составлено авторами по данным [21].

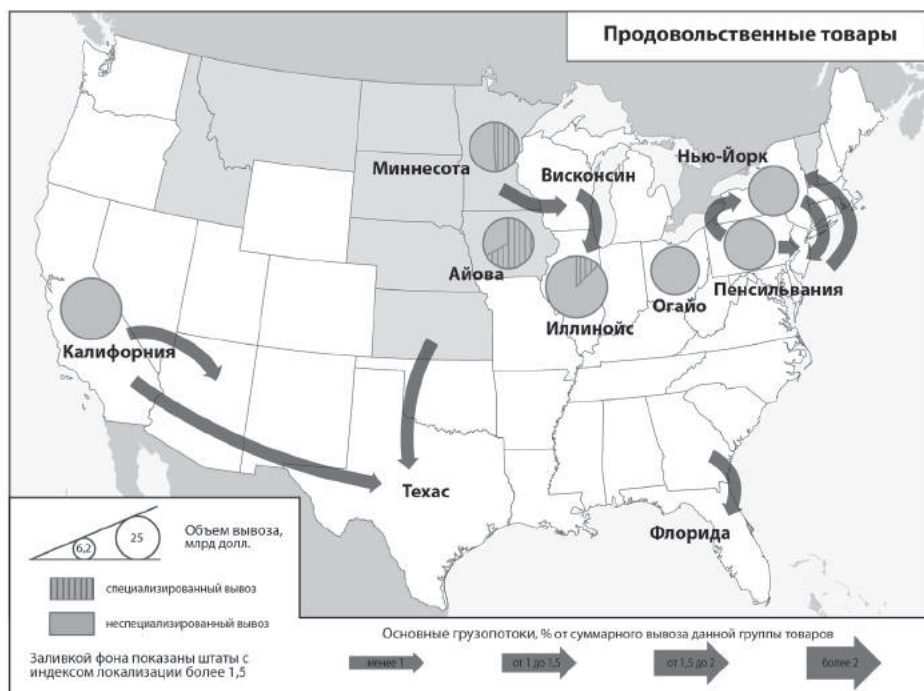


Рис. 2. Вывоз продовольственных товаров на уровне регионов США, 2007 год.
Составлено авторами по данным [21].

– Калифорния с ее развитым сельским хозяйством сосредоточена в основном на внутренних перевозках продовольственных товаров (по продовольствию доля внутренних перевозок для штата равна 79%, при средней доле по стране – 61%), т.е. на обеспечении внутреннего спроса – ведь в штате проживает более 38 млн. человек (12% населения страны). Тем не менее, межрегиональная торговля также важна: по вывозу продовольствия Калифорния делит первое место с Иллинойсом, а по ввозу – с Техасом, Иллинойсом и Пенсильванией.

– Штаты, специализирующиеся на вывозе продовольственных товаров, образуют компактный район, в основном находящийся внутри макрорегиона Средний Запад. Лидерами по специализированному вывозу являются Айова, Небраска, Миннесота и Канзас. Если добавить к ним еще обе Дакоты, обладающие высоким индексом локализации, то получившийся район, доминирующий в снабжении США продовольственными товарами, почти полностью (за вычетом Миссури) совпадает с районом Северо-Западный Центр в разбивке Бюро цензов. Также этот район соответствует западным частям «кукурузного пояса» США, а вместе с лидирующим по абсолютному объему вывоза продовольствия Иллинойсом – довольно точно с ним совпадает [8].

– Пенсильвания, Нью-Йорк и Нью-Джерси создают значительные по объему взаимные товаропотоки продовольственных товаров (в основном молочной и мясной продукции), образуя взаимосвязанную систему на северо-востоке США. Эти территории являются самой плотно заселенной и развитой частью страны (вокруг Большого

Нью-Йорка), что приводит к высокому спросу на продовольствие и развитию пригородного сельского хозяйства [7].

– Общая картина продовольственных товароперевозок находится в сильной зависимости от внутренней разнородности данной группы товаров⁴, а также от физико-географических особенностей, влияющих на специализацию сельского хозяйства конкретных мест [4, 5]. Так, северные штаты США естественным образом специализируются на зерне и молочной продукции, в то время как только в южных штатах возможно выращивание тропических фруктов и табака.

Топливо

Лидерами по объему вывоза топлива стали Техас (103 млрд. долл., или 21,5% от общего объема перевозок товаров данной группы), Луизиана (46 млрд. долл.), Вайоминг (26), Иллинойс и Оклахома (22), Пенсильвания (21) (Рис. 3). По объему специализированного вывоза лидируют Техас (70 млрд. долл.), Луизиана (37), Вайоминг (23), Оклахома (16), Аляска (15), Нью-Мексико (13).

Лидерами по объему ввоза топлива стали Техас (46 млрд. долл., или 9,6% от общего объема перевозок товаров данной группы), Калифорния (31 млрд. долл.), Иллинойс (25), Огайо и Индиана (по 23), Флорида (21) и Луизиана (20). По объему специализированного ввоза лидируют Техас (12 млрд. долл.), Луизиана (11), Оклахома (9), Миссисипи и Индиана (по 7).

Анализ географического распределения штатов, ведущих по объемам перевозок (вывоз и ввоз) топлива, позволяет выделить ряд закономерностей:

– Основной район перевозок данной группы товаров находится на юге страны, во главе с Техасом и Луизианой, к тому же значительный объем перевозок есть и внутри этих двух штатов. К двум лидерам-поставщикам примыкают два штата назначения товаропотоков топлива: Оклахома и Миссисипи. Флорида, в силу размеров экономики предъявляющая высокий спрос на топливо, но не имеющая собственных запасов углеводородов, хоть и не граничит напрямую с Техасом и Луизианой, но обладает удобным положением для получения товаров из штатов Юго-Западного Центра как по суше, так и водным транспортом через акваторию Мексиканского залива и Береговой канал.

– Техас и Луизиана тесно связаны взаимными потоками топлива (эти два потока являются крупнейшими среди всех). Товаропоток из Луизианы в Техас на 2/3 представлен природным газом, в то время как обратный поток почти на 50% состоит из сырой нефти. Таким образом, столь активная торговля двух соседних штатов с одинаковой специализацией (на группе товаров «Топливо») объясняется внутренней разнородностью данной специализации.

– Основные места формирования потоков нефтепродуктов естественным образом связаны с крупнейшими в стране нефтеперерабатывающими заводами (НПЗ). Именно в Техасе и Луизиане расположены 4 крупнейших американских НПЗ: Port Arthur (принадлежит компаниям Royal Dutch Shell и Saudi Aramco), Baytown (ExxonMobil), Garyville (Marathon Petroleum Corp.) и Baton Rouge (ExxonMobil) – мощностью более 25 млн. т первичной переработки нефти в год каждый [19].

⁴ В нее входит множество наименований продовольственных товаров: от молочной и мясной продукции до алкоголя и табака, от корма для животных и зерна до полуфабрикатов и соусов.

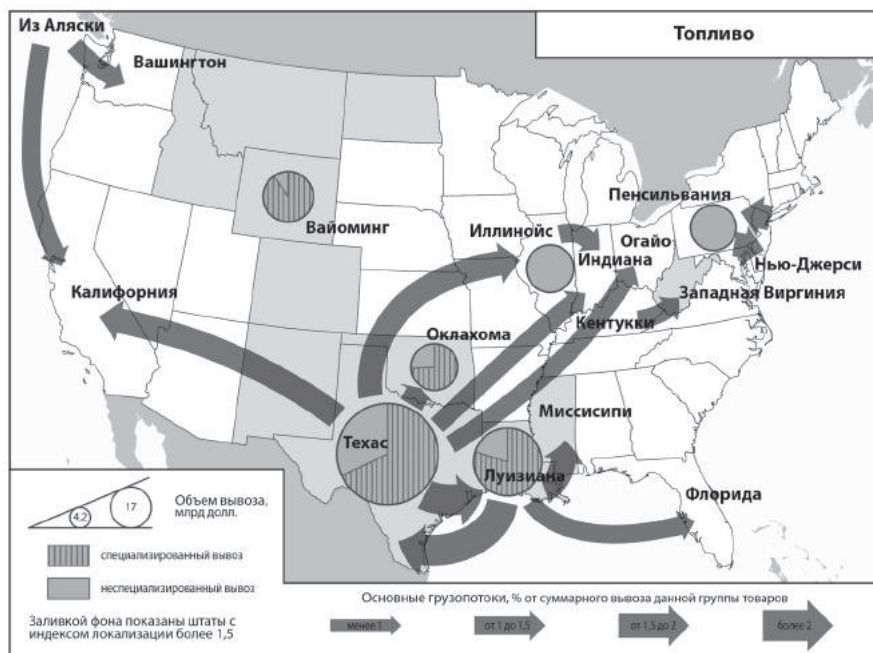


Рис. 3. Вывоз топлива на уровне регионов США, 2007 год.

Составлено авторами по данным [21].

– Приозерные штаты, в которых развиты энергоемкие отрасли (электроэнергетика, металлургия, тяжелое машиностроение, автомобилестроение), но отсутствуют собственные значительные ресурсы топлива, активно потребляют энергоресурсы с Юга: 3 из 6 крупнейших по стоимости потоков топлива из Техаса направлены в Иллинойс, Индиану и Огайо.

– 80% углеводородов с Аляски (в основном, сырая нефть) направляется всего в два штата на Тихоокеанском побережье – Вашингтон и Калифорнию.

– Крупными взаимными потоками топлива (на 3/4 состоящими из нефтепродуктов) связаны соседние Пенсильвания и Нью-Джерси – по абсолютным объемам эти потоки на 5-м и 6-м местах.

Продукция химической промышленности

Лидерами по объему вывоза продукции химической промышленности в стоимостном выражении стали Теннесси (162 млрд. долл., или 14,4% от общего объема перевозок товаров данной группы), Техас (97 млрд. долл.), Иллинойс (73), Огайо (70) и Нью-Джерси (67) (Рис. 4). По объему специализированного вывоза лидируют Теннесси (101 млрд. долл.), Луизиана (20), Техас и Северная Каролина (по 19), Нью-Джерси (16).

Лидерами по объему ввоза продукции химической промышленности стали Калифорния (69 млрд. долл., или 6,1% от общего объема перевозок товаров данной группы),

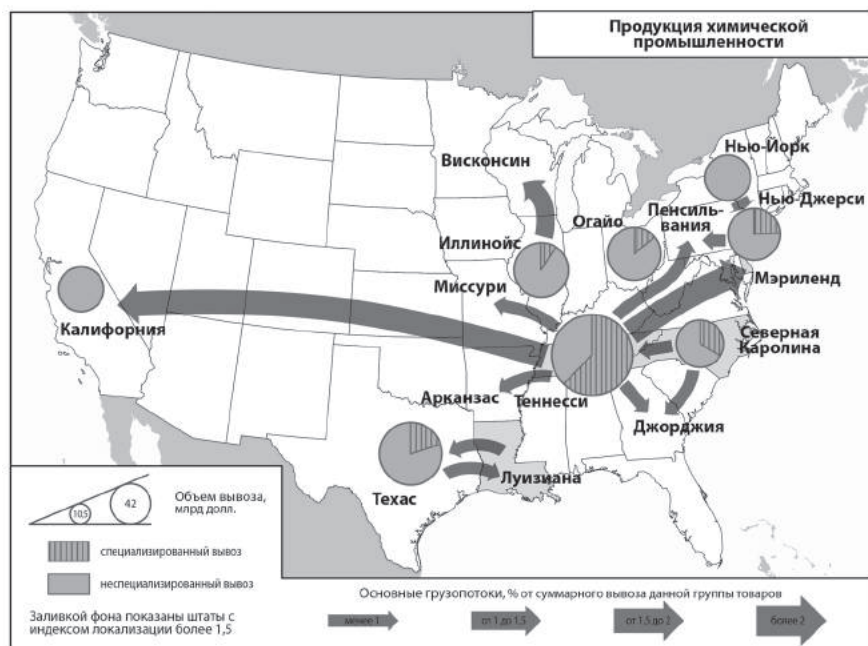


Рис. 4. Вывоз продукции химической промышленности на уровне регионов США, 2007 год. Составлено авторами по данным [21].

Техас (67 млрд. долл.), Пенсильвания (58), Иллинойс (57), Джорджия и Огайо (по 53). По объему специализированного ввоза лидируют Мэриленд (16 млрд. долл.), Теннесси и Джорджия (по 11), Нью-Джерси (8), Кентукки (7).

Анализ географической картины позволяет говорить о следующих особенностях:

- Ключевым штатом, формирующим картину распределения товаропотоков продукции химической промышленности и лидирующим по общему объему ее вывоза, является Теннесси. Высокая концентрация химических производств на востоке Теннесси (в агломерации Кингспорт-Бристоль) отмечается также в исследовании М. Портера U.S. Cluster Mapping Project [26].

- В среднем по стране на фармацевтику приходится около 43% стоимости перевозок химической продукции, однако для потоков, идущих из Теннесси, этот показатель вырастает сразу до 90%, что говорит о специализации штата именно на фармацевтике. Действительно, в Теннесси находятся производственные мощности и/или штаб-квартиры таких компаний, как Bayer, Cumberland Pharmaceuticals, Johnson and Johnson, Merck, Novartis, Pfizer и Sanofi Aventis [25].

- Теннесси также является отправным регионом для двух крупнейших отраслевых межрегиональных товаропотоков. Эти потоки более чем на 95% состоят из фармацевтической продукции и идут в Мэриленд (с перспективой дальнейшего экспорта из страны) и Калифорнию, в силу высокой численности населения являющуюся крупнейшим в стране потребителем фармацевтики. В то же время Северную Каролину можно считать логистическим продолжением Восточного Теннесси.

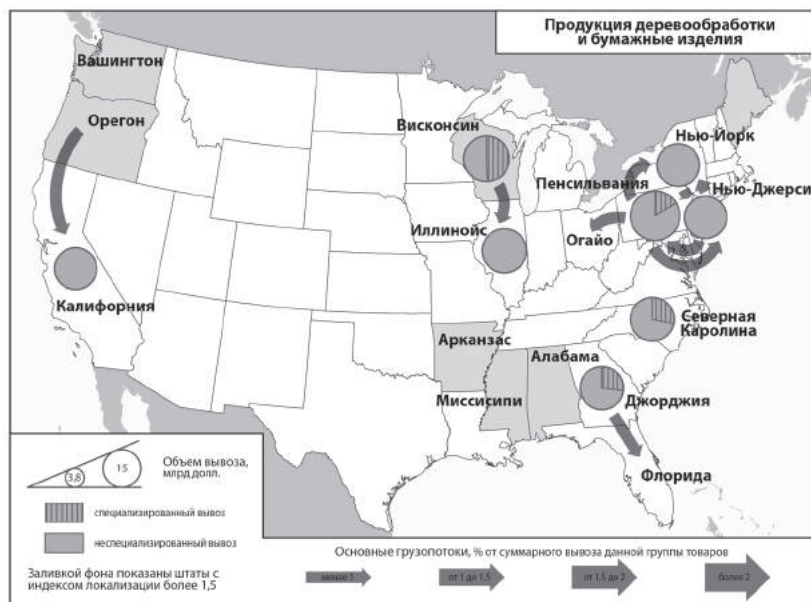


Рис. 5. Вывоз продукции деревообработки и бумажных изделий на уровне регионов США, 2007 год.

Составлено авторами по данным [21].

– Большинство изображенных на картосхеме потоков в своей основе имеют торговлю фармацевтикой. Если же фармацевтическую продукцию убрать из рассмотрения, то два крупнейших товаропотока прочей химической продукции связывают Луизиану и Техас – важнейшие кластеры нефтехимической промышленности США.

Продукция деревообработки и бумажные изделия

Лидерами по объему вывоза продукции деревообработки и бумажных изделий стали Пенсильвания (25 млрд. долл., или 5,8% от общего объема перевозок товаров группы), Висконсин (22 млрд. долл.), Иллинойс, Северная Каролина и Джорджия (по 20) (Рис. 5). По объему специализированного вывоза лидируют Висконсин (11 млрд. долл.), Алабама и Северная Каролина (по 6), Орегон, Джорджия и Мэн (по 5).

Лидеры по объему ввоза продукции данной группы – Калифорния (30 млрд. долл., или 6,9% от общего объема перевозок товаров группы), Иллинойс (26 млрд. долл.), Техас (24), Пенсильвания (22), Нью-Йорк (21). По объему специализированного ввоза лидируют Иллинойс (4 млрд. долл.), Нью-Джерси и Коннектикут (по 3).

Географически перевозки данной группы товаров сосредоточены на Атлантическом побережье США: на севере ядром является Пенсильвания, обслуживающая крупного потребителя – агломерацию Нью-Йорка, в центре – Северная Каролина, на юге – Джорджия, снабжающая Флориду. Также важную роль в товароперевозках играют Приозерье (поток из Висконсина в Иллинойс) и Тихоокеанские штаты (потоки из Орегона и Вашингтона в Калифорнию и Аризону).

Индекс локализации вывоза товаров данной группы сильно зависит от физико-географических особенностей конкретных штатов: наибольших значений, как указано выше, он достигает либо у северных штатов (Мэн, Вермонт, Висконсин, Миннесота, Орегон и Вашингтон), с лесами умеренного пояса, либо на юго-востоке страны (Миссисипи, Алабама, Арканзас, а также Виргиния, Северная Каролина, Джорджия и Южная Каролина) – в зоне субтропических лесов.

Таким образом, в общем случае потоки данной группы товаров направляются из лесных штатов Севера и Юго-Востока в крупные потребительские и/или лишенные собственных лесных ресурсов штаты (Калифорния, Нью-Йорк и соседние регионы, Иллинойс, Флорида).

Одежда и ткани

Лидеры по объему вывоза одежды и тканей – Нью-Йорк и Пенсильвания (по 38 млрд. долл., или по 11% от общего объема перевозок товаров группы), Калифорния (37 млрд. долл.), Северная Каролина (23), Огайо (20), Нью-Джерси (19) и Джорджия (16) (Рис. 6). По объему специализированного вывоза лидируют Нью-Йорк (22 млрд. долл.), Пенсильвания (21), Северная Каролина (12) и Калифорния (11).

Лидерами по объему ввоза одежды и тканей стали Калифорния (28 млрд. долл., или 8,1% от общего объема перевозок товаров данной группы), Техас (26 млрд. долл.), Нью-Джерси и Флорида (по 19), Нью-Йорк (18) и Пенсильвания (17). По объему специ-

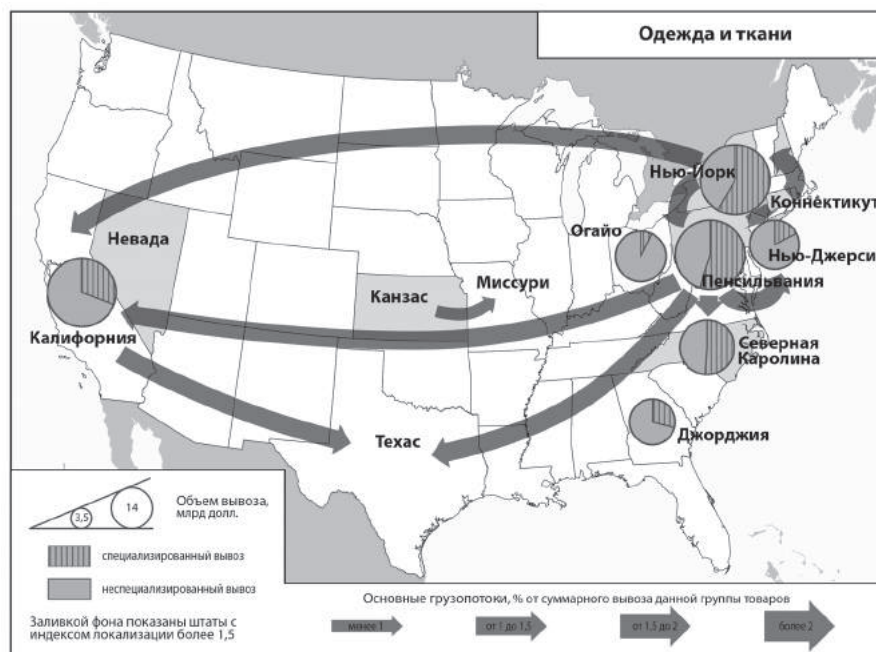


Рис. 6. Вывоз одежды и тканей на уровне регионов США, 2007 год.
Составлено авторами по данным [21].

ализированного ввоза лидируют Нью-Джерси (7 млрд. долл.), Калифорния (6), Флорида и Северная Каролина (по 4), Нью-Йорк (3).

В географическом плане выделяются следующие особенности:

- В США сформировались два региональных кластера торговли одеждой и тканями (они же, по сути, являются центрами американской моды): на северо-востоке – Нью-Йорк, Пенсильвания и Нью-Джерси, а на западе – Калифорния; причем эти два кластера активно торгуют между собой.

- Значительные по объемам товаропотоки между соседними штатами Северо-Востока страны свидетельствуют об отмеченном П. Кругманом стремлении потребителей к разнообразию [6].

- По объемам вывоза также лидирует Северная Каролина, известная своими тканями.

Важным потребителем является Техас, который, несмотря на развитость многих отраслей экономики, в данном случае (мода и производство одежды) не играет в стране ведущей роли.

Металлоизделия

Лидерами по объему вывоза металлоизделий стали Огайо (44 млрд. долл., или 8,8% от общего объема перевозок товаров данной группы), Пенсильвания (41 млрд. долл.), Иллинойс (40), Индиана (33) и Техас (29) (Рис. 7). По объему специализированного вывоза лидируют Огайо (18 млрд. долл.), Пенсильвания (16), Индиана (15), Юта (13) и Иллинойс (10).

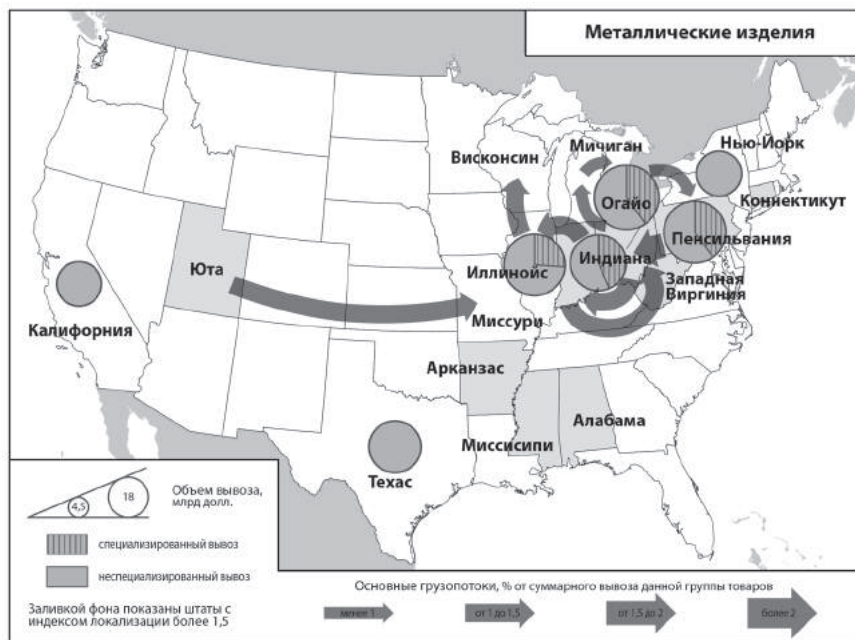


Рис. 7. Вывоз металлоизделий на уровне регионов США, 2007 год.
Составлено авторами по данным [21].

Лидерами по объему ввоза металлоизделий стали Огайо и Техас (по 36 млрд. долл., или по 7,2% от общего объема товароперевозок данной группы), Индиана (30 млрд. долл.), Иллинойс (29), Пенсильвания (26). По объему специализированного ввоза лидируют Индиана и Огайо (по 13 млрд. долл.), Мичиган (6).

В географическом плане ключевой особенностью для данной группы товаров является концентрация товаропотоков в Приозерных штатах, в первую очередь Огайо, Индиане и Иллинойсе. Таким образом, четко видимый на картосхеме район основных перевозок металлоизделий и штатов, специализирующихся на их вывозе, довольно точно совпадает с «ржавым поясом» США (ранее носившим название «фабричного пояса») – от Нью-Йорка до Иллинойса [16].

Машины и механическое оборудование

Лидерами по объему вывоза машин и механического оборудования стали Огайо (30 млрд. долл., или 8,3% от общего объема перевозок товаров данной группы), Иллинойс (25 млрд. долл.), Техас (23), Теннесси (20), Мичиган (18) и Висконсин (17) (Рис. 8). По объему специализированного вывоза лидируют Огайо (11 млрд. долл.), Висконсин (8), Мичиган (7), и Айова (6).

Лидерами по объему ввоза машин и механического оборудования стали Техас (29 млрд. долл., или 7,9% от общего объема перевозок товаров данной группы), Калифорния (22 млрд. долл.), Иллинойс (20), Огайо (19), Пенсильвания (15). По объему специализированного ввоза лидируют Миссисипи и Техас (по 4 млрд. долл.), Мичиган (3).

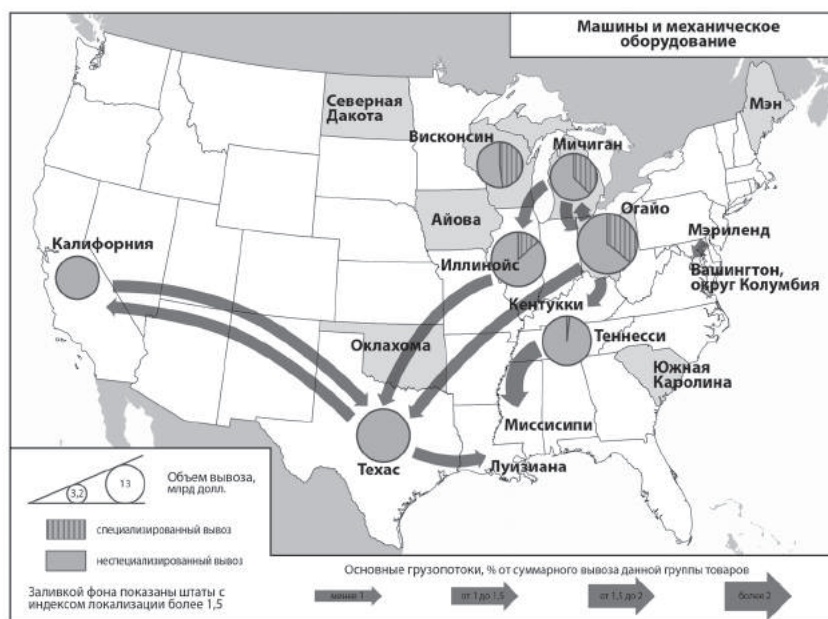


Рис. 8. Вывоз машин и механического оборудования на уровне регионов США, 2007 год. Составлено авторами по данным [21].

Распределение мест формирования и назначения товаропотоков машин и механического оборудования весьма схоже с картиной, описанной выше для металлоизделий. Доминирует регион Приозерных штатов во главе с Огайо, ведущим по объемам вывоза товаров данной группы. Основные товаропотоки либо связывают Приозерные штаты между собой, либо направлены отсюда на юг, в первую очередь в Техас. Последний также активно торгует с Калифорнией.

Электроника и электротехника

Абсолютным лидером по объему вывоза электроники и электротехники стала Калифорния (152 млрд. долл., или 18,1% от общего объема перевозок товаров данной группы), далее идут Техас (63 млрд. долл.), Нью-Джерси (49), Иллинойс (47), Теннесси (42) и Нью-Йорк (35) (Рис. 9). По объему специализированного вывоза лидируют Калифорния (91 млрд. долл.), Флорида (15), Массачусетс (14), Миннесота (12), Нью-Джерси и Аризона (по 11).

Лидерами по объему ввоза электроники и электротехники стали Техас (74 млрд. долл., или 8,8% от общего объема перевозок товаров данной группы), Калифорния (71 млрд. долл.), Иллинойс (50), Флорида (48) и Нью-Йорк (39). По объему специализированного ввоза лидируют Калифорния (18 млрд. долл.), Техас (15), Флорида (13), Аризона (8).

Картосхема четко отражает доминирующую роль Калифорнии в вывозе электроники и электротехники. На Калифорнию (с ее знаменитой Силиконовой долиной) пришлось более 50% специализированного вывоза и 20% специализированного ввоза электроники и электротехники в 2007 году. В целом калифорнийской продукцией снабжают-

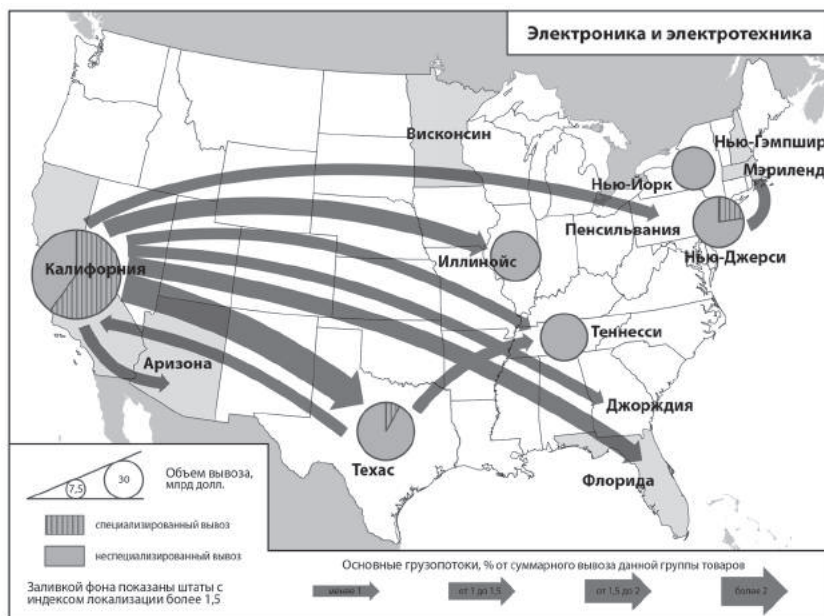


Рис. 9. Вывоз электроники и электротехники на уровне регионов США, 2007 год. Составлено авторами по данным [21].

ся все крупные штаты, однако главный поток (19 млрд. долл.) направлен из Калифорнии в Техас, где под Далласом развивается свой высокотехнологичный район – Силиконовая прерия.

Электроника и электротехника характеризуются одновременно наибольшей (среди всех групп товаров) средней дальностью перевозок и их наивысшей удельной стоимостью (в 20 раз выше среднего значения по всем отраслям). Это объясняется высокой сложностью и ценностью продукции при ее малых физических размерах. Подобные свойства (высокие цена и мобильность перевозок), но в меньшей степени, характерны также для группы товаров «одежда и ткани».

Транспортные средства

Лидерами по объему вывоза транспортных средств стали Мичиган (78 млрд. долл., или 12,9% от общего объема перевозок товаров данной группы), Калифорния (48 млрд. долл.), Огайо (47), Кентукки и Индиана (по 40), Иллинойс (33), Джорджия (32) (Рис. 10). По объему специализированного вывоза лидируют Мичиган (59 млрд. долл.), Кентукки (25), Индиана (17), Огайо (15), Миссури и Джорджия (по 12).

Лидерами по объему ввоза транспортных средств стали Техас (50 млрд. долл., или 8,3% от общего объема перевозок товаров данной группы), Калифорния (37 млрд. долл.), Флорида (33), Огайо (30), Мичиган (29). По объему специализированного ввоза лидируют Мичиган (11 млрд. долл.), Техас и Флорида (по 8), Аризона (6), Кентукки (5).

В случае с транспортными средствами географическим средоточием товаропотоков безусловно являются Приозерные штаты во главе с Мичиганом. На один только Мичи-

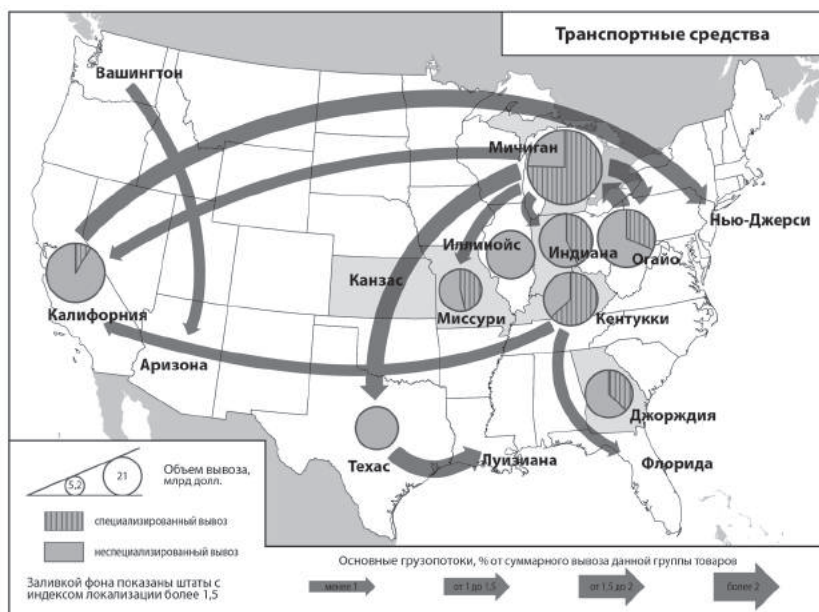


Рис. 10. Вывоз транспортных средств на уровне регионов США, 2007 год. Составлено авторами по данным [21].

ган приходится 37% специализированного вывоза товаров данной группы и 20% специализированного ввоза. Важную роль также играют приозерные Огайо, Индиана, Иллинойс и соседний с ними Кентукки.

Другим ключевым кластером (ориентированным на авиакосмическую промышленность) является Калифорния, откуда основные поставки идут на северо-восток страны (Нью-Джерси, Мэриленд, Пенсильвания, Нью-Йорк), а также в штаты Вашингтон, Техас, Аризона, Флорида.

Штат Вашингтон отсутствует в числе лидеров из-за того, что большая часть данных по транспортному машиностроению для него закрыта, т.к. может стать разглашением коммерческой тайны компании «Боинг». Тем не менее, по оценкам авторов, объем вывоза транспортных средств с территории штата в 2007 году не превышал 30 млрд. долл., что ставит его в лучшем случае в конец первой десятки лидеров. Это связано с тем, что производство компании «Боинг», пусть и весьма значительное, ориентировано в основном на зарубежный, а не внутренний, рынок.

Сравнительный отраслевой анализ товарных потоков между регионами США

Индекс локализации (ИЛ) хорошо отражает существующую и объясняемую различными факторами специализацию отдельных штатов на перевозках той или иной группы товаров. Однако, как и любой относительный показатель, ИЛ при проведении анализа следует использовать вместе с абсолютными показателями – в данном случае это объем вывоза и, особенно, объем специализированного вывоза. Анализ сводной таблицы показывает, что для всех групп товаров кроме продовольствия и продукции деревообработки лидер по вывозу одновременно является лидером по специализированному вывозу (Таблица 1). В то же время у разных групп лидеры совпадают лишь один раз – Огайо лидирует в вывозе и металлоизделий, и оборудования (это объясняется тем, что соответствующие отрасли промышленности сильно связаны).

Максимальные значения индекса локализации по группам товаров варьируются в основном от 2,4 до 4,7, лишь индекс локализации для топлива у Аляски превышает 12 в силу: (1) высокой концентрации производственных мощностей в отрасли; (2) очень узкой специализации Аляски на данной отрасли – более 90% объема вывоза товаров с территории штата в другие регионы приходится на топливные товары.

По объемам специализированного вывоза отметим несколько групп товаров с резко выделяющимися лидерами: химическая продукция – Теннесси, электроника – Калифорния, топливо – Техас, транспортные средства – Мичиган. Техас и Калифорния в «своих» группах товаров (топливо и электроника) также выделяются высокой долей в региональной структуре вывоза – 22% и 18% соответственно.

На сводной картосхеме (Рис. 11) показана структура товарного вывоза ключевых регионов (на каждый из них приходится более 2% общего вывоза всей страны, а на все 16 регионов вместе – более 2/3). Для каждого региона выделены три ведущие группы товаров, на которые в среднем приходится около 50% вывоза данного региона, что позволяет говорить об этих группах товаров как об определяющих специализацию каждого из регионов.

Важной особенностью экономики США является разнородность показанных структур вывоза – специализация ключевых регионов США на вывозе разных групп товаров,

Таблица 1. Штаты, лидирующие по различным индикаторам межрегионального вывоза выделенных групп товаров, 2007 год

Группа товаров	Вывоз, всего, млрд. долл.	Лидер по вывозу		Лидер по индексу локализации		Лидер по специализированному вывозу		Средняя дальность перевозки 1 тонны, тыс. км
		Регион	млрд. долл.	Регион	ИЛ	Регион	млрд. долл.	
Продовольственные товары	720	Иллинойс	49	Небраска	4,2	Айова	22	1,13
Топливо	478	Техас	103	Аляска	12,1	Техас	70	1,58
Продукция химической промышленности	1128	Теннесси	162	Теннесси	2,7	Теннесси	101	1,22
Продукция деревообработки и бумажные изделия	435	Пенсильвания	25	Мэн	4,7	Висконсин	11	1,11
Одежда и ткани	350	Нью-Йорк	38	Нью-Йорк	2,4	Нью-Йорк	22	1,63
Металлоизделия	500	Огайо	44	Юта	3,7	Огайо	18	0,92
Машины и механическое оборудование	359	Огайо	30	округ Колумбия	3,6	Огайо	11	1,25
Электроника и электротехника	840	Калифорния	152	Калифорния	2,5	Калифорния	91	1,74
Транспортные средства	604	Мичиган	78	Мичиган	4,1	Мичиган	59	1,29

Составлено авторами по данным [21].

что обеспечивает комплементарность (взаимодополняемость) отраслевых товаропотоков на региональном уровне. Например, специализация на вывозе продовольственных товаров, а также электроники и электротехники ни для одного из 16 ключевых регионов не совпадает со специализацией на вывозе металлоизделий. Таким образом, на региональном уровне экономики США – страны с разнообразными условиями развития – обеспечивается территориальное разделение труда в виде специализации регионов страны на производстве определенных видов продукции на основе распределения между ними сравнительных преимуществ [3].

Попарное сравнение отраслевых структур вывоза всех регионов США на основе расчета коэффициента корреляции (Рис. 12) подтверждает их разнородность – около половины регионов, включая некоторых лидеров, показывают структуру вывоза, свойственную только им (в связи с этим они не указаны на корреляционном графе). В то же время, Иллинойс, например, обладает структурой вывоза, весьма схожей со средней по стране ($R^2 = 0,86$).

Другой закономерностью является относительная равномерность ввоза и дифференциация объемов вывоза: расчет индекса Херфиндаля-Хиршмана (оценивает степень концентрации) показывает, что вывозные потоки для большинства групп товаров распределены по штатам в среднем в 1,5 раза более концентрировано, чем аналогичные ввозные потоки (Таблица 2). Это объясняется наличием небольшого количества основных производителей тех или иных продуктов и относительно равномерным спросом на них, наиболее яркие примеры – топливо и электроника. В то же время, для продовольственных товаров и продукции деревообработки характерны очень близкие значения индекса по вывозу и ввозу. Все указанные в таблице значения индекса существенно меньше 1000, что говорит о высокой конкуренции и деконцентрации на межрегиональных рынках США.

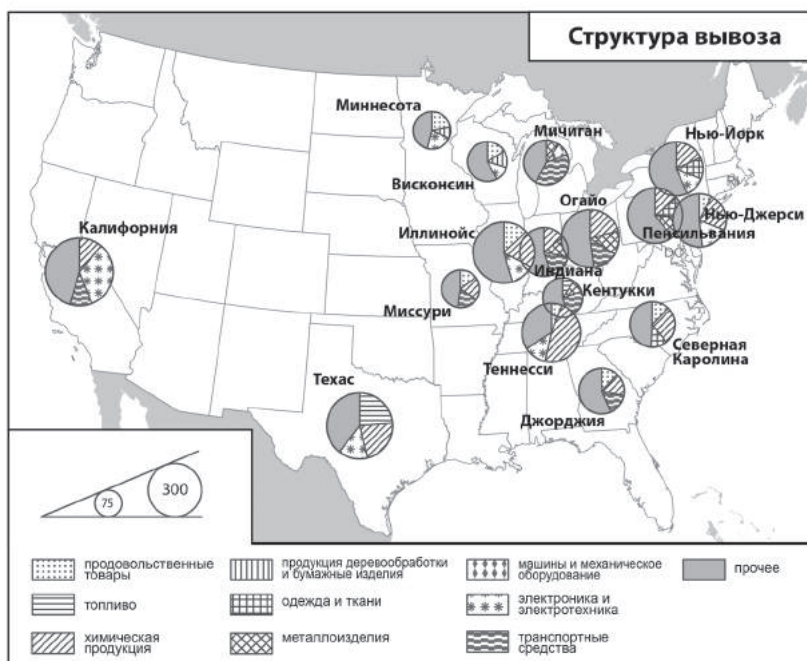


Рис. 11. Товарная структура вывоза из ключевых регионов США, 2007 год.

Примечание: структура категории «прочее» различна для разных регионов – она включает все товары, не входящие в 3 лидирующие группы для данного региона.

Составлено авторами по данным [21].

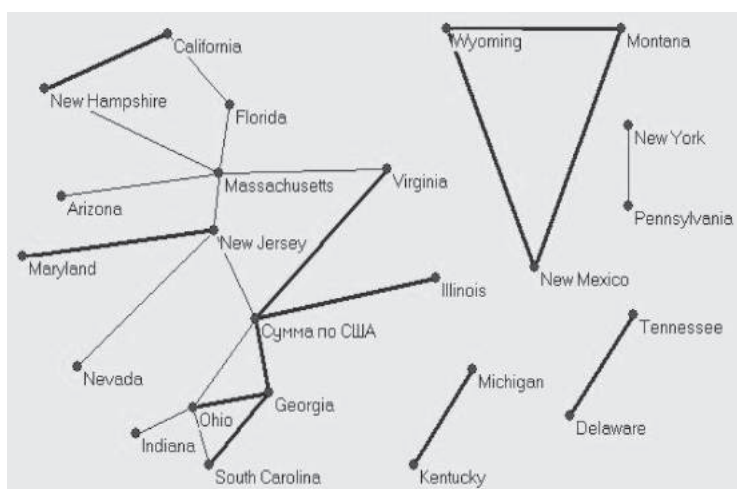


Рис. 12. Корреляционный граф отраслевых структур вывоза регионов США.

Примечание: ребра графа отражают корреляцию с $R^2 > 0,75$, жирные – с $R^2 > 0,8$. Использована структура вывоза на основе деления SCTG на 43 товарных группы.

Составлено авторами по данным [21] с помощью программы Pajek [23].

Таблица 2. Концентрация вывозных и ввозных потоков по группам товаров, 2007 год

Группа товаров	Индекс Херфиндаля-Хиршмана для вывозных потоков	Индекс Херфиндаля-Хиршмана для ввозных потоков
Продовольственные товары	337	334
Топливо	747	371
Продукция химической промышленности	548	339
Продукция деревообработки и бумажные изделия	329	342
Одежда и ткани	563	383
Металлоизделия	442	363
Машины и механическое оборудование	389	338
Электроника и электротехника	617	400
Транспортные средства	541	358

Составлено авторами по данным [21].

Выводы

В статье проанализированы общие черты и особенности перевозок 9 основных групп товаров по территории США на уровне регионов страны по данным за 2007 год. Дополним закономерности, отмеченные выше, следующими наблюдениями.

Для многих групп товаров штаты, лидирующие по вывозу продукции, в том или ином порядке оказываются также в числе лидеров по ввозу товаров той же группы. В первую очередь это объясняется внутренней неоднородностью выделенных агрегированных групп товаров и условностью этого агрегирования – например, в Мичиган ввозятся в основном комплектующие для автостроения, а вывозятся готовые транспортные средства, при этом обе эти категории входят в одну группу товаров. Пожалуй, самой неоднородной является группа продовольственных товаров – об особенностях и последствиях такой неоднородности написано в соответствующем пункте. Одновременная специализация штата на вывозе и ввозе одной и той же группы товаров также может быть обусловлена корпоративной структурой отрасли, когда действия конкретной компании могут противоречить логике оптимизации перевозок данного вида товаров в целом [13].

Отдельно отметим существование тесно связанных систем, состоящих из соседних штатов, для которых товарообменные связи внутри системы оказываются важнее, чем с остальной территорией страны. Ключевыми примерами выступают Нью-Йорк, Нью-Джерси и Пенсильвания на Северо-Востоке и Иллинойс, Индиана и Огайо в Приозерье. С одной стороны, это может быть связано с взаимным дополнением специализации (по типу территориально-производственного комплекса – ТПК); с другой стороны, в случае сложных и дорогих товаров, объясняется эффектом, связанным с необходимостью разнообразия потребления (love-of-variety effect в терминах «новой экономической географии») и приводящим к активному товарообмену между соседними штатами со сходной специализацией. Подобная «встречность» отдельных торговых потоков может являться важным доказательством высказанной П. Кругманом идеи потребительской «любви к разнообразию» и подтверждать ее важность для понимания торговых потоков [6].

В целом, можно говорить как об устойчивости экономической структуры США на региональном уровне в связи со взаимодополняемостью потоков разных групп товаров, так и о сильной взаимозависимости регионов страны и о важной роли транспортной отрасли в связи со значительными абсолютными объемами товароперевозок, в том числе межрегиональных.

Литература

1. Голяшев А.В. Отраслевая специализация штатов США в межрегиональном товарообмене // Региональные исследования. 2014. № 2 (44). С. 65–79.
2. Горкин А.П. Картографирование межрайонных связей в обрабатывающей промышленности США // Новое в тематике, содержании и методах составления экономических карт. Под ред. И.М. Маергойза. М.: МФГО СССР, 1970. С. 115–121.
3. Мироненко Н.С. Введение в географию мирового хозяйства. Международное разделение труда. Учебное пособие для ВУЗов. М.: Аспект-Пресс, 2006. 309 с.
4. Наумов А.С. Современное развитие районов специализированного земледелия в зарубежных странах // Вестник Моск. ун-та. Сер. 5. География. 2012. № 2. С. 40–48.
5. Нефедова Т.Г. Пространственная организация сельского хозяйства России // Известия РАН. Сер. геогр. 2003. № 5. С. 43–55.
6. Fujita M., Krugman P., Venables A.J. The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade. Cambridge: The MIT Press, 1999. 367 p.
7. Gottmann J. Megalopolis. – MIT Press, Cambridge, 1961.
8. Hart J.F. Change in the Corn Belt // Geographical Review. 1986. Vol. 76. №1. P. 51–72.
9. Krugman P. Strategic Trade Policy and the New International Economics. Cambridge: MIT Press, 1986.
10. Lewis D.E. An empirical test of alternative theories of trade // Annals of Regional Science. 1975. Vol. 9. P. 102–111.
11. Mayer T., Combes P., Lafourcade M. Can Business and Social Networks Explain the Border Effect Puzzle? // Econometric Society 2004 North American Winter Meetings, №330.
12. McCallum J. National Borders Matter: Canada–U.S. Regional Trade Patterns // American Economic Review. 1995. Vol. 85. №3. P. 615–623.
13. Munroe D.K., Hewings G.J.D., Guo D. The role of intra-industry trade in the Midwest of the US. // Cooper R., Donaghy K.P., Hewings G.J.D. [eds], Globalization and regional economic modeling. Berlin, Springer-Verlag, 2007.
14. Perobelli F., Haddad E. Interdependence among the Brazilian states: An input-output approach / Discussion paper 03–T–18. Regional Economics Applications Laboratory, University of Illinois, Urbana, 2003.
15. Samuelson P. International Trade and the Equalization of Factor Prices // Economic Journal. 1948. № 230. P. 163–184.
16. Teaford J. Cities of the Heartland: The Rise and Fall of the Industrial Midwest. Bloomington: Indiana University Press, 1993.
17. Ullman E.L. American commodity flow. University of Washington Press, Seattle, 1957.
18. Wolf N. Was Germany ever united? Evidence from Intra- and International Trade 1885– 1933 // The Warwick Economics Research Paper Series 871. University of Warwick, Department of Economics, 2008.
19. База данных по нефтяной отрасли США [Электронный ресурс] // Официальный сайт Администрации энергетической информации США. Режим доступа: <http://www.eia.gov/petroleum/data.cfm> (дата обращения 18.10.2015).

20. Commodity Flow Survey [Электронный ресурс] // Официальный сайт Бюро ценов США. Режим доступа: <http://www.census.gov/econ/cfs> (дата обращения 18.10.2015).
21. Freight Analysis Framework [Электронный ресурс] // Официальный сайт Национальной лаборатории США Oak Ridge. Режим доступа: <http://faf.ornl.gov/fafweb/Default.aspx> (дата обращения 18.10.2015).
22. Freight Analysis Framework [Электронный ресурс] // Официальный сайт Federal Highway Administration. Режим доступа: http://www.ops.fhwa.dot.gov/freight/freight_analysis/faf (дата обращения 18.10.2015).
23. Pajek – Program for Large Network Analysis [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mrvar.fdv.uni-lj.si/pajek/> (дата обращения 18.10.2015).
24. Standard Classification of Transported Goods [Электронный ресурс] // Официальный сайт Бюро ценов США. Режим доступа: <https://www.census.gov/svsd/www/cfsdat/cfs071200.pdf> (дата обращения 18.10.2015).
25. Tennessee's Life Science Industry: Targeted for Growth [Электронный ресурс] // Официальный сайт Life Science Tennessee. Режим доступа: http://c.ymcdn.com/sites/www.lifesciencetn.org/resource/resmgr/Docs/Targeted_for_Growth_2014_Ful.pdf (дата обращения 18.10.2015).
26. U.S. Cluster Mapping Project [Электронный ресурс] // Institute for Strategy and Competitiveness, Harvard Business School. Режим доступа: <http://www.clustermapping.us> (дата обращения 18.10.2015).

ЭКОНОМИКО-ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ СИБИРИ И МИРОВЫЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СВЯЗИ

Л.А. Безруков

В связи с событиями на Украине и присоединением в 2014 г. Крыма наступил этап резкого охлаждения отношений России со странами Европейского Союза (ЕС), США и их союзниками. Одновременно с активизацией давления Запада и объявлением им антироссийских экономических санкций отмечается неуклонное и сильное падение мировых цен на нефть, которая играет исключительно важную роль в экспортных и соответственно бюджетных доходах страны.

В нынешней сложной геополитической и геоэкономической ситуации, угрожающей национальной безопасности, руководством России взят курс на разворот значительной части международных хозяйственных связей в восточном направлении, прежде всего на страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). Следует заметить, что возрастает не только значение восточного вектора внешнеторговых связей, но и объективно усиливается необходимость опоры на собственные ресурсы и развития в определенной мере самодостаточного внутреннего рынка, повышается общеэкономическая роль Сибири и Дальнего Востока в целом. Правда, восточные регионы рассматриваются при этом преимущественно лишь как пространственный плацдарм, необходимый для добычи, транзита и экспорта сырьевых ресурсов.

Возникает закономерный вопрос о том, насколько обоснованы имеющиеся политические претензии на превращение России в энергетическую и сырьевую сверхдержаву за счет сибирских природных ресурсов, в том числе на их масштабную переориентацию в восточном направлении. Раскроем этот вопрос преимущественно в контексте транспортно-логистических возможностей и ограничений Сибири, основанных во многом на особенностях ее экономико-географического положения.

Понятие «экономико-географическое положение» (ЭГП) является ключевой категорией общественной (экономической) географии. Классик советской экономической географии Н.Н. Баранский определил его как «... отношение какого-либо места, района или города к вне его лежащим данностям, имеющим то или иное экономическое значение» [3, с. 129]. ЭГП – важный фактор, влияющий на развитие стран, районов и городов, определяющий в значительной мере их место в общей системе мирохозяйственных, меж- и внутрирайонных экономических отношений, территориальную организацию общества, конкурентоспособность продукции, уровень и качество жизни населения и т. д.

При оценке ЭГП такого большого и сложного территориального объекта, как Сибирь, будем исходить из указания Е.Е. Лейзеровича [13] на то, что данная характеристика должна работать на создание интегрального образа района, причем желателен выбор и «взвешивание» только основных сторон положения. Наша задача заключается в количественной оценке тех особенностей ЭГП Сибири как целого, которые, с одной стороны, по словам И.М. Маергойза, «... можно квалифицировать как уникальные, имеющие большой исторический и экономический смысл...» [14, с. 70], с другой стороны, обуславливают потенциал развития международных хозяйственных связей главным обра-

зом с транспортно-логистической точки зрения. Следует сразу отметить, что применительно к Сибири указанные особенности ЭГП совпадают.

Исходя из принятого общегеографического подхода [6], выделение Сибири определяется общими чертами ее специализации и форм хозяйства, размещения хозяйственно-расселенческих структур, сходными проблемами освоения природно-ресурсного потенциала и дальнейшего развития, которые основаны прежде всего именно на специфике географического положения макрорегиона. В его состав входят все субъекты РФ Сибирского федерального округа (СФО), а также Тюменская область с округами и Республика Саха (Якутия), относящиеся соответственно к Уральскому и Дальневосточному округам. В таких границах Сибирь предстает как крупнейший по площади (9,69 млн км², или 56,7 % территории страны), но относительно малозаселенный (23,6 млн чел., или 16,5 % населения) макрорегион.

Глобальное ЭГП Сибири относительно ключевых мировых рынков и проблема эффективности ее сырьевого экспорта

Резко возросшая на постсоветском этапе интенсивность внешнеэкономических связей обусловила исключительную значимость глобального и международного ЭГП Сибири. Превращение ее в часть «глобализующейся планеты» с переориентацией потоков сырья и полуфабрикатов на зарубежные рынки поставило предприятия макрорегиона в конкурентную позицию по отношению ко всем аналогичным предприятиям мира. В связи с этим требуется количественная оценка ЭГП Сибири (в сравнении с другими районами мира) относительно ключевых мировых рынков. В итоге мы получим обоснованный ответ на вопрос о том, почему положение Сибири относительно данных рынков традиционно считается неблагоприятным, тогда как, например, о положении, казалось бы, еще более удаленных от них Австралии и Новой Зеландии ничего подобного не говорят.

Предварительно скажем о такой важнейшей отличительной черте ЭГП Сибири на глобальном уровне, как исключительно большая удаленность ее территории от незамерзающих морей и океанов и, соответственно, от самых экономичных на земном шаре морских и океанических путей. Поскольку этот вопрос был подробно освещен нами ранее [4,5], отметим только самое основное. Во-первых, эффективность морских перевозок в разы и даже десятки раз превышает эффективность перевозок другими видами транспорта, в связи с чем приморские страны и районы имеют минимальный уровень транспортных издержек, а внутриконтинентальные – максимальный. Во-вторых, положение Сибири относительно Мирового океана поистине уникально: с учетом расстояний по железнодорожным магистралям удаленность от основных отечественных морских портов территории СФО составит более чем 3 тыс. км, а таких индустриальных сибирских регионов, как Красноярский край, Иркутская и Кемеровская области, – даже свыше 4 тыс. км (Рис. 1). Ни в каких других индустриальных регионах и странах мира не приходится иметь дело с такими сверхдальними и одновременно массовыми перевозками по суше, определяющими повышенный уровень транспортных затрат.

Более важным в конечном счете будет не само по себе положение относительно морских и океанических путей, а положение глобального порядка относительно ключевых мировых рынков, к которым как раз и ведут эти пути. В методическом отношении суть количественной оценки ЭГП Сибири относительно данных рынков состоит в следую-



Рис. 1. Распределение территории России по зонам удаленности от морских путей и портов с круглогодичной навигацией и зонам влияния ключевых мировых рынков.

Зоны удаленности от морских путей и портов (расстояние от морских путей и портов, км): при-морские – 1 – (0–50), 2 – (50–200); континентальные – 3 – (200–500), 4 – (500–1000); ультраконтинентальные – 5 – (1000–2000), 6 – (свыше 2000). 7 – граница Сибири в общегеографическом понимании, 8 – линия раздела зон влияния Западноевропейского и Восточноазиатского ключевых мировых рынков.

щем. В качестве центров трех ключевых мировых рынков – Западноевропейского, Североамериканского и Восточноазиатского – избраны так называемые ведущие глобальные города, к числу которых принадлежат соответственно Лондон, Нью-Йорк и Токио. Важнейшая причина их почти безраздельного доминирования на геоэкономической карте мира заключается в том, что они возглавляют три главных звена мирового хозяйства (мировую «триаду») – Западную Европу, США и Японию, которые представляют собой ядра ключевых мировых рынков.

В основу оценки ЭГП положены «экономические» расстояния, т. е. размеры затрат, необходимых для преодоления конкретных физических расстояний между рассматриваемыми районами и ведущими глобальными городами как индикаторами ключевых мировых рынков. При этом учтено, что из-за существенных технико-экономических различий в характеристиках коммуникаций транспортные издержки не пропорциональны расстояниям перевозки и зависят от наличия определенных видов путей и различий в уровнях национальных тарифов. Оценка осуществлена для нескольких десятков (свыше 80) пунктов всех частей света по фактически действующим транспортным схемам, обеспечивающим минимум суммарных затрат по всему пути от каждого рассматриваемого опорного пункта до ближайшего глобального города.

Показателем затрат на преодоление расстояния определенным видом транспорта принята средняя доходная ставка от перевозки грузов (в долл./1000 ткм). Данные ставки

за первую половину 2000-х гг. получены нами ранее [5]. Если уровень ставок морского транспорта соответствует унифицированным общемировым показателям, характерным для открытого мирового фрахтового рынка, то каждая страна имеет свои национальные системы тарифов (и ставок) для других видов транспорта. Самые низкие ставки присущи морскому транспорту (1 долл./1000 ткм), самые высокие – автомобильному (60–150), промежуточное положение занимают железнодорожный (6–50) и речной (6–15 долл./1000 ткм) транспорт.

В результате вычислений получены значения ЭГП рассматриваемых опорных пунктов (городов) относительно ближайших к ним ведущих глобальных городов, измеряемые в долларах на тонну (Табл. 1). Чем больше указанные значения для тех или иных пунктов, тем менее благоприятно их ЭГП.

Таблица 1. ЭГП отдельных городов относительно ключевых мировых рынков (ведущих глобальных городов)

Часть света / город (страна)	«Ближай- ший» из ведущих глобальных городов*	Физическое расстояние, км		ЭГП («экономическое» расстояние), долл./т
		всего	в том числе сухопутное (и речное)	
Европа				
Стокгольм (Швеция)	Л	1600	-	1,6
Париж (Франция)	Л	560	250	3,1
Москва (Россия)	Л	2850	560	6,1
Азия				
Шанхай (Китай)	Т	1900	-	1,9
Урумчи (Китай)	Т	5000	3000	20,6
Кульджа (Китай)	Т	5680	3680	44,3
Кабул (Афганистан)	Т	12350	1650	63,0
Алма-Ата (Казахстан)	Л	10300	3820	24,9
Иркутск (Россия)	Т	5800	4100	27,1
Якутск (Россия)	Т	7650	5950	43,6
Верхоянск (Россия)	Т	10560	8860	104,7
Америка				
Рио-де-Жанейро (Бразилия)	Н	8800	-	8,8
Бразилиа (Бразилия)	Н	10260	1120	23,6
Сент-Луис (США)	Н	4600	1500	21,1
Саскатун (Канада)	Н	6800	3600	26,7
Йелоунайф (Канада)	Т	10000	2100	79,9
Африка				
Лагос (Нигерия)	Л	8300	-	8,3
Йоханнесбург (ЮАР)	Л	13250	530	19,6
Нджамена (Чад)	Л	9930	1330	55,6
Австралия				
Сидней (Австралия)	Т	8000	-	8,0
Алис-Спрингс (Австралия)	Т	7850	1350	26,8

* Л – Лондон, Н – Нью-Йорк, Т – Токио.

Значения ЭГП («экономических» расстояний) городов Сибири относительно «ближайших» ведущих глобальных городов – Лондона или Токио – изменяются в широких пределах: от 15–30 долл./т в полосах, прилегающих к Транссибирской железнодорожной магистрали (Транссибу) и Байкало-Амурской магистрали (БАМу), до 100 долл./т и более в северной труднодоступной части территории, лишенной круглогодичных дорог. Расчетная граница зон экономического влияния Лондона и Токио (или Западноевропейского и Восточноазиатского рынков) проходит в макрорегионе примерно по западной части Иркутской области. Получается, что центральная часть Сибири находится на крайней периферии каждого из двух ключевых мировых рынков, т. е. на максимальном удалении от них.

Соответствующие «экономические» расстояния в большинстве районов и стран меньше сибирских. Значения ЭГП всех городов зарубежной Европы будут менее 10–15 долл./т, в том числе ее приморских зон – менее 5, портовых городов зарубежной Азии, Северной Америки и Австралии – менее 10, Южной Америки и Африки (за исключением их крайнего юга) – также менее 10 долл./т. В частности, уже упоминавшиеся Австралия и Новая Зеландия, благодаря использованию эффективных морских путей и прибрежному размещению населения и хозяйства, оказываются «экономически» очень близки к ключевым мировым рынкам.

С сибирскими городами вдоль Транссиба сравнимы по «экономическим» расстояниям города внутренних районов Китая, Индии, Ирана, ЮАР, Канады, США, Бразилии, Аргентины, Австралии, стран Центральной Азии. К значениям ЭГП северных труднодоступных областей Сибири близки показатели отдельных районов Афганистана, запада Китая и Монголии, внутренних частей Бразилии и Австралии, севера Канады, территорий стран Африки в центре Сахары.

Таким образом, ЭГП Сибири относительно ключевых мировых рынков в целом неблагоприятно, хотя и мало отличается, на первый взгляд, от ЭГП наиболее глубинных районов земного шара. Вместе с тем имеются обстоятельства, которые существенно индивидуализируют данную сторону ЭГП макрорегиона и усиливают ее негативное воздействие по сравнению с остальными районами.

Во-первых, следует учитывать, что определенный паритет в размерах «экономических» расстояний между Сибирью и другими внутриконтинентальными районами мира достигается лишь благодаря исторически сложившемуся в СССР и России сравнительно низкому уровню транспортных тарифов, который необходимо постоянно поддерживать. Проблема здесь заключается в уникальности ЭГП Сибири относительно ключевых мировых рынков, если исходить непосредственно из размеров затратных физических сухопутных расстояний. Для полосы Транссиба эти расстояния равны 2,5–4,5 тыс. км, для северной труднодоступной части они возрастают до 6–9 тыс. км. Аналогичные расстояния намного меньше для других внутриконтинентальных районов мира: до 3,5–4 тыс. км для самых глубинных областей Китая и Казахстана, а также Кыргызстана, до 2–2,5 – для северных и центральных районов Канады, до 1,5–2 – для территорий Амазонии и Сахары, до 1,5 тыс. км – для «сердцевины» Австралии. Нисколько не потеряли своего значения слова выдающегося советского экономико-географа Н.Н. Колосовского о том, что для использования выгод ЭГП Сибири «... необходимо решить проблему транспорта грузов по сухопутным дорогам на расстояния, каких нигде в мире не существует» [11, с. 30].

Любое резкое повышение отечественных транспортных тарифов до уровня их аналогов в западных странах способно моментально поставить Сибирь в неравноправные конкурентные условия по сравнению со всеми прочими районами планеты. Так, в начале 1990-х гг. опережающий рост транспортных тарифов по сравнению с ценами на перевозимую продукцию сделал нерентабельными дальние перевозки между европейскими и сибирско-дальневосточными регионами страны, а также экспортные поставки ряда видов продукции из Сибири. В то же время невыгодное ЭГП макрорегиона относительно ключевых мировых рынков в определенной мере защищает внутренний сибирский рынок от экспансии отдельных видов импортной продукции, причем значимость относительной «закрытости» Сибири от внешних воздействий повысилась в связи с вступлением России в ВТО и введением против нее экономических санкций западными странами.

Во-вторых, глубинные районы других стран, будучи намного меньше Сибири по площади и значимости, до сих пор не достигли того уровня индустриального развития, какой имеет Сибирь. Это относится к китайским Синьцзяну и тем более Тибету, бразильской и перуанской Амазонии, центральной Австралии, северу Канады, Афганистану, Монголии, областям африканской Сахары и пр. Соответственно эти районы не имеют пока характерных для Сибири проблем в виде высоких транспортных издержек, обуславливающих снижение эффективности производства. Мощный же экономический потенциал Сибири реализуется главным образом именно через экспорт многотоннажных видов сырья и полуфабрикатов по протяженным и затратным сухопутным путям, что определяет высокую степень зависимости сибирской индустрии от конъюнктуры мировых рынков и тарифной политики на транспорте.

При этом доля транспортных издержек в конечной стоимости отдельных видов продукции Сибири достигает величин, небывалых для подавляющей части российских регионов и тем более других стран мира, – иногда до 50–70 % и выше [5]. Чрезмерно высокая транспортная составляющая существенно снижает рентабельность работы, прибыльность и ценовую конкурентоспособность продукции большинства производств и отраслей сибирской индустрии. Удаленность от ключевых мировых рынков сказывается также непосредственно на увеличении потребительских расходов населения, что отчетливо выявляется при анализе межрегиональных различий розничных цен на импортные товары повседневного спроса. Наличие транспортно-географических ограничений трансформируется, следовательно, в сильнейший негативный макроэкономический фактор, который по-прежнему продолжает тормозить развитие Сибири.

Сравним, например, ценовую конкурентоспособность на мировом рынке продукции из внутриконтинентальной Сибири и океанических стран, используя пример экспорта в 2004 г. каменного энергетического угля в Нидерланды из России (Кузбасс), ЮАР, Австралии и Колумбии [5]. Хотя суммарные расстояния перевозки угля у сибирских производителей в 1,5–4 раза меньше, чем у производителей из рассматриваемых океанических стран, совокупные транспортные издержки, наоборот, в разы превышают соответствующие издержки конкурентов. Это определяется доминированием в транспортных схемах угольщиков Кузбасса дорогостоящей сухопутной перевозки, вследствие чего их прибыль оказывается намного меньшей, чем у производителей из ЮАР, Австралии и Колумбии (в приведенном примере в расчете на тонну угля меньше в 2,5–3,7 раза). Это пример 10-летней давности, но ситуация несколько не изменилась: в условиях небла-

гоприятной конъюнктуры на мировых угольных рынках из-за больших транспортных затрат половина из 26 угледобывающих компаний Кемеровской области понесла в 2013 г. убытки, продавая уголь по цене ниже себестоимости [19].

С учетом значительных транспортных издержек экспорт сибирской нефти приносит существенно меньшую прибыль по сравнению со странами Персидского и Гвинейского заливов, Карибского моря и др., становясь экономически уязвимым в периоды низких мировых цен. Особенно это относится к восточному направлению, так как протяженность нефтепровода «Восточная Сибирь–Тихий океан» (ВСТО) превышает 4 тыс. км, что существенно больше протяженности действующих экспортных нефтепроводов из Западной Сибири в европейские страны.

Поставки российского природного газа из Западной Сибири на европейский рынок из-за большой протяженности газопроводов проигрывают в экономической эффективности поставкам газа по действующим наземным и подводным газопроводам из Северной Африки, Ближнего Востока и Закавказья. Еще более сдержанно, особенно в периоды низких мировых цен на газ, можно оценить рентабельность и прибыльность масштабных проектов экспорта сибирского газа в восточном направлении – в страны АТР. Себестоимость добычи газа на месторождениях Восточной Сибири существенно выше, чем на месторождениях Западной Сибири, а расстояния транспортировки в Китай или отечественные порты Японского моря велики (протяженность строящегося газопровода «Сила Сибири» – 4 тыс. км).

Во многом аналогична ситуация с экспортом других видов сырья и полуфабрикатов – алюминия, круглого леса, пиломатериалов и т. д. Так, колоссальные транспортные расходы сибирские алюминиевые заводы несут не только при сбыте алюминия, но и при его производстве, завозя сырье – глинозем – из таких отдаленных стран, как Австралия, Гвинея, Венесуэла, Индия и др. В то же время совокупные транспортные издержки при производстве и сбыте алюминия из океанических стран, почти все заводы которых находятся поблизости от морских путей, в несколько раз меньше, чем аналогичные издержки алюминиевых заводов Сибири. Вследствие высоких транспортных издержек ценовая конкурентоспособность экспортируемого сибирского алюминия достигается лишь за счет значительно более низких, чем у западных производителей, оплаты труда и стоимости электроэнергии. Тем не менее, из-за низких мировых цен на алюминий уже два года (с 2013 г.) переносится ввод в действие полностью готовой первой очереди Богучанского алюминиевого завода в Красноярском крае, заморожено строительство Тайшетского алюминиевого завода в Иркутской области [17]. Следовательно, по эффективности экспорта сырья и полуфабрикатов Сибирь на внешних рынках существенно проигрывает приморским областям и странам, которые широко используют преимущества морского транспорта.

Международное транзитное и соседское ЭГП Сибири в контексте ее транспортно-логистических возможностей

Уникальным считается обычно международное транзитное ЭГП Сибири (и России в целом) с точки зрения создания международных транспортных коридоров – морского, воздушного и железнодорожного. Однако эти возможности пока используются крайне слабо, и их реализация все еще носит в основном потенциальный характер.

Северный морской путь (Севморпуть), проходящий по морям Северного Ледовитого океана, по кратчайшему водному пути соединяет западные и восточные регионы России, страны Западной Европы и Восточной Азии. Действительно, протяженность маршрута от Мурманска до Владивостока по Севморпути (10,4 тыс. км) в 2,1–2,5 раза короче, чем маршруты через Суэцкий и Панамский каналы. Перспективы создания международного транзитного коридора на основе Севморпути связывают с определенным улучшением судоходной доступности арктических морей в условиях глобального потепления, усилением политических рисков на традиционных морских коммуникациях, их перегруженностью и пр.

В то же время говорить о какой-либо серьезной конкуренции Севморпути с традиционными маршрутами в ближайшие годы не приходится. Если через Севморпуть в 2011 г. транзитом прошло 41 судно, то через Панамский канал – 14000, через Суэцкий – 19000 судов [2], т. е. соответственно в 340 и 460 раз больше. С учетом тоннажа судов эта разница существенно увеличивается. Объем транзита по Севморпути, оцениваемый в 2011 г. всего в 0,8 млн т, в 125 раз меньше современной пропускной способности Транссиба, равной 100 млн т грузов в год.

Для роста транзитных перевозок по Севморпути требуется коренная реконструкция всей его инфраструктуры, совершенствование тарифной политики, закрепление суверенитета России над Севморпутем с использованием его для международного судоходства в рамках своей юрисдикции, прокладка новых высокоширотных глубоководных маршрутов с применением более мощных ледоколов. Только при решении вышеуказанных проблем и обеспечении круглогодичной работы, что реально в отдаленном будущем, Севморпуть может конкурировать с традиционными транзитными путями через Суэцкий и Панамский каналы.

Определенные перспективы имеет использование воздушного пространства над Сибирью, его аэропортов и аэронавигационных систем для организации транзитных грузовых и пассажирских авиаперевозок между Западной Европой и Юго-Восточной Азией по широтным и субширотным маршрутам, между Северной Америкой и Азией по меридиональным кроссполярным маршрутам. Время перелета из Западной Европы в Юго-Восточную Азию по транссибирским коридорам, даже с промежуточной посадкой в Сибири, сокращается на час по сравнению с более южными коридорами, а из США в Индию через Северный полюс – на 2–3 часа по сравнению с традиционными коридорами. Правда, чтобы полноценно использовать для авиационного транзита воздушное пространство над Сибирью с экономическим эффектом для нее, необходимо, во-первых, коренным образом модернизировать аэропортовую и аэронавигационную инфраструктуру, во-вторых, предоставить право получения платежей за транзит самим сибирским аэропортам и авиакомпаниям, а не одному лишь зарегистрированному в Москве «Аэрофлоту», как это практикуется в настоящее время.

Наиболее перспективным со многих точек зрения, в том числе с учетом интересов Сибири, представляется создание на базе Транссиба высокоскоростного трансконтинентального евразийского транспортного коридора, по кратчайшему пути соединяющему Западную Европу и Восточную Азию. Конкурируя с морским путем через Суэцкий канал, такой коридор позволяет на 8 тыс. км сократить расстояние перевозки и сэкономить 8–10 суток транзитного времени при осуществлении товарообмена между двумя ключевыми мировыми рынками из трех – Западноевропейским и Восточноазиатским [18].

Стержнем трансконтинентального евразийского транспортного коридора является Транссиб (в ряде случаев в связи с БАМом), проложенный в пределах России по маршруту от Москвы до Владивостока/Находки. В западном направлении этот коридор выходит к отечественным морским портам, прежде всего балтийским (Санкт-Петербург и др.), а также в страны Западной Европы, вплоть до крупнейших нидерландских портов (Роттердам/Амстердам). В восточном направлении коридор заканчивается в настоящее время отечественными портами Японского моря, которые стыкуются с Транссибом (Владивосток, Находка, Восточный и др.) и БАМом (Ванино, Советская Гавань). В перспективе транзитный потенциал коридора может быть значительно усилен за счет соединения Транссиба через КНДР с Республикой Корея (Сеул/Пусан) посредством восстановления Транскорейской железной дороги, а также соединения БАМа с Японией (Токио/Иокогама) посредством продолжения железной дороги по Сахалину и Хоккайдо с сооружением туннелей (или мостов) через проливы.

Вместе с тем, с ростом технических и экономических возможностей человечества обширные горные массивы и пустыни к югу от Транссиба уже не исключают создания других альтернативных железнодорожных сообщений через всю Азию. Так, серьезным конкурентом Транссибу в транзитных перевозках может стать в ближайшем будущем Северная ветвь Трансасиатской железной дороги (или Северный коридор Великого Шелкового пути), выходящая из китайского порта Ляньюньган на Желтом море в направлении на Урумчи, столицу Казахстана Астану и российский Курган. Тем не менее, преимущества Транссиба очевидны: до самой западной границы России и ее балтийско-черноморских портов он проходит по территории одной страны, то есть без пересечения государственных границ, соответствующего замедления и удорожания перевозок, возникновения политических рисков и т. д.

Несмотря на большое внимание в последние десятилетия к проблеме трансконтинентального железнодорожного коридора, она до сих пор как следует не проработана, здесь нет ни прорывных научных заделов, ни судьбоносных стратегических решений. В частности, не решены такие важные организационные и экономические вопросы, как определение приоритетов в модернизации Транссиба и резком увеличении его пропускной способности, установление сквозной тарифной ставки и способов преодоления неконкурентоспособности сухопутного транзита по сравнению с морским путем.

Международное соседское ЭГП Сибири имеет несколько особенностей. Макрорегион отличается прежде всего ограниченным кругом внешнего соседства, поскольку граничит всего лишь с тремя государствами – Казахстаном, Монголией и Китаем, которые представляют собой соседей первого порядка. Особую значимость имеет соседство Сибири с Китаем, который является мощной и растущей торгово-экономической сверхдержавой, выделяющейся на фоне стран АТР, куда смещается эпицентр мировой экономической активности. Правда, свои преимущества в этом плане Сибирь реализовала еще далеко не в полной мере.

Вследствие очень больших размеров территорий соседей первого порядка макрорегион чрезвычайно удален от своих сухопутных соседей второго порядка – Туркменистана, Узбекистана, Кыргызстана, Таджикистана, Афганистана, Индии, Непала, Бутана, Мьянмы, Лаоса, Вьетнама и КНДР. Поэтому их роль в экономике Сибири невелика, хотя в сфере трудовой миграции в нее высока значимость таких соседей, как Таджикистан, Узбекистан и Кыргызстан.

С учетом границ России в Северном Ледовитом океане имеются основания считать специфическими морскими соседями Сибири четыре арктические страны – Канаду, США (Аляску), Данию (за счет Гренландии) и Норвегию, вершины «полярных секторов» которых (как и России) «стыкуются» на Северном полюсе. Однако реальное значение этого соседства может возрасти только с развитием морских и воздушных сообщений через Северный Ледовитый океан.

Большой демографический и экономический потенциал приграничных районов Китая создает для Сибири, в принципе, благоприятные предпосылки расширения и углубления хозяйственного сотрудничества, что позволяет за счет оптимизации связей уменьшить их среднюю дальность и снизить тем самым транспортные издержки. Вместе с тем в развертывании тесного взаимодействия с Китаем существуют и серьезные риски, связанные с тенденцией превращения Сибири и Дальнего Востока лишь в поставщиков природных ресурсов и рынки сбыта потребительских товаров для «соседа с юга». Ярким примером проявления подобных угроз можно считать возможные негативные последствия реализации «Программы сотрудничества между регионами Дальнего Востока и Восточной Сибири Российской Федерации и Северо-Востоком Китайской Народной Республики (2009–2018 гг.)» [7].

Проблема заключается в том, что в этой Программе заложен резкий дисбаланс в распределении ключевых проектов между странами по ожидаемым эффектам от их реализации. В восточных районах России планируются почти исключительно проекты создания производств по добыче и первичной переработке сырья, которые характеризуются низкой добавленной стоимостью. В то же время на территории Китая на базе сибирско-дальневосточных ресурсов будут развернуты вторые и третьи «этажи» индустрии, высокотехнологичные и инновационные производства, где образуется основная часть добавленной стоимости (экономического эффекта).

В настоящее время отсутствие верхних «этажей» индустрии Сибири и Дальнего Востока в значительной мере сводит на нет эффект от добычи здесь природных ресурсов: затраты на их добычу и транспортировку огромны, образующиеся финансовые ресурсы уходят транзитом, добавленная стоимость от переработки ресурсов (сырья) создается в других регионах и странах, экономика не диверсифицируется и не модернизируется, уровень и качество жизни населения не повышаются. Поэтому первейшей экономической стратегической задачей развития восточных регионов России является изменение их преимущественно сырьевой специализации на создание крупных комплексов перерабатывающих производств, в том числе высокотехнологичных и наукоемких. Рассматриваемая Программа, официально закрепляя за Сибирью и Дальним Востоком функции сырьевой базы Китая, неминуемо приведет к усилению отмеченных негативных особенностей экономики ресурсно-сырьевого типа.

В современных условиях глобализации и интернационализации экономики резко обостряется конкурентная борьба за наилучшее место в глобальных цепочках формирования стоимости товаров и услуг. Россия изначально ставит себя в роль проигравшего в этой конкуренции, поскольку Китай будет получать не только почти всю добавленную стоимость непосредственно от работы производственных звеньев, но и весь объем добавленной стоимости от последующих, намного более весомых звеньев цепочки создания стоимости – инжиниринговых, маркетинговых, консалтинговых, лизинговых, чисто управленческих и пр. Экспертный анализ Программы показывает, что разница между

китайской (максимальная) и российской (минимальная) долями добавленной стоимости поистине огромна, что легко измеряется получаемыми китайской стороной миллиардами долларов прибавки к ВВП, десятками и сотнями тысяч дополнительных рабочих мест, возможностью доступа к современным производственным, маркетинговым и управленческим технологиям, массовым развитием человеческого и инновационного потенциала.

Необходимо особо отметить, что имеющиеся претензии на превращение России в энергетическую и сырьевую сверхдержаву за счет сибирских ресурсов недостаточно обоснованы. Как уже сказано, вследствие неблагоприятного ЭГП Сибири относительно морских путей и ключевых мировых рынков эффективность ее сырьевого экспорта заметно ниже, чем у конкурентов из приморских стран [4, 5]. К тому же экспортные возможности Сибири несопоставимы с огромными масштабами потребностей в топливе и сырье многих стран АТР, особенно Китая, что отмечают и другие исследователи [10]. Экспорт нефти по нефтепроводу ВСТО и железной дороге в страны АТР в 2011 г. составил 20 млн т, тогда как только один Китай импортировал 254 млн т, т.е. в 13 раз больше [16, 22]. Россия в 2011 г. вывозила в Китай, Японию и Республику Корея 45 млн т каменного угля, однако его крупнейшими экспортерами в мире являются две страны АТР – Австралия (354 млн т) и Индонезия (279 млн т), суммарный экспорт угля которых в 14 раз превышал поставки его Россией на Восточноазиатский рынок [16, 22]. Россия ввозит в Китай 13,6 млн т железной руды, но это всего лишь 2 % импортируемой им руды (685 млн т), которой он обеспечивается главным образом из Австралии и Бразилии [16, 22]. По выплавке алюминия Россия уступает Китаю в 4,5 раза, по производству меди – Китаю в 5,7 раза, Чили в 3,4 раза, Японии в 1,5 раза и т. д. [16, 22].

Рост поставок сибирских сырьевых ресурсов на внешние рынки, в том числе на Восточноазиатский, серьезно ограничен также транспортно-логистическими возможностями отечественных железных дорог и морских портов (Табл. 2). Резервы пропускной способности Транссиба, оцениваемой в 100 млн т, уже почти исчерпаны, а для БАМа этот показатель составляет всего лишь 12,5 млн т в год [18]. В 2011 г. грузооборот портовых мощностей только одного китайского Шанхая (590 млн т) был больше суммарного грузооборота всех портов России (536 млн т), а грузооборот 10-ти крупнейших портов стран АТР (3824 млн т) в 30 раз превосходил аналогичный показатель дальневосточных российских портов (125 млн т) [20]. Таким образом, не только по эффективности экспорта сырья, но и по его объемам Сибирь на внешних рынках существенно проигрывает приморским областям и странам, которые за счет широкого использования экономичного морского транспорта в массовых масштабах осуществляют экспортные поставки дешевых ресурсов по всему миру.

Реализация курса на переориентацию значительной части международных хозяйственных связей России в восточном направлении требует в первую очередь наличия соответствующей транспортной инфраструктуры. Основное внимание пока что уделялось обеспечению экспорта нефти и газа с помощью построенного нефтепровода (ВСТО) и строящегося газопровода («Сила Сибири»). Между тем дальние экспортные перевозки всех других многотоннажных видов сибирских сырья и полуфабрикатов осуществляются магистральным железнодорожным транспортом. Не меньшую значимость для экспорта сибирских товаров в страны АТР имеет дальневосточный морской транспорт в международном сообщении, работающий в единой связке с железнодорожным и трубо-

Таблица 2. Сравнение транспортно-логистических возможностей экспорта товаров России на Восточноазиатский рынок с соответствующими возможностями стран Восточной Азии и Австралии в 2011 г.

Показатель транспортно-логистических возможностей	Пропускная способность / объем перевалки, млн т в год	Соотношение объемов перевалки грузов в портах (дальневосточные порты России = 1)
Пропускная способность магистральных железных дорог		
- Транссиб	100,0	-
- БАМ	12,5	-
Пропускная способность нефтепровода ВСТО	30,0	-
Объем перевалки грузов в дальневосточных морских портах России	125,0	1
Объем перевалки грузов в 10-ти крупнейших морских портах Восточной Азии и Австралии	3824	30,6
- Из них в 7-ми крупнейших портах Китая	2764	22,1
- В том числе в порту Шанхай	590	4,7

проводным транспортом. Так как грузообразующая база самого Дальнего Востока сравнительно невелика, то основные морские незамерзающие порты Японского моря специализируются главным образом на переработке поступающих из Сибири сырьевых и полупродуктовых грузов (уголь, кокс, руда, нефть и нефтепродукты, лесоматериалы, химическая продукция и др.). Масштабный разворот сибирских ресурсов в восточном направлении возможен, следовательно, только тогда, когда будут сняты жесткие транспортно-логистические ограничения отечественных железнодорожного и морского транспорта, что требует кардинальной модернизации магистральных железных дорог – Транссиба и БАМа, создания дополнительных железнодорожных выходов к тихоокеанскому побережью и строительства там новых крупных морских портов.

О сложности поставленных задач переориентации международных хозяйственных связей России на восток можно в первом приближении судить хотя бы по существующей, довольно инерционной географической структуре экспорта и импорта страны. В 2013 г., т.е. накануне объявления Западом экономических санкций, экспорт России в восточном направлении (главным образом в страны Восточной и Юго-Восточной Азии) составлял всего лишь около 16% общего объема, а подавляющая часть – свыше 84% – традиционно уходила в западном и отчасти южном направлениях (страны ЕС, СНГ и др.). При этом на страны ЕС приходилось почти 54 % российского экспорта. В несколько большей степени восточное направление представлено импортом в Россию – около 27%, что обеспечивается преимущественно за счет поставок товаров из Китая. Однако и в географической структуре импорта России ведущая роль – свыше 42% – принадлежит странам ЕС.

Географическая структура экспорта Сибири по основным направлениям перевозок близка к аналогичной общероссийской структуре. Во многом это также объясняется

исторической инерцией ориентации международных хозяйственных связей Сибири на запад, в результате чего подавляющая часть ее экспорта, представляющая собой нефть и газ Тюменской области, уходит в страны Западной и Восточной Европы. При более детальном рассмотрении оказывается, что выявленная нами расчетным путем линия раздела зон влияния Западноевропейского и Восточноазиатского мировых рынков строго выдерживается в действительности (см. Рис. 1). В сибирских регионах к западу от Иркутской области преобладает экспорт западной ориентации (его доля по регионам изменяется от 60 до 97%), к востоку от Иркутской области включительно – экспорт восточной ориентации (его доля превышает 60–80%) [9].

Между тем восточный вектор международных хозяйственных связей Сибири имеет определенные потенциальные преимущества перед западным. Предназначенные для Западной Европы грузы (например, нефть и газ) после пересечения сухопутной границы России должны дополнительно преодолеть еще два пояса – пояс стран СНГ и Балтии и пояс бывших социалистических стран – членов СЭВ. В восточном же направлении подобных сложностей нет: на пути к отечественным дальневосточным морским портам или к сухопутной границе с Китаем и Монголией сибирские грузы проходят лишь через российскую территорию.

Внутригосударственное ЭГП Сибири как фактор изменения вектора международных хозяйственных связей

Наиболее существенная особенность внутригосударственного ЭГП Сибири – ее большая удаленность от главных экономических центров европейской части страны, сочетающаяся с огромными расстояниями между отдельными частями самого макрорегиона и ограниченностью его непосредственного соседства. Расстояние по железной дороге от Москвы до Тюмени и Омска превышают 2 тыс. км, Новосибирска, Кемерово и Томска – 3, Красноярска и Абакана – 4, Иркутска и Улан-Удэ – 5, Читы – 6 тыс. км. Такая удаленность, определяя повышенные транспортные издержки и потери времени, значительно усложняет хозяйственные связи Сибири с Европейским Центром, делая их в отдельных случаях практически невозможными (например, неэффективен вывоз из Сибири недорогих канско-ачинских углей).

Попытки использования выгод международного транзитного и соседского положения, применение наиболее прогрессивных способов транспортировки в виде маршрутизации и контейнеризации грузов на железнодорожном транспорте, строительство трубопроводов и высоковольтных ЛЭП не в состоянии пока полностью устранить негативное действие фактора удаленности. Тем не менее, широкая реализация выгод международного транзитного и соседского ЭГП Сибири способна изменить ситуацию к лучшему. Необходимо учитывать, что, несмотря на ее в целом периферийное положение относительно ключевых мировых рынков, все же для большей части Восточной Сибири Восточноазиатский рынок находится ближе, чем Европейский Центр или Западноевропейский рынок. Это тот случай, когда внешнеэкономические связи короче внутренних. К тому же, как уже говорилось, восточный вектор международных хозяйственных связей Сибири имеет определенные потенциальные логистические преимущества перед западным вследствие отсутствия затруднений и рисков, связанных с пересечением транзитных стран и их границ.

Другая важная черта внутригосударственного ЭГП Сибири – ограниченность непосредственного соседства – проявляется в том, что макрорегион имеет только двух соседей с запада (Урал и Северо-Запад) и одного – с востока (Дальний Восток). При этом контакты с Северо-Западом (по Севморпути и Печорской железной дороге) носят очень локальный характер. Более значимо для Сибири соседство с Уралом и Дальним Востоком, экономический потенциал и ЭГП которых резко различны. Срединный в России Урал является мощным районом разнообразной тяжелой индустрии и одной из крупнейших угольно-металлургических баз страны, тогда как окраинный Дальний Восток представляет собой наименее освоенный и заселенный ее макрорегион.

Благодаря значительному производственному потенциалу Урала, соседство с ним выгодно для развития Сибири. Менее выгодно, на первый взгляд, соседство с Дальним Востоком, который по отдельным видам продукции выступает конкурентом Сибири на внешних рынках, а огромные расстояния в виде так называемого «забайкальского разрыва» (порядка 2 тыс. км) между соседствующими сибирскими (Чита) и дальневосточными (Благовещенск и Хабаровск) центрами существенно затрудняют многие межрайонные связи. Однако надо учитывать, что главные морские порты дальневосточных регионов – Владивосток, Находка, Восточный, Ванино и др. – обслуживают сейчас преимущественно экспортные потребности Сибири и работают с ее сырьевыми грузами.

Кроме того, дальневосточные регионы существенно уступают ведущим регионам Восточной Сибири – Красноярскому краю и Иркутской области – по индустриальной мощи, демографическому потенциалу и степени освоенности. Указанные регионы Восточной Сибири имеют поэтому ключевое значение для Дальнего Востока как опорная база его дальнейшего освоения и развития. Между тем в качестве узла интеграции экономики России и Китая совершенно необоснованно, на наш взгляд, рассматривается обычно не Восточная Сибирь, а главным образом Дальний Восток, форсированному развитию которого уделяется в последнее время много внимания. Разворот на восток международных хозяйственных связей России на основе все еще относительно слабо развитого, удаленного и в определенной мере изолированного Дальнего Востока следует признать трудно осуществимым и недостаточно эффективным проектом. В этом случае можно говорить, скорее всего, лишь об интеграции Дальнего Востока в китайскую экономику на благо Китая, а не об интеграции через него экономики РФ и КНР. Прочной же основой восточной переориентации внешних связей России и ее взаимовыгодной экономической интеграции с Китаем может служить лишь обладающая мощной индустрией Сибирь, которая выступает связующим мостом между Дальним Востоком и остальной территорией страны.

Пути переориентации международных хозяйственных связей с учетом ЭГП Сибири

В итоге получается, что наибольшее негативное воздействие на возможности переориентации международных хозяйственных связей России в восточном направлении оказывает положение Сибири глобального уровня – удаленность от морских путей и ключевых мировых рынков. В то же время Сибирь еще не реализовала преимущества своего международного положения – как транзитного между Западной Европой и Восточной Азией, так и соседского, прежде всего относительно Китая.

Пути переориентации международных хозяйственных связей страны должны быть тесно увязаны с направлениями активизации использования выгодных сторон ЭГП Сибири и одновременного ослабления невыгодных, а по большому счету – с выбором приоритетов в ее развитии. Исходя из проведенного анализа, важнейшим приоритетом в стимулировании экономического развития Сибири следует считать кардинальное сокращение транспортных издержек и устранение тем самым удорожающего действия транспортно-географических ограничений. Для этого необходимо максимально ослабить негативное влияние фактора удаленности от морских путей, ключевых мировых рынков и главных центров страны, всемерно реализовав при этом преимущества международного транзитного и соседского положения. Из всего комплекса конкретных мер в данном отношении назовем только две основных.

Первой из них следует считать создание на базе модернизированного Транссиба высокоскоростного трансконтинентального транспортного коридора с помощью применения принципиально новых технических решений, обеспечивающих дешевизну железнодорожных перевозок, сравнимую с морскими [8]. Необходимость реконструкции Транссиба, конечно же, в основном осознается, но до сих пор не ясно, что под ней подразумевается. Так, в 2013 г. утвержден инвестиционный проект «Развития Байкало-Амурской и Транссибирской железнодорожных магистралей», который предусматривает увеличение к 2025 г. суммарной пропускной способности этих дорог на 25 млн т грузов в год [21]; затем этот показатель был повышен до 55–75 млн т [1].

Следует, однако, в целом согласиться со следующими критическими замечаниями экспертов [10] по поводу данного проекта, инициированного РЖД: долгие сроки реконструкции и модернизации магистралей, их неконкурентоспособность в сравнении с морским транспортом, недостаточность планируемого повышения скоростей составов, отставание в конкуренции от других транзитных железнодорожных трасс, прежде всего выходящих из Китая. Заметим также, что рассматриваемые планы РЖД относятся к традиционному варианту реконструкции железных дорог без применения каких-либо прорывных технологий.

Трансконтинентальный коридор на основе Транссиба безусловно нужен, но он должен, по нашему мнению [5, 8], не столько служить целям организации транзитных и экспортных перевозок, сколько стать поясом более тесной хозяйственной консолидации и экономического развития прилегающих территорий. Необходимо полностью согласиться с И.М. Маергойзом в том, что «использовать транзитное транспортно-географическое положение ... – значит одновременно способствовать и укреплению нашей транспортной инфраструктуры, столь необходимой для реализации наших внутренних экономических связей» [15, с. 94].

При этом следует исходить из того, что нужна не частичная реконструкция, а кардинальная модернизация Транссиба. Во-первых, требуется резкое увеличение его пропускной способности. Во-вторых, принципиально важно добиться экономической конкурентоспособности сухопутного транзита по сравнению с морским путем. В настоящее время по Транссибу идет менее 1% грузов, перевозимых между Западной Европой и Восточной Азией [18], так как стоимость транспортировки дальним морским путем объективно существенно ниже более скоростных сухопутных вариантов.

Кардинальная модернизация Транссиба должна означать создание на его базе с помощью применения принципиально новых технических решений трансконтиненталь-

ной транзитной сверхмагистральной, или высокоскоростного евразийского транспортного коридора, обеспечивающего дешевизну перевозок, сравнимую с морскими. Одним из таких перспективных решений может быть сооружение Транссиба в эстакадном (надземном) исполнении. По имеющимся оценкам [12], только эстакадный вариант Транссиба способен обеспечить действительно высокую скорость следования поездов и безопасность движения (без пересечения на одном уровне других путей, городов и пр.), масштабную производительность и доходность (прибыль до 100 млрд долл. в год и выше), заметную конкуренцию морскому транспорту. Для осуществления столь крупного капиталоемкого мегапроекта транспортной инфраструктуры необходима разработка соответствующей мировым стандартам финансовой схемы, предполагающей создание консорциума из отечественных и зарубежных банков, страховых компаний, фондов и др.

При этом эстакадный вариант Транссиба будет специализироваться главным образом на скоростных контейнерных и пассажирских поездах, а ныне действующий наземный вариант (в реконструированном виде) – в первую очередь на грузовых. Многократное увеличение пропускной способности Транссиба позволит отказаться от строительства затратной Северосибирской магистрали, или, по крайней мере, отодвинуть ее сооружение на более поздний срок. Сохранение действующего наземного варианта исключает также проблемы, сопутствующие обычно организации высокоскоростного движения, которые заключаются в том, что приоритет в выполнении магистралью транзитных функций серьезно ухудшает обслуживание прилегающей полосы и наносит ущерб функционированию многим связанным с железной дорогой поселениям.

К прямым эффектам реализации рассматриваемого мегапроекта можно отнести следующие. Резкое снижение железнодорожных тарифов (до уровня фрахтовых ставок морского транспорта) означает коренное сокращение транспортных издержек и стоимости перевозок, а в конечном счете – экономическое «приближение» Сибири к ведущим центрам страны и мира (в том числе к центрам стран АТР), морским и океаническим портам и устранение тем самым одного из главных «тормозов» развития макрорегиона. Произойдет значительное увеличение пропускной способности Транссиба, сопровождаемое ростом объемов перевозок, грузо- и пассажирооборота, что необходимо для масштабного разворота сырьевых ресурсов и конечной продукции Сибири в восточном направлении, более тесной хозяйственной консолидации и развития прилегающих к сверхмагистральной сибирских регионов. Россия и прежде всего сибирские регионы будут гарантированно получать ощутимые доходы от выполнения функций транспортного моста между Западной Европой и Восточной Азией.

Второй основной мерой, учитывающей сильные и слабые стороны ЭГП Сибири, предлагается считать постепенное сокращение в ее экспорте доли сырья и полуфабрикатов и их глубокую переработку в более транспортабельную конечную продукцию (готовые изделия), отличающуюся высокой добавленной стоимостью. Резервы сокращения транспортных издержек в зависимости от глубины переработки сырья поистине огромны. Так, по нашим подсчетам [5], в первой половине 2000-х гг. удельный вес транспортных издержек в России в конечных ценах полуфабрикатов составлял 10–30%, а в ценах сырьевых видов продукции достигал даже 70–80%, тогда как в ценах готовых изделий не превышал 2–5%.

Центральное направление модернизации сибирской индустрии как раз и заключается в углублении переработки сырья на месте путем организации конечных переделов в

составе действующих и формирующихся территориально-производственных комплексов (ТПК). Обеспечение массовых, скоростных и дешевых перевозок по Транссибу коренным образом облегчает осуществление данной модернизации. В результате формирования верхних «этажей» нефтегазового, металлургического, лесного, химического и других базовых производств основное значение приобретает не расширение в интересах развитых и новых индустриальных стран мира масштабов эксплуатации природных ресурсов Сибири, а глубина и завершенность их переработки вплоть до получения конечной продукции с высокой добавленной стоимостью. В связи с этим коренным образом повысится диверсифицированность и конкурентоспособность сибирской продукции, что создаст более паритетные условия для углубления и расширения взаимовыгодного внешнеторгового сотрудничества с соседним Китаем и другими странами АТР, переориентации на них значительной части международных хозяйственных связей России.

Таким образом, масштабный и эффективный разворот экономики России на восток обеспечивается при условии кардинального сокращения транспортных издержек за счет создания трансконтинентального высокоскоростного коридора на базе Транссиба и углубления переработки сибирского сырья. В свою очередь, благодаря решению данных проблем, направленному на использование преимуществ и ослабление недостатков ЭГП Сибири, устраняется один из главных «тормозов» ее развития и резко возрастает эффективность хозяйственного комплекса. При этом модернизация Транссиба окажет сильнейшее мультипликативное общеэкономическое и социальное воздействие на прилегающую к нему обширную полосу, сделает ее приоритетной для нового мощного комплексного развития, превратит в крупнейший плацдарм освоения северных ресурсных районов и стратегический территориальный резерв всей страны. Из территории, выполняющей преимущественно функции добычи, транзита и экспорта сырьевых ресурсов, Сибирь закономерно становится наиболее экономически значимым и относительно самодостаточным макрорегионом России, обеспечивающим своей сырьевой и конечной продукцией как западный, так и восточный вектор международных хозяйственных связей страны.

Литература

1. Алиханов Р. Насколько обоснован БАМ, хорошо бы посчитать // Ведомости. 2014. № 131. С. 3.
2. Балмасов С.А. Перспективы развития международного транзитного судоходства на трассах Северного морского пути // Арктические ведомости: Информ.-аналит. журнал. 2012. № 2. С. 42–53.
3. Баранский Н.Н. Экономико-географическое положение // Баранский Н.Н. Становление советской экономической географии. М.: Мысль, 1980. С. 128–159.
4. Безруков Л.А. Экономико-географическое макроположение Сибири и проблема эффективности ее хозяйства // География и природные ресурсы. 2007. № 3. С. 149–158.
5. Безруков Л.А. Континентально-океаническая дихотомия в международном и региональном развитии. Новосибирск: Академическое изд-во «Гео», 2008. – 369 с.
6. Безруков Л.А., Корытный Л.М. Роль территории Сибири в экономическом развитии России // География и природные ресурсы. 2009. № 3. С. 22–30.
7. Безруков Л.А. Трансграничное взаимодействие во Внутренней Азии в условиях континентальности и экономической асимметрии // Уч. Зап. Забайкал. гос. гум.-пед. ун-та им. Н.Г. Чернышевского. Сер. естеств. науки. 2012. № 1. С. 127–135.

8. Безруков Л.А. Транспортно-экономические барьеры в развитии Сибири // ЭКО: Всероссийский экономический журнал. 2012. № 7. С. 56–73.
9. Безруков Л.А. Экономико-географическое положение Сибири в России и мире // География и природные ресурсы. 2014. № 3. С. 5–15.
10. Зубов В.М., Иноземцев В.Л. Сибирское благословение. М.: АРГАМАК-МЕДИА, 2013. 192 с.
11. Колосовский Н.Н. Проблемы территориальной организации производительных сил Сибири. Новосибирск: Наука. Сиб. отделение, 1971. 176 с.
12. Краснов М.А. Поиск новых транспортных стратегий России // Транспортная стратегия России (план-проект). Новосибирск, 2003. С. 717–723.
13. Лейзерович Е.Е. Базовые составляющие экономико-географического положения стран и районов // Изв. РАН. Сер. геогр. 2006. № 1. С. 9–14.
14. Маергойз И.М. Уникальность экономико-географического положения советского Дальнего Востока и некоторые проблемы его использования в перспективе // Маергойз И.М. Территориальная структура хозяйства. Новосибирск: Наука, 1986. С. 69–77.
15. Маергойз И.М. Изучение современного экономико-географического положения СССР в связи с особенностями территориальной структуры его народного хозяйства // Маергойз И.М. Территориальная структура хозяйства. Новосибирск: Наука, 1986. С. 77–95.
16. Мировая торговля и международные грузопотоки в 2012 г. (итоговый отчет). М.: Консалтинг. комп. «Влант», 2013. 78 с.
17. Огородников Е. Девятое сердце Богучанки // Эксперт. 2014. № 47. С. 28–31. (Спец. обозрение «Энергетика»).
18. Резер С.М., Прокофьева Т.А., Гончаренко С.С. Международные транспортные коридоры: проблемы формирования и развития. М.: ВИНТИ РАН, 2010. 312 с.
19. Ставки повышены // Эксперт–Сибирь. 2014. № 43–45. С. 26–33. (Спец. проект «Кемеровская область: 100 крупнейших компаний–2013»).
20. Стратегия развития морской портовой инфраструктуры до 2030 года. М.: Росморпорт, 2012. 171 с.
21. Технический перерыв // Эксперт–Сибирь. 2013. № 50. С. 44–52. (Спец. проект «Активные инвестиции»).
22. Хохлов А.В. Справочные материалы по географии мирового хозяйства (2013): Стат. сб. М.: Консалтинг. комп. «Влант», 2013. Вып. 2. 122 с.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В ГЕРМАНИИ

О.В. Кузнецова

В настоящее время в России продолжается дискуссия о необходимых целях федеральной региональной политики, с которыми за почти 25 лет с начала рыночных реформ в стране так и не определились. И это в очередной раз заставляет обратиться к зарубежному опыту, в том числе Германии. Одна из основных особенностей германской региональной политики и, более широко, федерального регулирования территориального развития – как раз наличие ясной цели этого регулирования: в Основном законе страны декларируется необходимость создания равноценных условий жизни на всей территории страны, в том числе в рамках межбюджетных отношений (статьи 72 и 106). И к достижению этой цели, действительно, стремятся.

Опыт региональной политики именно Германии интересен для России и в силу известной близости германской кооперативной и российской моделей федерализма. Для обеих стран характерна повышенная роль федерального уровня власти в социально-экономическом развитии страны и регионов, значительные масштабы межрегионального перераспределения бюджетных средств, общие особенности организации экономических отношений центра и регионов. Заимствование в России именно германского опыта неслучайно, ведь кардинальный переход от плановой высокоцентрализованной экономики к принципиальной иной модели федерализма – американской децентрализованной или конкурентной – невозможен.

Важно и то, что Германия отличается стабильностью экономических отношений центра и регионов. Современная их система сложилась в результате реформ 1969 г., и с тех пор принципиальным образом не менялась. Даже после объединения Германии новые земли (субъекты федерации) были исключены из общих правил межрегионального перераспределения средств только до 1995 года¹. Принципиально не изменились экономические отношения федерации и земель и в ходе реформы федерализма 2000-х годов².

В федеральном регулировании территориального развития в Германии можно выделить три его относительно самостоятельные составляющие: межбюджетные отношения, собственно региональная политика (в германском понимании) и региональное (территориальное) планирование. Причем эти три составляющие находятся в ведении трех разных федеральных министерств, в научной литературе их также не принято рассматривать вместе³. Мы же рассмотрим все три направления федерального регулирования территориального развития, дополнив их также сюжетом о децентрализации размещения федеральных органов власти. На наш взгляд, только так можно составить полное представление о роли центральных властей в социально-экономическом развитии регионов.

¹ Подробно особенности германской политики в отношении новых земель в 1990-е гг. рассмотрены в: Тоганова Н.В. Адаптация Восточной Германии к рынку (1990–2010). М.: Крафт+, 2013.

² Подробно об этом см.: Германия. Вызовы XXI века / Под ред. В.Б. Белова. М.: Издательство «Весь Мир», 2009.

³ См., например, Гутник В.П. Политика хозяйственного порядка в Германии. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002.

Масштабы межземельных различий и их динамика

Объединение Германии привело к резкому росту дифференциации земель по уровню их социально-экономического развития, но в 2000-е годы контрасты были уже гораздо меньшими (Табл. 1). Так, в 1991 г. максимальные и минимальные значения ВВП на душу населения по западным землям отличались менее чем в 2 раза, по всем землям – почти в 6 раз⁴, а в 2013 г. – уже в 2,3 раза.

По уровню безработицы германские земли различаются более существенно. Разрыв между максимальным и минимальным значениями показателя по Германии в целом в 2013 г. составлял 3,1 раза, по западным землям – 2,9 раза, восточным землям – 1,5 раза. Неудивительно поэтому, что в рамках региональной политики именно состоянию рынка труда придается ключевое значение (см. ниже).

Таблица 1. Валовой внутренний продукт на душу населения и уровень безработицы по землям Германии

Земли	1991 год		2013 год		Уровень безработицы, декабрь 2013 г., %
	ВВП/чел., марок	то же, % от среднего	ВВП/чел., евро	то же, % от среднего	
Германия	35 677	100,0	33 355	100,0	6,7
Бавария	42 170	118,2	38 429	115,2	3,7
Баден-Вюртемберг	44 258	124,1	37 472	112,3	3,9
Берлин	35 086	98,3	30 642	91,9	11,2
Бранденбург	13 891	38,9	23 751	71,2	9,6
Бремен	51 684	144,9	43 085	129,2	10,6
Гамбург	67 592	189,5	53 611	160,7	7,3
Гессен	48 842	136,9	38 490	115,4	5,6
Мекленбург-Передняя Померания	12 400	34,8	22 817	68,4	11,9
Нижняя Саксония	34 798	97,5	30 149	90,4	6,5
Рейнланд-Пфальц	35 160	98,5	30 420	91,2	5,3
Саар	35 507	99,5	31 834	95,4	7,0
Саксония	12 450	34,9	24 226	72,6	9,1
Саксония-Анхальт	12 833	36,0	23 196	69,5	10,7
Северный Рейн-Вестфалия	38 593	108,2	33 621	100,8	8,1
Тюрингия	11 482	32,2	23 168	69,5	7,8
Шлезвиг-Гольштейн	34 586	96,9	27 684	83,0	6,9
Старые земли					
без Берлина	41 156	115,4	35 391	106,1	5,9
включая Берлин	40 837	114,5	35 147	105,4	н/д
Новые земли					
без Берлина	12 599	35,3	23 585	70,7	н/д
включая Берлин	16 878	47,3	25 129	75,3	9,9

Источник: Statistisches Jahrbuch 1995 für die Bundesrepublik Deutschland, Statistisches Jahrbuch 2014 für die Bundesrepublik Deutschland, Bundesagentur für Arbeit, расчеты автора.

⁴ Но это все равно существенно меньше различий между субъектами Российской Федерации по ВРП на душу населения, по которым разрыв между максимальными и минимальными значениями достигает 20–30 раз.

Сказать однозначно, в какой степени сближение уровней социально-экономического развития западных и восточных земель обусловлено успехами региональной политики, а в какой – изменением условий хозяйствования в новых землях (распространением на них западногерманских институтов, включением в общеевропейский рынок и т.д.) – невозможно. Известно, что кардинальный сдвиг в сближении восточных и западных земель по уровню их экономического развития произошел в первые годы после объединения Германии. С 1995 г. темпы роста в новых землях замедлились, хотя сближение земель все же продолжилось. Так, среднегодовые темпы роста ВВП в 1991–1995 гг. составили 10,5% в Восточной Германии и 0,5% в Западной Германии. В 1995–2000 гг. аналогичные показатели были уже 2,0% и 2,1%, в 2000–2008 гг. – 1,4% и 1,3%. В результате ВВП на душу населения восточных земель в 1991 г. составлял 33,3% от уровня западных земель, в 1995 г. – уже 60,4%, в 2000 г. – 62,6%, в 2005 г. – 66,9%, в 2010 г. – 69,2%⁵.

Межбюджетные отношения или выравнивание бюджетных доходов земель

Федеральное министерство финансов Германии в системе федерального финансового выравнивания выделяет четыре его этапа⁶:

- 1) вертикальное распределение налогов – распределение налоговых поступлений между федеральным и в целом земельными и местными бюджетами;
- 2) горизонтальное распределение налогов, предусматривающее определенные правила зачисления ряда налогов в бюджеты отдельных земель;
- 3) выравнивание бюджетных доходов земель – горизонтальное перераспределение доходов между «бедными» и «богатыми» землями (*Länderfinanzausgleich*);
- 4) дополнительные гранты (отчисления) из федерального бюджета «бедным» землям.

В Германии есть три так называемых совместных налога, которые делятся между бюджетами разных уровней, – это подоходный налог, налог на корпорации⁷ (или корпоративный налог) и налог на добавленную стоимость. Поступления от подоходного налога и налога на корпорации делятся между федеральным и земельными бюджетами поровну, причем эта норма закреплена в Основном законе Германии. В налоге на корпорации доли федерации и земель составляют по 50%, в подоходном налоге – по 42,5% (15% идет в местные бюджеты). Пропорции распределения НДС между бюджетами разных уровней (что также оговаривается в Основном законе) определяются исходя из равных прав федерации и земель на покрытие своих расходов и год от года могут меняться. В 2014 г. в федеральный бюджет должно было зачисляться около 53% поступлений от НДС, в земельные бюджеты – около 45%, оставшиеся 2% – в местные.

⁵ Kloth M., Lehmann R., Ragnitz J., Untiedt G. Auswirkungen veränderter Transferzahlungen auf die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der ostdeutschen Länder // IFO Dresden Studien. 2012. № 63.

⁶ Система федерального бюджетного выравнивания в Германии излагается по Основному закону Германии и с использованием: Der bundesstaatliche Finanzausgleich / Bundesministerium der Finanzen (<http://www.bundesfinanzministerium.de>).

⁷ Под корпорациями в данном случае имеются в виду акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью. Налогооблагаемой базой является прибыль корпораций.

Наряду с совместными налогами в Германии есть налоги, которые зачисляются только в один уровень бюджетной системы, – федеральные, земельные и местные налоги⁸. В федеральный бюджет зачисляются таможенные пошлины, большинство акцизов (на энергию, табак и др.), страховой налог и другие. Налогами земель являются налоги на собственность и наследство, большинство налогов на коммерческие операции (в частности, налог, уплачиваемый при покупке земельного участка) и еще целый ряд небольших по объемам поступлений налогов. В местные бюджеты зачисляются промысловый⁹ и поземельный налоги, местные налоги на предметы потребления и некоторые другие. При этом существуют отчисления от промыслового налога в федеральный и земельный бюджеты.

Таким образом, на первом этапе финансового выравнивания устанавливается доля земель в целом в налогах. На втором этапе – горизонтального распределения налоговых доходов – определяются правила распределения налогов по отдельным землям. Общее правило – налоги зачисляются в бюджет той земли, в которой эти налоги взимаются. Исключения связаны с тремя основными налогами. В отношении подоходного налога действует принцип его зачисления в бюджеты земель по месту жительства граждан (а не месту их работы)¹⁰. Налог на корпорации взимается по месту нахождения штаб-квартиры корпораций, а затем распределяется по землям, где корпорации фактически ведут свою деятельность. Правила распределения НДС гораздо сложнее. До 25% доли земель в НДС идет тем землям, где поступления от подоходного налога, налога на корпорации и земельных налогов в расчете на душу населения ниже среднего по стране уровня; как минимум 75% доли земель в НДС распределяется пропорционально численности их населения. Таким образом, распределение НДС по землям способствует сокращению различий в уровне их бюджетной обеспеченности¹¹.

Наиболее интересен третий этап финансового выравнивания – горизонтального перераспределения доходов между землями, т.е. изъятия средств у «богатых» земель для за-

⁸ В России, как и в Германии, есть налоги, которые распределяются в определенных пропорциях между бюджетами разных уровней, и налоги, которые распределяются по принципу «один налог – один бюджет». Разница в том, что в России зачисляемые в бюджеты разных уровней налоги не имеют формального статуса «совместных» и являются чаще всего федеральными.

⁹ Промысловым налогом облагаются предприятия и физические лица, которые занимаются промысловой (промышленной), торговой и другими видами деятельности. Налогооблагаемой базой является прибыль.

¹⁰ Такой же принцип уже давно предлагается ввести и в России, однако соответствующее решение на протяжении целого ряда лет так и не было принято. Зачисление подоходного налога по месту жительства граждан считается более справедливым по сравнению с зачислением налога по месту работы, поскольку именно бюджеты по месту жительства несут основное бремя социально-ориентированных расходов. В российских условиях принятие решения о зачислении налога на доходы физических лиц в бюджеты по месту жительства граждан означало бы перераспределение средств от городов (центров агломераций) в пользу пригородов (периферии агломераций), в том числе от Москвы в пользу Московской области. Но это, безусловно, вызывает недовольство со стороны городских властей.

¹¹ Кроме того, распределение НДС по землям пропорционально их численности населения или уровня бюджетной обеспеченности позволяет в принципе зачислять НДС в региональные бюджеты, которым в России в настоящее время средств явно не хватает. В России, как известно, от зачисления НДС в бюджеты субъектов Федерации в начале 2000-х годов отказались во многом из-за невозможности точной территориальной привязки данного налога.

числения их в бюджеты «бедных» земель. В ходе такого перераспределения учитываются налоговые доходы не только земельных, но и частично местных бюджетов. При этом исходят из того, что потребности в бюджетных доходах на душу населения во всех землях одинаковы, за исключением городов-земель (Гамбурга, Бремена, Берлина), нуждающихся в более высоких объемах средств на душу населения. Численность их населения берется с коэффициентом 1,35. Кроме того, небольшой повышающий коэффициент применяется к численности населения земель с низкой его плотностью – Мекленбурга-Передней Померании (коэффициент 1,05), Бранденбурга (1,03) и Саксонии-Анхальт (1,02)¹².

По итогам горизонтального перераспределения доходов порядок расположения земель по уровню их бюджетной обеспеченности должен оставаться таким же, как и до перераспределения, но масштабы различий должны сокращаться. При этом как увеличение, как и сокращение бюджетной обеспеченности земель являются прогрессивными (чем «беднее» земля, тем больше она получает для «подтягивания» к среднему уровню; чем «богаче» земля, тем больше она отдает средств). Кроме того, дополнительное выравнивание бюджетной обеспеченности земель происходит за счет нецелевых федеральных грантов. В итоге минимальный уровень бюджетной обеспеченности должен составлять 97,5% от среднего, максимальный – 109%.

Результаты горизонтального перераспределения бюджетных доходов в Германии принято оценивать по соотношению бюджетной обеспеченности земель к их расчетным бюджетным потребностям¹³. Такие результаты по 2012–2013 гг. (Табл. 2) лишний раз подтверждают сильное сближение земель по этому показателю. При этом «донорами» являются только три земли – Бавария, Баден-Вюртемберг и Гессен, остальные 13 земель – «реципиенты», что вызывает в Германии определенную озабоченность¹⁴.

Кроме нецелевых федеральных грантов «бедные» земли получают также целевые гранты на финансирование тех задач, которые они вынуждены реализовывать. Так, до 2019 г. включительно восточные земли, по действующему с 2005 г. Пакту солидарности II, получают около 105 млрд. евро на строительство инфраструктуры и на компенсацию крайне низкой бюджетной обеспеченности муниципалитетов (общин). Объемы такой поддержки в 2014 г. составили около 5,8 млрд. евро. Сверх этого, в 2014 г. восточногерманским землям причиталось 777 млн. евро для компенсации дополнительных расходов, связанных с безработицей.

Для оценки роли разных этапов финансового выравнивания к данным министерства финансов приходится добавлять данные статистического ведомства и анализировать просто доходы на душу населения (Табл. 3). Обратим внимание, что особые правила зачисления НДС в региональные бюджеты вносят в выравнивание бюджетных доходов

¹² Gesetz über den Finanzausgleich zwischen Bund und Ländern (Finanzausgleichsgesetz – FAG), Stand: 15.07.2013.

¹³ Бюджетные потребности земель представляют собой средние по стране доходы на душу населения, умноженные на численность земель, но по ряду земель не фактическую, а скорректированную на указанные выше коэффициенты.

¹⁴ В данном случае ситуация аналогична российской – в России постоянно обсуждается вопрос об очень малом числе субъектов Федерации, которые не получают дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности. Этот основной вид федеральной финансовой помощи регионам в 2015 году не перечислялся в 14 субъектов Федерации из 85.

Таблица 2. Бюджетная обеспеченность земель до и после горизонтального перераспределения доходов в % к расчетным бюджетным потребностям земель

Земли	до перераспределения		после перераспределения	
	2012	2013	2012	2013
Бавария	114,6	115,9	105,2	105,7
Баден-Вюртемберг	112,8	111,2	104,7	104,4
Берлин	68,9	97,7	90,6	98,8
Бранденбург	89,0	89,8	95,8	96,0
Бремен	73,6	71,6	91,8	91,3
Гамбург	100,7	69,1	100,4	90,7
Гессен	110,9	113,4	104,2	105,0
Мекленбург-Передняя Померания	86,5	86,6	95,1	95,2
Нижняя Саксония	98,5	99,1	99,2	99,5
Рейнланд-Пфальц	96,1	96,4	98,1	98,2
Саар	94,6	92,8	97,5	96,9
Саксония	88,3	88,3	95,6	95,6
Саксония-Анхальт	88,1	88,2	95,6	95,6
Северный Рейн-Вестфалия	98,4	97,6	99,1	98,8
Тюрингия	87,8	88,1	95,5	95,6
Шлезвиг-Гольштейн	97,0	96,5	98,5	98,3

Источник: Bundesministerium der Finanzen, расчеты автора.

Таблица 3. Расходы и доходы (на разных этапах финансового выравнивания) земель и общин на душу населения в % от среднего по Германии в 2013 году

Земли	Налоговые доходы без НДС	Налоговые доходы с НДС	Доходы после горизонтального перераспределения	Доходы всего	Расходы
Германия	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Бавария	125,6	113,4	103,1	103,3	98,4
Баден-Вюртемберг	118,6	108,6	101,7	100,7	101,7
Берлин	88,2	91,4	119,4	127,2	123,3
Бранденбург	66,5	88,4	94,2	107,1	100,3
Бремен	90,1	94,4	120,2	128,5	143,0
Гамбург	148,2	128,9	130,1	139,3	153,0
Гессен	122,2	111,1	102,4	105,5	111,0
Мекленбург-Передняя Померания	54,5	85,6	93,7	104,5	99,9
Нижняя Саксония	90,4	94,6	97,0	90,8	90,0
Рейнланд-Пфальц	94,9	94,1	95,8	91,1	95,1
Саар	79,0	90,7	94,5	87,6	101,5
Саксония	55,5	86,4	93,2	101,8	96,9
Саксония-Анхальт	56,0	86,6	93,6	101,2	98,4
Северный Рейн-Вестфалия	98,9	95,3	96,3	99,4	101,8
Тюрингия	54,7	86,1	93,2	97,0	93,0
Шлезвиг-Гольштейн	92,0	93,0	95,8	92,2	92,3

Источник: Bundesministerium der Finanzen, Statistisches Jahrbuch 2014 für die Bundesrepublik Deutschland, расчеты автора.

земель по меньшей мере не меньший вклад, нежели собственно горизонтальное перераспределение доходов. Так что используемые в Германии подходы в части НДС можно считать весьма поучительным опытом.

Значительные масштабы перераспределяемых между землями бюджетных доходов, крайне небольшое число земель-«доноров» неизбежно порождают дискуссии в самой Германии по поводу необходимости реформирования сложившейся системы межбюджетных отношений. Публикации на эту тему есть практически у всех ведущих экономических институтов страны – у Немецкого института экономических исследований в Берлине (*Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung*), мюнхенского Института экономических исследований (*IFO-Institute / Institute für Wirtschaftsforschung*), кёльнского Института германской экономики (*IW / Institut der deutschen Wirtschaft Köln*), Института экономических исследований в Галле (*Institut für Wirtschaftsforschung Halle*)¹⁵. При этом обсуждаются как возможные кардинальные изменения, связанные с приближением германских межбюджетных отношений к модели конкурентного федерализма, так и частные корректировки сложившейся системы, например, какие налоги включать в расчеты бюджетной обеспеченности земель, как корректно учитывать численность населения земель. Подобного рода дискуссии идут на самом деле уже немало лет, поэтому и в современных публикациях их авторы не исключают, что дальше «косметических» правок трансформация межбюджетных отношений в Германии не пойдет.

Совместная задача «Совершенствование региональной экономической структуры» как основа региональной политики

Несмотря на хорошо проработанную систему региональной политики, в Германии в настоящее время нет отдельного министерства по региональной проблематике. Этим направлением германской политики занимается министерство экономики (которое не раз переименовывалось, с декабря 2013 г. это Федеральное министерство экономики и энергетики¹⁶).

Законодательно закрепленного определения термина «региональная политика» в Германии тоже нет. На сайте министерства экономики заявляется, что «региональная политика – это штандортная политика регионов и для регионов» (в переводе с немецкого штандорт (*Standort*) – место размещения или местоположение). При этом в научной литературе однозначного толкования того, что есть штандортная политика, не существует, да и за пределами Германии термин в принципе почти не используется. На сайте министерства говорится также, что скоординированная и систематизированная региональная политика – это предпосылка для сбалансированного регионального развития страны. Одновременно региональная политика должна препятствовать постоянному наращиванию объемов финансовой помощи регионам и способствовать сокращению межрегиональных диспропорций.

Фактически региональная политика в Германии сводится к двум составляющим: реализации на территории страны наднациональной региональной политики ЕС и так на-

¹⁵ <http://www.diw.de>; <http://www.cesifo-group.de/ifoHome.html>; <http://www.iwkoeln.de/de>; <http://www.iwh-halle.de>.

¹⁶ <http://www.bmwi.de>.

зываемой совместной – федерации и земель – задаче «Совершенствование региональной экономической структуры»¹⁷ (далее – «Совместной задаче»).

«Совместность» задачи выражается, во-первых, в ее софинансировании со стороны федерального и земельных бюджетов. Во-вторых, в участии земельных властей в разработке и реализации мероприятий задачи (в частности, отбор поддерживаемых проектов полностью лежит на землях). При этом поддерживаются в рамках «Совместной задачи» инвестиции в производство и производственную инфраструктуру (фактически на поддержку производства средств идет заметно больше, чем на развитие инфраструктуры, в среднем за период 2000–2012 гг. – в 2,7 раза). Поддерживаются также неинвестиционные мероприятия, к примеру, формирование кластеров. Приоритет отдается поддержке малого и среднего предпринимательства, технологическому и инновационному развитию, помощи сельским территориям.

Подчеркнем, что «Совместная задача» как инструмент региональной политики Германии работает уже около 45 лет (с 1969 г.), что свидетельствует о стабильности этой политики. Вместе с тем рамочные планы реализации «Совместной задачи» раз в несколько лет пересматриваются: корректируются состав поддерживаемых территорий, принципы их отбора, направления и параметры поддержки проблемных территорий. В последнее время рамочные планы утверждались на 7 лет: 2000–2006, 2007–2013 и 2014–2020 гг., будучи синхронизированными с многолетними планами ЕС¹⁸.

Опыт «Совместной задачи» интересен используемыми подходами к отбору территорий, которые становятся объектами поддержки. Во-первых, анализ ситуации проводится по регионам рынков труда, которые выделяются на основе маятниковых трудовых миграций населения. Эти регионы рынков труда можно считать узловыми районами, и сам по себе факт их выделения свидетельствует о том, что в стране с развитой региональной политикой не ограничиваются сеткой административно-территориальных единиц, а занимаются экономическим районированием. Во-вторых, выделение поддерживаемых регионов основывается на формализованных подходах, точнее на расчете интегрального показателя, отражающего структурные проблемы регионов рынков труда. Для рамочного плана 2014–2020 гг. расчеты проводились для 258 регионов рынка труда; интегральный показатель включал в себя 4 частных индикатора: средний уровень безработицы в 2009–2012 гг. (вес показателя – 45%); годовая брутто-зарплата делающих взносы в фонд социального страхования, за 2010 г. (40%); прогноз численности экономически активного населения до 2018 г. (7,5%); инфраструктурный индикатор на 30 сентября 2012 г., который сам по себе является интегральным (7,5%)¹⁹. Использование формализованного подхода позволяет обеспечить относительную прозрачность принимаемых

¹⁷ В русскоязычных публикациях название этой совместной задачи (*«Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur»*) переводят по-разному, один из вариантов – «Совершенствование территориальной хозяйственной структуры».

¹⁸ Сопоставление рамочных планов 2000–2006 и 2007–2013 годов, результаты реализации «Совместной задачи» в 2000–2006 годах рассматривались в: Региональная политика стран ЕС / Отв. ред. А.В. Кузнецов. М.: ИМЭМО РАН, 2009.

¹⁹ Koordinierungsrahmen der Gemeinschaftsaufgabe «Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur» ab 1. Juli 2014; Regionale Wirtschaftspolitik: Gesamtdeutscher Ansatz zur Förderung von strukturschwachen Regionen ab 1. Juli 2014 // Monatsbericht. 2014. № 5.

Таблица 4. Доли земель в средствах совместной задачи «Совершенствование региональной экономической структуры», рамочный план 2014–2020 годов

Земли	Доля, %	Земли	Доля, %
Бавария	1,59	Рейнланд-Пфальц	1,05
Берлин	10,85	Саар	1,38
Бранденбург	12,45	Саксония	19,99
Бремен	1,51	Саксония-Анхальт	13,85
Гессен	1,30	Северный Рейн-Вестфалия	6,51
Мекленбург-Передняя Померания	10,14	Тюрингия	12,18
Нижняя Саксония	3,46	Шлезвиг-Гольштейн	3,74
Всего	100,00		

Источник: Koordinierungsrahmen der Gemeinschaftsaufgabe «Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur» ab 1. Juli 2014.

решений. Относительную – поскольку подбор частных показателей для расчета интегрального, присвоение им весов неизбежно отличаются субъективностью. Но это в любом случае лучше, чем отсутствие формализованных подходов в принципе (как это, увы, имеет место в России).

В отличие от рамочного плана 2007–2013 гг., который предусматривал поддержку регионов категории А (экономически отсталых, с уровнем ВВП на душу населения ниже 75% от среднего по ЕС), С (со структурными проблемами) и дополнительно D, текущий рамочный план, вступивший в силу с 1 июля 2014 г., предусматривает поддержку территорий только категорий С и D (регионов, подпадающих под категорию А, в Германии не осталось). В регионах категории С проживает 25,85% населения Германии, т.е. каждый четвертый житель страны живет в регионе, который получает поддержку в рамках региональной политики²⁰. Вообще нет поддерживаемых территорий только в двух землях – Гамбурге и Баден-Вюртемберге, а квоты земель в «Совместной задаче» представлены в таблице (Табл. 4).

Объемы фактически осуществленных по линии «Совместной задачи» расходов (из федерального и земельных бюджетов) достигали 2,43–2,46 млрд. евро в год в 2001–2003 гг., в 2011–2012 гг. они сократились до 1,47–1,39 млрд. евро²¹.

Поддержка промышленности в рамках «Совместной задачи» осуществляется с помощью инвестиционных субсидий, максимальные размеры которых различаются в зависимости от категории поддерживаемых регионов и размеров предприятий. Наибольшую поддержку получают малые предприятия, для них инвестиционные субсидии составляют до 40% стоимости инвестиционного проекта, минимальны размеры поддержки крупных предприятий (максимальный размер субсидий – 20%). Тем не менее, на поддержку, пусть и разных масштабов, могут претендовать все без исключения пред-

²⁰ Для сравнения: в России фактическими объектами федеральной региональной политики являются Дальневосточный, Северо-Кавказский и Крымский федеральные округа. В 2015 г. в этих трёх федеральных округах проживало только 12,4% населения.

²¹ Statistiken – Gemeinschaftsaufgabe (GRW) Mittel nach Jahren 1991 bis 2012 / Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle.

приятия, независимо от их размеров. Это принципиально важно, поскольку, как показывает опыт, только сбалансированное развитие бизнеса разных масштабов позволяет обеспечить устойчивость региональной экономики²². Важно и то, что поддерживаются не только проекты «на зеленом лугу», но и инвестиции в расширение уже существующего производства, его диверсификацию и существенную модернизацию.

Результаты реализации «Совместной задачи» в Германии, конечно же, отслеживаются в рамках соответствующего мониторинга и обсуждаются в научных публикациях. Имеющиеся статистические данные свидетельствуют о том, что поддерживаемые в рамках «Совместной задачи» предприятия развиваются в целом успешнее, чем не поддерживаемые. Хотя есть и примеры лишь временного эффекта от оказываемой поддержки (когда рабочие места на получающем помощь предприятии увеличиваются, а после завершения поддержки сокращаются)²³. Учитывая приведенные выше данные о сближении уровней социально-экономического развития германских земель, исчезновение регионов с уровнем ВВП на душу населения ниже 75% от среднего по ЕС, вряд ли разумно подвергать германскую региональную политику сколько-нибудь серьезной критике²⁴.

Вместе с тем в самой Германии уже много лет обсуждается проблема координации региональной и отраслевой (структурной) политики²⁵. Решить эту проблему можно, только найдя эффективно работающие механизмы взаимодействия различных министерств и ведомств, а это чрезвычайно сложная задача. В этой связи стоит еще раз отметить, что в Германии национальная региональная политика сводится к рассмотренной нами «Совместной задаче». При этом, к примеру, несмотря на наличие в этой задаче такого приоритета, как технологическое и инновационное развитие, собственно инновационная политика, даже в части мер с четкой территориальной привязкой, является самостоятельным направлением экономической политики. То же самое можно сказать и про кластерную политику. Впрочем, подобная ситуация существует практически во всех странах мира, включая Россию.

²² Аргументы в пользу этого тезиса мы приводили в: Кузнецова О.В. Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования. – М.: Эдиториал УРСС, 2002.

К сожалению, в России из системы государственной поддержки часто «выпадает», условно, не очень крупный бизнес, поскольку в регионах работают программы поддержки малого и среднего предпринимательства и льготы для крупных по масштабам регионов инвестиционных проектов (для России типично требование о минимальном объеме инвестиций как условии получения государственной поддержки, причем и федеральной, и региональной).

²³ Bade F.-J., Alm B. Evaluierung der Gemeinschaftsaufgabe «Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur» (GRW) durch einzelbetriebliche Erfolgskontrolle für den Förderzeitraum 1999–2008 und Schaffung eines Systems für ein gleitendes Monitoring. – Dortmund: Technische Universität Dortmund, September 2010; Bade F.-J. Bedeutung und Wirksamkeit der Förderung größerer Unternehmen durch den gewerblichen Investitionszuschuss im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe «Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur» (GRW). Dortmund: Technische Universität Dortmund, Januar 2013.

²⁴ Правда, как всегда, однозначно доказать, что конвергенция регионов – это заслуга именно региональной политики, невозможно.

²⁵ Blotevogel H.H. Die Regionalpolitik in Deutschland: institutionelle Überkomplexität und normativer Richtungsstreit // *Marché de la recherche régionales & Colloque sur le développement régional* 2011. – Lucerne, 2012; Klamm W. Möglichkeiten des Bundes, durch die Koordinierung seiner raumwirksamen Politiken regionale Wachstumsprozesse zu unterstützen / Institut der deutschen Wirtschaft Köln. Köln, 2009.

Организация территории или региональное (территориальное) планирование

В Германии, как мы уже говорили выше, самостоятельным направлением федерального регулирования территориального развития является региональное (территориальное) планирование – *Raumordnung*, федеральный закон о котором был принят в 1965 г. Дословный перевод *Raumordnung* – организация территории, и в русскоязычных публикациях он использовался довольно долго²⁶. Но из общепринятых в настоящее время в России терминов самым близким к организации территории является именно региональное (территориальное) планирование.

Организацией территории в Германии занимается не министерство экономики, а Федеральное ведомство строительного дела и регионального планирования, которое подчиняется Федеральному министерству окружающей среды, охраны природы, строительства и безопасности реакторов. Такое название министерство носит с декабря 2013 г., а создавалось оно в 1949 г. как Федеральное министерство жилищного строительства. За время своего существования министерство неоднократно переименовывалось, слова «региональное планирование» фигурировали в его названии в 1961–1965 и 1972–1998 гг., в 2005–2013 гг. в названии было «городское развитие».

В этой связи уместно вспомнить российскую ситуацию: с момента своего создания в 2004 г. Министерство регионального развития РФ получило в свое ведение целый ряд вопросов, не относящихся к региональной политике, в том числе вопросы жилищного строительства и жилищно-коммунального хозяйства. В результате именно этим вопросам (жилья и ЖКХ) в министерстве уделялась львиная доля внимания, тогда как собственно социально-экономическое развитие регионов отодвигалось на второй план. Неудивительно поэтому, что создание отдельного Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ осенью 2013 г. тоже внесло свой вклад в упразднение Минрегиона России (наряду с созданием трех «региональных» министерств – развития Дальнего Востока, по делам Северного Кавказа и по делам Крыма; последнее, правда, тоже упразднено).

Таким образом, передача в ведение одного министерства вопросов строительства и регионального развития – не российское изобретение. Вместе с тем, как это часто оказывается при сопоставлении германской и российской практики решения тех или иных вопросов, опыт Германии все-таки иной²⁷. Со строительством и транспортом увязывалось только региональное планирование (*Raumordnung*), поскольку развитие инфраструктуры (в том числе жилищной) важно рассматривать в комплексе с перспективами развития регионов. Что же касается федеральной поддержки экономики территорий, то она встроена в общую систему экономической политики, и не ставится на один уровень по значимости с жилищной сферой.

²⁶ Витковский О.В. Проблемы региональной политики, организации территории и развитие прикладной географии в ФРГ // Вопросы экономической и политической географии зарубежных стран. – М., 1990, выпуск 11.

²⁷ Ранее мы показывали негативные последствия искажения германского опыта при его использовании в России в отношении межбюджетных отношений (Кузнецова О.В. Межбюджетные отношения: параллели между Россией и Германией // Казанский федералист. 2006. № 3).

Правда, с определением места регионального планирования в структуре министерств в Германии ситуация не вполне однозначная. Только в 1998–2013 гг. развитие транспортной инфраструктуры и региональное планирование находились в ведении одного министерства, в остальные годы транспорт выделялся в самостоятельное направление федеральной политики. Теперь региональное планирование увязывается прежде всего с экологией и безопасностью АЭС, что, скорее всего, не лучшее решение.

В ведении министерства окружающей среды находится Федеральный институт строительных, городских и территориальных исследований, который готовит Отчеты об организации территории (*Raumordnungsberichte*). С 1965 г. было подготовлено 12 таких Отчетов, в последние годы они были опубликованы в 2005 и 2011 гг. Фактически в Отчетах проводится анализ региональных аспектов разных направлений социально-экономической политики властей. Тем самым, в отличие от России, создается аналитическая основа для координации региональной и отраслевой политики (что не отрицает сказанного выше о сложностях реализации такой координации).

Децентрализованное размещение федеральных органов власти

Среди всего разнообразия инструментов региональной политики можно выделить меры поддержки социально-экономического развития отдельных регионов, связанные с децентрализацией или перемещением органов государственной власти, и Германия является примером страны, использующей такие меры.

Чрезвычайно большая территориальная децентрализация федеральных органов власти считается одной из особенностей германского федерализма, которая заметно усилилась после разделения Германии в 1949 г. на два государства. В ФРГ столицей стал небольшой курортный и университетский город Бонн, при этом многие федеральные ведомства и учреждения были размещены в других городах всех земель страны, за исключением Саара и Бремена²⁸. Такая децентрализация органов власти – залог отсутствия гипертрофированного роста столиц, типичного для немалого числа стран, включая Россию.

Столицей объединенной Германии было решено сделать Берлин, но с сохранением децентрализованного распределения федеральных структур и, более того, размещением федеральных ведомств в новых землях. При этом фактический перенос столицы из Бонна в Берлин завершился только спустя примерно 10 лет после объединения Германии. Лишь с 1999–2000 гг. в Берлине размещаются федеральный канцлер и парламент (Бундестаг и Бундесрат), раньше – в 1994 г. – в Берлин переехал только президент. Таким образом, даже в такой экономически развитой стране как Германия строительство новых административных зданий и реконструкция старых заняла немало времени.

Важно также, что Бонн полностью своих столичных функций не утратил. В Бонне размещаются вторые резиденции федеральных президента и канцлера, а также Бундесрата. Из 14 ныне действующих федеральных министерств у 6 основным местом размещения является Бонн, а вторым местоположением – Берлин; у 8 министерств наоборот.

²⁸ Витковский О.В. Федерализм против централизма: некоторые политико-географические аспекты и проблемы воссоединения и интеграции Германии // Вопросы экономической и политической географии зарубежных стран. М., 1992, выпуск 12.

Таблица 5. Местоположение федеральных министерств, ведомств и управлений

Федеральные министерства	Местоположение	Месторасположение ведомств и управлений в подчинении министерства
внутренних дел	Берлин	Берлин; 4 в Бонне, 2 в Бонне-Ленгсдорфе, 2 в Кёльне (СРВ); Франкфурт-на-Майне, 2 в Висбадене (оба Гессен); Нюрнберг (Бавария)
здравоохранения	Бонн	Берлин, Бонн, Кёльн; Ланген (Гессен)
иностраннных дел	Берлин	Берлин
обороны	Бонн	Берлин; Бонн, 2 в Кёльне, Хюрт (СРВ); Кобленц (Рейнланд-Пфальц)
образования и науки	Бонн	Бонн
окружающей среды, охраны природы, строительства и безопасности реакторов	Бонн	Бонн; Зальцгиттер (Нижняя Саксония); Дессау-Росслау (Саксония-Анхальт)
по делам семьи, престарелых, женщин и молодежи	Берлин	Бонн, Кёльн-Цольшток (СРВ)
продовольствия и сельского хозяйства	Бонн	Берлин; Бонн; Ганновер, 2 в Брауншвайге (оба Нижняя Саксония); Карлсруэ (Баден-Вюртемберг); Кведлинбург (Саксония-Анхальт)
транспорта и цифровой инфраструктуры	Берлин	2 в Бонне, Бонн-Мехлем, Кёльн, Бергиш-Гладбах (СРВ); Фленсбург (Шлезвиг-Гольштейн); 2 в Гамбурге; Аурих, 2 в Брайншвайге (оба Нижняя Саксония); Ланген, Оффенбах (оба Гессен); Кобленц; Карлсруэ; Ильменау (Тюрингия)
труда и социальных вопросов	Берлин	Дортмунд (СРВ)
финансов	Берлин	2 в Берлине; 3 в Бонне, Кёльн; Франкфурт-на-Майне, Бад-Хомбург, Оффенбах (все три Гессен)
экономики и энергетики	Берлин	2 в Берлине; 2 в Бонне; Ганновер, Брауншвайг; Эшборн (Гессен)
экономического сотрудничества и развития	Бонн	—
юстиции и защиты прав потребителей	Берлин	Бонн; Мюнхен (Бавария)
без подчинения / с другим подчинением		Берлин; Бонн; Куксхафен (Нижняя Саксония); Кобленц; Франкфурт-на-Майне; Пуллах-им-Изарталь (Бавария); Лейпциг (Саксония)

Примечание: СРВ – Северный-Рейн Вестфалия.

Источник: составлено автором по http://de.wikipedia.org/wiki/Liste_der_deutschen_Bundesbehörden (дата обращения 05.10.2014).

Правда, в Берлине расположены основные офисы тех министерств, которые принято считать ключевыми, прежде всего финансов и экономики (Табл. 5; добавим также, что федеральный банк расположен во Франкфурте-на-Майне, верховный и конституционный суды – в Карлсруэ).

Как видно из таблицы (Табл. 5), федеральные ведомства расположены в 28 германских городах, что на самом деле свидетельствует о децентрализованном размещении федеральных структур. Вместе с тем, это размещение отнюдь не является равномерным. В Берлине размещены 10 ведомств, еще 22 – в Бонне или его пригородах, по 11 – в других городах Северного Рейна-Вестфалии и соседнем Гессене. Еще 10 – также в соседней Нижней Саксонии. В Баварии и Рейнланд-Пфальце уже только по 3 ведомства, в

Баден-Вюртемберге и Гамбурге – по 2, в периферийном Шлезвиг-Гольштейне – 1, в Бремене и Сааре федеральных структур по-прежнему нет. В новых землях, не считая Берлина, оказалось всего 4 федеральных ведомства – 2 в Саксонии-Анхальт и по 1 в Тюрингии и Саксонии. В Бранденбурге и Мекленбурге-Передней Померании таковых не оказалось²⁹.

Таким образом, опыт Германии в децентрализации размещения органов госвласти оказывается неоднозначным. С одной стороны, этот опыт свидетельствует о том, что возможны и такая децентрализация, и перенос столицы. С другой стороны, подобного рода действия сопряжены с определенными сложностями и проблемами. Во-первых, высшие органы власти в любом случае оказывается удобнее размещать в одном городе. Во-вторых, при наличии «второй столицы» вынуждены создавать представительства федеральных структур в обеих столицах, что неизбежно влечет за собой дополнительные бюджетные расходы. К слову, то же самое происходит и в России. Конституционный суд РФ переехал в Санкт-Петербург, но у него есть представительство в Москве, обеспечивающее постоянную связь суда с федеральными органами власти. Представительство в Москве имеет и Министерство по развитию Дальнего Востока РФ. В-третьих, при существенном по своим масштабам сокращении рабочих мест в столичных структурах неизбежны социально-экономические проблемы в городе, на преодоление которых приходится затрачивать определенные усилия (по отношению к Бонну такие усилия предпринимались). В-четвертых, избежать концентрации федеральных структур на довольно компактной территории все равно не удастся, как и не удастся размещать федеральные ведомства в периферийных регионах. К примеру, Минвостокразвития России размещается на Дальнем Востоке не только в Хабаровске, но и во Владивостоке, что по крайней мере отчасти связано с ограниченностью кадров в одном городе. Поэтому можно, на наш взгляд, говорить о том, что если и использовать децентрализацию органов власти как способ решения региональных проблем, то в ограниченных масштабах и с большой осторожностью.

Таким образом, как мы показали, в Германии сложилась стабильная и хорошо проработанная система федерального регулирования территориального развития. У нее, как и в любой стране, есть свои проблемы, но в целом опыт Германии можно считать вполне полезным.

²⁹ Возможно, используемые нами данные не отличаются абсолютной точностью из-за постоянных реорганизаций ведомств, однако отдельные уточнения общей картины явно не изменят.

КИТАЙ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ: ПУТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ¹

Е.Н. Самбунова, К.В. Мироненко

Первое пятнадцатилетие XXI в. характеризуется серьезным усложнением структуры мирового хозяйства в связи с появлением нового крупного актора с мощным экономическим потенциалом – Китая. С одной стороны, в контексте глобализации усилилось его влияние на мировую экономику, и «китайский фактор» развития мирового хозяйства стал проявляться все в большей степени. С другой стороны, в условиях политики «реформы и открытости», осуществляемой руководством КНР с 1979 г., китайская экономика сама находится под существенным воздействием мирохозяйственных процессов.

Место Китая в мировой экономике

До начала экономических реформ Китай практически не был встроен в мировое хозяйство. Слабая закрытая экономика, не обеспечивавшая даже потребности собственного населения, развивалась по принципу «опоры на собственные силы».

Но такая ситуация не всегда была характерной для Китая; вплоть до «Опиумных войн», потрясавших страну с 1841 г., Китай занимал ведущие позиции в мировой экономике (Рис. 1). Возросший спрос на опиум изменил характер внешней торговли Китая: страна попала в зависимость от западных стран, вывозя сырье и предметы роскоши и импортируя опиум, пряжу, ткани, зерно и другую продукцию. В западных странах промышленный переворот обусловил резкий скачок в производительности труда и темпах экономического роста, в то время как Китай попал в «тупик виртуозности» – обеспеченность дешевой рабочей силой и высокий уровень достигнутой производительности труда не требовали коренных изменений в системе производства. Поражение Китая в «Опиумных войнах» и отсутствие побудительных мотивов к промышленному перевороту изменили расстановку сил на мировой арене, Китай потерял свои позиции мирового экономического лидера.

Доля Китая в ВВП мира упала с примерно 30% в начале XIX в. до менее 10% в начале XX в., а к моменту провозглашения КНР и вовсе сократилась до 5%. Несмотря на индустриализацию и быстрый экономический рост в годы «первой пятилетки» (1952–1957 гг.), Китай не смог восстановить свое положение в мировой экономике. Лишь успешное осуществление экономических реформ с конца 1970-х годов обусловило возрождение китайской экономики.

Гигантские масштабы китайской экономики определяют его роль в развитии экономики всего мира. Так, по данным Всемирного Банка, Китай является лидером по ВВП по ППС – 18,03 трлн долл., что составляет 16,6% мирового ВВП (2014 г.) [21], опережая США (16,0% мирового ВВП, 2014 г.). По этому показателю Китай лишь немного уступает всему Европейскому Союзу, на который приходится 17% мирового объема ВВП (2014 г.). По ВВП по валютному курсу Китай занимает 2-е место, уступая лишь США.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект 16-06-00492).

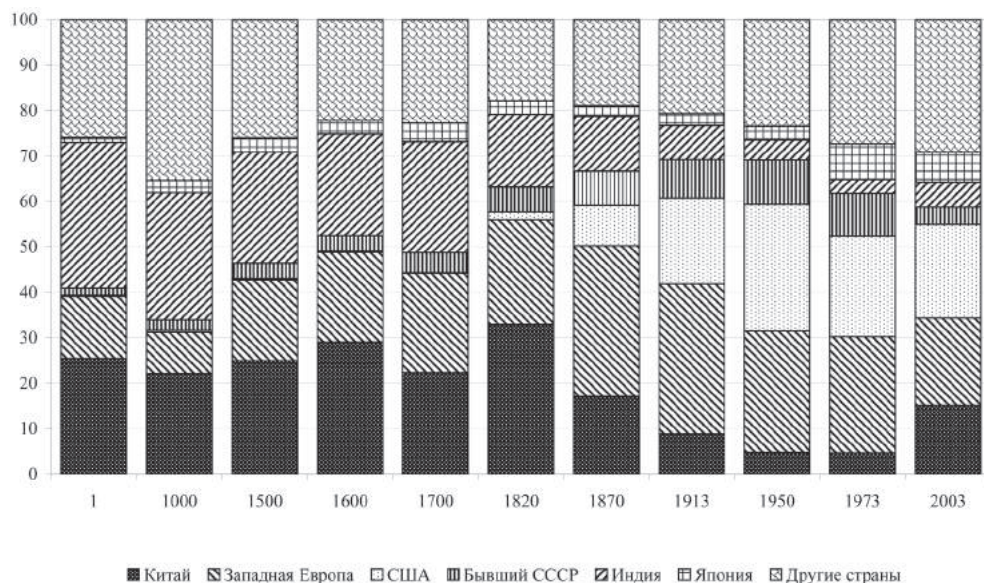


Рис. 1. Доля стран и регионов в ВВП мира (по ППС в международных долларах 1990 г.), %. Составлено по: [16].

Именно от Китая зависит рост мировой экономики. При темпах прироста ВВП 7,4% (14-е место, по данным CIA [12]), что существенно выше, чем в других крупных экономиках, включая остальные страны БРИКС, Китай обеспечивает около 30% мирового прироста ВВП (2014 к 2013 г.). Снижение темпов экономического роста в КНР в первой половине 2015 г. до 7% вызвало серьезную обеспокоенность в мире, поскольку даже небольшие изменения в динамике роста китайской экономики оказывают влияние на состояние многих мировых товарных рынков, снижают спрос на сырьевые товары, усиливают неустойчивость развития мировой экономики.

Особенно велико значение Китая в мировой промышленности. Та роль, которую взял на себя Китай в глобальной экономике, трансформирует всю хозяйственную структуру стран мира. Так, одной из главных тенденций мировой экономики является ее терциаризация, характерная для развитых стран, находящихся на постиндустриальном этапе развития. Рост потребления в этих странах обеспечивается импортом, в первую очередь, китайской продукции. Одной из причин потери рабочих мест в развитых странах стал перенос производства в Китай, ближе к рынкам сбыта и дешевой рабочей силе. В результате в США, например, в течение нескольких десятилетий сокращалась занятость в производственном секторе в целом, особенно в таких отраслях как производство одежды, мебели, игрушек. Расширение занятости в сфере услуг лишь частично компенсировало эти весьма ощутимые потери.

Постепенная потеря конкурентных преимуществ китайской экономикой и снижение темпов ее роста стали наряду с относительно низкими ценами на энергоносители (в результате, в частности, «сланцевой революции») и необходимостью ревитализации некоторых регионов (например, «ржавого пояса») одной из главных причин усиления

тенденции к реиндустриализации экономики США. По данным исследования Boston Consulting Group (BCG), опросившей топ-менеджеров американских производственных предприятий с оборотом от 1 млрд долл., большая часть предприятий (54%) проявляет интерес к возвращению в США [3]. Среди предприятий, возвращающих свои мощности в США, преобладают высокотехнологичные наукоемкие производства, использующие преимущественно высококвалифицированную рабочую силу.

Китай – мировая «промышленная фабрика»

Уступая другим странам лидерство в сфере услуг, Китай на протяжении ряда последних лет является «мировой фабрикой», обеспечивающей самую разнообразную продукцией население многих стран мира. Диапазон этой продукции весьма широк: от одежды и обуви, сувениров и игрушек до компьютеров и офисной техники, телевизоров и фотоаппаратов.

Особенно велика доля Китая в мировом производстве продукции, необходимой для нового строительства, и конструкционных материалов. Так, на Китай приходится 60% мирового выпуска цемента, около 50% – стали (здесь и далее – данные на 2013–2014 гг.), 47% – первичного алюминия, 42% производства рафинированного свинца, более 40% выплавки олова, 41% выплавки цинка, 75% – вольфрама и почти 90% – сурьмы. Монопольное положение на мировом рынке редкоземельных металлов (97% мировой добычи), необходимых для производства высокотехнологичной продукции, позволяет КНР использовать его в геополитических целях, оказывая влияние на Японию и США. Сохраняет первенство Китай и по добыче золота (15% мирового показателя), производству рафинированной меди (31%). КНР удерживает лидерство и в производстве важных видов химической продукции: минеральных удобрений (30%), аммиака (33%), полиэфирных волокон (более 50%), полиамидных волокон (23%), целлюлозных волокон (более 50%). С 2009 г. Китай вышел на первое место в мире по производству автомобилей – 23,7 млн шт. в 2014 г. (26% мирового производства) [5].

Высокие показатели характерны и для производства Китаем продовольственной и сельскохозяйственной продукции, по которой он не просто лидирует, обеспечивая собственное население, но и дает значительную часть продукции на экспорт. Доля КНР в мировом экспорте сельскохозяйственной продукции – 4,2% (2014 г.), что ставит ее на 3-е место после США и Бразилии. На Китай приходится половина мирового сбора овощей, 37% – арахиса, 27% – риса, 36% – чая, 27% – мяса, 42% – сбора табака, 39% – яиц, 27% – меда, 30% улова рыбы, 60% морепродуктов [5]. По данным на 2014 г., Китай обеспечивает 35,6% мирового экспорта текстильной продукции, 38,6% одежды, 39,5% офисного и телекоммуникационного оборудования, 17,2% интегральных схем и электронных компонентов [14].

Не менее важна роль Китая как потребителя продукции, прежде всего сырья и минерального топлива. По импорту нефти в 2014 г. (308 млн т) Китай уступал лишь США, причем импорт составил 60% потребления нефти. Замедление роста китайской экономики в последние годы и реструктуризация тяжелой промышленности привели к сокращению спроса на железную руду, коксующийся уголь, марганцевые руды, бокситы, что оказало влияние на экспортные возможности таких стран как Австралия, Бразилия, Габон, Мьянма, ЮАР. Тем не менее, спрос на железную руду в КНР, на которую приходится 2/3 глобального импорта (819 млн т в 2014 г.), будет поддерживаться расширением

железнодорожного строительства. Для производства стали используются также марганцевые руды, китайский импорт этого вида сырья составляет 60% мирового производства. Почти половина мирового производства меди потребляется в КНР, спрос будет поддерживаться расширением электросетей.

Замедление роста китайской экономики может сказаться и на потреблении топливных ресурсов, поскольку снижается расход энергии на выплавку металла, производство химической продукции и других видов обрабатывающей промышленности, в сумме потребляющих около 1/3 всей электроэнергии. Особенно могут пострадать такие поставщики энергетического угля как Австралия, Индонезия, ЮАР, так как Китай закрывает старые энергоемкие производства, сильно загрязняющие окружающую среду [17].

Возможности использования дешевой рабочей силы – источника конкурентных преимуществ – сокращаются

Превращение Китая в «мировую фабрику» товаров с высокой долей затрат труда в общих издержках их производства связано с низкой стоимостью рабочей силы. Это создавало ему важное сравнительное преимущество в производстве именно трудоемкой продукции. Заработная плата китайского рабочего, очевидно, существенно ниже, чем рабочих из развитых стран – США, ЕС, Японии. Однако быстрый рост заработной платы китайских рабочих, составивший 12% в год с 2001 г., существенно понизил возможности ценовой конкуренции Китая.

Рост заработной платы и, соответственно, проблемы специализации Китая на производстве трудоемкой продукции связаны с сокращением доли лиц в трудоспособном возрасте: в 2014 г. власти Китая уже зафиксировали сокращение абсолютного количества трудоспособного населения. Демографическая политика, проводимая КНР в течение последних 30 лет, привела к заметному сокращению рождаемости и естественного прироста, старению населения. Коэффициент рождаемости в КНР в настоящее время примерно такой же, как в России – около 12‰. Именно это послужило одной из причин отказа от политики «Одна семья – один ребенок» и перехода к политике, разрешающей иметь двух детей в семье.

Тем не менее, минимальная зарплата в КНР, составившая 270 долл. в 2015 г., составляет менее 1/4 от соответствующего показателя США, а значительная часть рабочих получает зарплату, лишь немного превышающую минимальную [15]. Велик разрыв и с показателями новых индустриальных стран (НИС), в том числе и с Гонконгом, хотя официально его нынешний статус – Специальный административный район КНР. В то же время средняя зарплата у жителей ряда стран Южной и Юго-Восточной Азии заметно ниже. Например, явным конкурентом Китая по обеспеченности дешевыми трудовыми ресурсами является Индия, где население растет опережающими темпами, и уже в недалеком будущем она по этому показателю опередит Китай. Но важная особенность китайских рабочих, в отличие от индийских – их готовность к монотонному, однообразному труду. Менталитет китайца, сформировавшийся под воздействием конфуцианства, в условиях земледельческой «рисовой» цивилизации с избытком рабочей силы при дефиците земельных ресурсов, отличает трудолюбие, готовность выполнять решения «правителя». Индуизм, устойчивость социальных страт (наследие кастовой системы), стрем-

ление к демократии определяют особенности менталитета индийца. Индия специализируется на производстве программного обеспечения, а также услугах, связанных с владением английским языком.

Трудовые ресурсы Юго-Восточной Азии в большей степени сходны по своим характеристикам с рабочей силой КНР, и зарплата в таких странах как, например, Вьетнам, Камбоджа, Лаос ниже, чем в Китае. Так, в среднем китайский рабочий получает 27,5 долл. в день, в то время как индонезийский – 8,6, а вьетнамский – 6,7. Эти страны становятся все более привлекательными для иностранного капитала, и ряд производств ТНК переносят сюда из КНР. Так, заводы Nike размещаются во Вьетнаме, производственные мощности швейной трикотажной промышленности перемещаются в Камбоджу и Вьетнам. Однако, даже учитывая более высокие темпы роста численности населения в странах Юго-Восточной Азии, количество трудовых ресурсов в них несопоставимо с КНР.

Хотя заработная плата в последние годы в КНР довольно быстро увеличивалась, ее рост характеризуется неравномерностью в территориальном разрезе. Опережающими темпами растет заработная плата в городах, прежде всего, в приморских провинциях, по сравнению с сельской местностью Западного и Центрального Китая. Несмотря на то, что уровень урбанизации в КНР увеличивается и уже превысил 54%, против менее 20% в начале периода реформ, резервы рабочей силы в китайской деревне еще очень велики. Преобладающую часть мигрантов составляют жители сельской местности внутренних районов Китая, устремляющиеся в приморские города в поисках работы. Мигранты не всегда могут пользоваться всеми правами горожан, поэтому соглашаются на менее оплачиваемую работу, что снижает среднюю стоимость рабочей силы. Число мигрантов в Китае оценивается примерно в 274 млн человек по состоянию на апрель 2015 г. [10]. Именно мигранты из сельской местности в города обеспечивали превышение предложения рабочей силы над спросом на нее и, соответственно, низкую ее стоимость. Но ограничителем миграций по-прежнему является система «хукоу»², действие которой постепенно лимитируется.

Политика Китая «Идти на Запад», включающая строительство предприятий и развитие инфраструктуры во внутренних районах страны, с одной стороны, снижает возможности использования дешевых трудовых ресурсов в приморских районах, обеспечивая их рабочими местами непосредственно в провинциях Западного и Центрального Китая, а, с другой, способствует привлечению прямых иностранных инвестиций в эти провинции, следовательно, способствует сохранению конкурентных преимуществ Китая в производстве трудоемких товаров.

Таким образом, хотя постепенно растет уровень оплаты труда, в течение ближайшего времени Китай сохранит преимущества в этой сфере. Формирование условий для увеличения производительности труда и роста квалификации рабочей силы при расширении производства продукции с более высокой добавленной стоимости может стать долгосрочной перспективой для формирования «развитых» («developed») факторов производства.

² Хукоу (hukou) – прописка или вид на жительство, один из механизмов административного контроля над миграционными потоками в КНР, поскольку лишает рабочих из деревни прав и привилегий, которыми обладают горожане. Идет постепенный процесс реформирования системы «хукоу», в будущем планируется отказаться от этой системы.

Внешняя торговля – ведущая сфера внешнеэкономических связей КНР

Обеспечивая весь мир разнообразной продукцией, Китай стал ведущий торговой державой: по показателю внешнеторгового оборота он занимает первое место в мире, в то время как в 1978 г. он был лишь на 27-м месте. По экспорту товаров Китай с 2009 г. – на первом месте – около 13% мирового объема, а по импорту – на втором – 10,5% (2014 г.), уступая первенство США (12,8% мирового объема). Во внешней торговле услугами роль Китая существенно меньше – 2-е место и по экспорту, и по импорту. (6,2 и 10,3% в 2014 г. соответственно) [14].

Среди главных особенностей внешней торговли КНР – высокая динамика объема (особенно после вступления Китая в ВТО в конце 2001 г.), ведущая роль предприятий с участием иностранного капитала, устойчивое с 2004 г. положительное сальдо, высокий удельный вес торговых операций, связанных с поручительской переработкой и сборкой (около половины всего экспорта и 2/3 импорта), и, следовательно, тесная связь экспортных операций с импортом. Основная причина формирования большого активного сальдо в Китае – увеличение экспорта на фоне активизации иностранного инвестирования. С 2009 г. Китай переходит от политики ограничения импорта и стимулирования экспорта к политике достижения баланса между экспортом и импортом. Рост внешнеторгового оборота и высокая экспортная и импортная квоты отражают высокую включенность Китая в мировое хозяйство (Табл. 1).

Крупные объемы экспорта и весьма высокие показатели экспортной квоты (Табл. 1), с одной стороны, отражают высокую конкурентоспособность китайской экономики, с другой, являются стимулом роста ее конкурентоспособности. Конечно, следует иметь в виду, что значительная часть экспортной продукции произведена на совместных предприятиях с участием американских, европейских и японских ТНК, но это и «овеществленный» экспорт китайского труда и капитала.

Рост внешнеторгового оборота КНР в 2015 г. сменился сокращением: так, в январе-октябре 2015 г. экспорт сократился на 2% по сравнению с аналогичным периодом 2014 г., а импорт – на 15,2% [1]. Это, с одной стороны, отражает сокращение спроса на китайскую продукцию за рубежом, с другой, является следствием изменения парадигмы эко-

Таблица 1. Внешняя торговля КНР в 1978–2014 гг.

Годы	ВВП	Оборот внешней торговли	Экспорт		Импорт		Сальдо
	млрд долл.		млрд долл.	% к ВВП	млрд долл.	% к ВВП	
1978	211,3	20,7	9,8	4,6	10,9	5,2	-1,1
1990	424,4	115,4	62,1	15,9	53,4	12,6	8,7
2000	1080,3	474,3	249,2	23,1	225,1	20,8	24,1
2005	2257,5	1422,1	761,9	33,7	660,1	29,2	101,8
2008	4339,2	2561,6	1428,5	32,9	1133,1	26,1	295,4
2009	4911,3	2207,2	1201,7	24,5	1005,5	20,5	196,2
2010	5930,8	2974,0	1577,8	26,6	1396,2	23,5	181,6
2011	6216,5	3642,0	1898,6	30,5	1743,4	28,0	155,2
2014	10067,0	4300,3	2342,3	23,3	1958,0	19,4	384,3

Рассчитано по: [9; 20].

Таблица 2. Ведущие внешнеторговые партнеры КНР, 2014 г.

Место	Страна	Объем экспорта, млрд долл.	Доля в экспорте КНР	Место	Страна	Объем импорта, млрд долл.	Доля в импорте КНР
1	США	397,1	17,0	1	Р. Корея	190,1	9,7
2	Гонконг	363,1	15,5	2	Япония	162,8	8,3
3	Япония	149,4	6,4	3	США	159,8	8,2
4	Р. Корея	100,3	4,3	4	Тайвань	152,0	7,8
5	Германия	72,7	3,1	5	Германия	105,0	5,4
6	Нидерланды	64,9	2,8	6	Австралия	97,7	5,0
7	Вьетнам	63,7	2,7	7	Малайзия	55,7	2,8
8	Великобритания	57,1	2,4	8	Бразилия	51,7	2,6
9	Индия	54,2	2,3	9	Саудовская Аравия	48,5	2,5
10	Россия	53,7	2,3	10	ЮАР	44,6	2,3

Рассчитано по: [11].

номического роста КНР – перехода к развитию, ориентированному на внутренний рост, замедлением прироста ВВП, реструктуризацией экономической структуры.

Географическая структура внешней торговли КНР характеризуется высокой концентрацией экспорта: на 5 ведущих партнеров приходится свыше 46% его объема (Табл. 2). Импорт же распределен относительно более равномерно: доля 5 ведущих партнеров по импорту составляет около 40%.

Экспортными рынками для китайской продукции являются многие страны мира, но особенно велика роль США, куда направляются разнообразные товары, включая как высокотехнологичную продукцию, так и широкий спектр предметов потребления. Положительное внешнеторговое сальдо Китая в китайско-американской торговле составляет более 60% всего торгового сальдо КНР.

Особую роль в торговле КНР играет Гонконг – Специальный административный район КНР: он служит важной реэкспортной базой для китайской продукции. С Японией и Республикой Корея Китай тесно связан трансграничными цепочками добавленной стоимости, торговлей полупродуктами; в торговле с ними у Китая стабильно отрицательное торговое сальдо.

Среди поставщиков товаров в Китай выделяется группа стран, из которых поступают сырьевые товары: Австралия, Бразилия, Саудовская Аравия, ЮАР. Это отражает растущую зависимость КНР от импорта целого ряда видов продукции.

Зависимость экономик многих стран мира от «китайского фактора» отражают показатели места Китая среди их внешнеторговых партнеров: для большинства из них Китай находится среди ведущих партнеров. По данным The World Factbook на 2013–2014 гг., самая высокая степень зависимости от поставок из Китая была у таких стран, как КНДР (79,3% импорта), Киргизия (54,4%), Таджикистан (46,6% – 1-е место), Монголия (41,5% – 1-е место), Вьетнам (30,4% – 1-е место), Казахстан (29,2% – 1-е место); доля Китая составляет около 20% и более импорта Лаоса, Ирана, Японии, Узбекистана, Чили, Нигерии, Пакистана, Австралии и др. Для США Китай стал крупнейшим поставщиком продукции (19,9%), опережая даже партнеров по НАФТА. Не менее важное значение имеет торговля с Китаем для тех стран, для которых он – крупнейший рынок сбыта их продук-

ции. Это, прежде всего, развивающиеся страны – поставщики сырья, в которых Китай стремится усилить свое влияние: Монголия (95,3% ее экспорта направляется в Китай), Туркменистан (69,7%), КНДР (54,9%), ДРК (39,3%), Мавритания (45,3%), Йемен (36%), Ангола (48,1%) [11].

В Азиатском регионе можно выделить две группы партнеров по характеру торговли с Китаем: группа экспортеров нефти, для которых Китай играет ключевую роль в экспорте (Оман – 43% экспорта, 1-е место; Иран – 29%, 1-е место; Ирак – 29%, 1-е место; Саудовская Аравия – 13,3%, 1-е место) и группа, для которой Китай – ведущий поставщик продукции (Пакистан – 24,5% импорта, 1-е место; Индия – 12,7%, 1-е место; Индонезия – 17,2%, 1-е место; Вьетнам – 30,4%, 1-е место; и др.). Велико значение торговли с Китаем и для его ведущих азиатских партнеров – Японии (18,3% в экспорте – 2-е место и 22,3% в импорте – 1-е место), Республики Корея (1-е место и в экспорте, и импорте – 24,5 и 17,1%).

В Северной и Южной Америке Китай начинает играть все более важную роль не только в торговле своих ведущих партнеров (товаропоток Китай – США – самый крупный в мире, Китай – ведущий поставщик товаров в США – 19,9%, третий рынок для американских товаров – 7,6%), но и некоторых других стран, в том числе Бразилии (18,1% экспорта, 1-е место; 16,3% импорта, 1-е место), Чили (24,4% экспорта, 1-е место; 20,9% импорта, 1-е место).

Регионом, где Китай активно наращивает свое присутствие, является Африка. Экономика Южного Судана и Анголы критически зависит от КНР, для многих других африканских стран (Алжир, Ливия, Танзания, Замбия, Мавритания, Нигерия и др.) Китай – один из ведущих торговых партнеров. Лидирует Китай и во внешнеторговом обороте ЮАР (9,5% экспорта и 15,1% импорта, 1-е место).

Страны ЕС – ведущий торговый партнер для КНР, однако в структуре их внешней торговли роль Китая не столь велика, поскольку значительная часть товарооборота осуществляется внутри самого ЕС. Значение Китая как поставщика продукции в ЕС растет.

В российском экспорте Китай занимает 2-е место после Нидерландов (5,7%), в то же время среди поставщиков продукции на российский рынок Китай лидирует, обеспечивая 17,8% всех поставок.

Китай на мировом рынке прямых иностранных инвестиций

Роль Китая в мировом хозяйстве также реализуется через его позиции на мировом рынке прямых инвестиций. Китай – один из мировых лидеров по привлечению прямых иностранных инвестиций, причем их приток в страну растет, несмотря на введение в 2007 г. единой ставки подоходного налога с китайских и иностранных предприятий и мировой экономической кризис. За 2014 г. объем привлеченных прямых иностранных инвестиций (фактически использованные инвестиции) составил 119,6 млрд долл. [20].

Роль главного поставщика прямых иностранных инвестиций сохраняет Гонконг, имеющий статус «Специального административного района» КНР, причем его удельный вес растет. Эти инвестиции «соотечественников» особенно важны были для Китая в первые годы реформ. Гонконг используют и китайские бизнесмены для возврата выведенных инвестиций. Используя посреднические услуги Гонконга, в Китай поступают прямые иностранные инвестиции и из других стран. Среди других стран-доноров пре-

Таблица 3. Привлечение прямых иностранных инвестиций
(фактически использованные инвестиции) в КНР, млрд долл.

Страны и территории	Год							
	2005		2008		2011		2013	
	Млрд долл.	%	Млрд долл.	%	Млрд долл.	%	Млрд долл.	%
Всего	60,3	100	92,4	100	116,0	100	117,6	100
Гонконг	17,9	29,7	41,0	44,4	70,5	60,8	73,4	62,4
Виргинские о-ва	9,0	14,9	16,0	17,3	9,7	8,4	6,2	5,2
Япония	6,5	10,8	3,7	4,0	6,3	5,4	7,1	6,0
Сингапур	2,2	3,6	4,4	4,8	6,1	5,3	7,2	6,1
Республика Корея	5,2	8,6	3,1	3,4	2,6	2,2	3,1	2,6
США	3,1	5,1	2,9	3,1	2,4	2,1	2,8	2,3
Тайвань	2,2	3,6	1,9	2,1	2,2	1,9	2,1	1,7
Каймановы о-ва	1,9	3,1	3,2	3,5	2,2	1,9	1,7	1,0
Германия	1,5	2,5	0,9	1,0	1,1	0,9	2,1	1,7
Прочие	10,9	18,1	15,1	16,4	12,9	11,1	12,0	9,0

Источник: [6; 7; 8; 9].

обладают страны Азии – ближайшие соседи КНР, инвесторами зачастую выступают бизнесмены китайского происхождения.

С начала XXI в. страна является не только крупным реципиентом прямых иностранных инвестиций, но и ускоренно наращивает свои зарубежные инвестиции. Реализация принятой в 2000 г. программы «Идти во вне» включает создание собственных ТНК при активной поддержке государства, которые должны расширять свое присутствие в разных регионах мира. К 2014 г. годовой поток китайских инвестиций за рубежом достиг 116 млрд долл. – примерно столько же, сколько прямых иностранных инвестиций было привлечено Китаем [19]. Большая часть китайских инвестиций, осуществленных за рубежом, приходится на государственные компании, среди которых выделяются такие ТНК как CNPC, Sinopec, CIC (China Investment Corporation) и Chinalco (Aluminium Corporation of China). Однако доля частных компаний, инвестирующих за рубежом, растет. Можно выделить несколько направлений инвестирования Китаем за рубеж: во-первых, получение доступа к современным технологиям (инвестиции в развитые страны); во-вторых, возможности эксплуатации месторождений полезных ископаемых, дефицитных для Китая (инвестиции в нефтедобывающие страны, в страны, обладающие крупными запасами руд, и т.д.); в-третьих, упрощение доступа на рынки сбыта стран-внешнеэкономических партнеров; в-четвертых, возможности использования более дешевой рабочей силы (например, в странах Юго-Восточной Азии). Для современного инвестирования Китаем за рубеж характерна дифференциация сфер деятельности.

Официальная статистика (Табл. 4) не позволяет судить о реальной географической структуре накопленных за рубежом китайских инвестиций, поскольку около 70% приходится на оффшорные территории, которые перераспределяют ПИИ из Китая. В действительности все большее значение Китай придает развитым странам как приоритетному региону для своих инвестиций.

Таблица 4. Структура накопленных прямых инвестиций из Китая по странам и регионам

Страны и регионы	Доля стран и регионов, %	
	2005 г.	2013 г.
Мир в целом	100	100
Гонконг	63,8	57,1
Каймановы о-ва	15,6	6,4
Британские Виргинские о-ва	3,5	5,2
США	1,4	3,3
Австралия	1,0	2,6
Сингапур	0,6	2,2
Великобритания	0,0	1,8
Россия	0,8	1,2
Прочие	13,3	20,2

Источник: [6; 9].

Китай в международных инфраструктурных проектах

Еще одним важным направлением трансграничной инвестиционной деятельности Китая стали капиталовложения в инфраструктурные проекты. Успешная реализация крупных инфраструктурных проектов внутри страны (высокогорная железная дорога в Тибете, высокоскоростной поезд на магнитной подушке в Шанхае, газопровод Запад-Восток из СУАР в Шанхай) позволила Китаю завоевать определенное доверие у международного сообщества и веру в реализуемость амбициозных проектов, что открыло доступ КНР к внешним рынкам. Если раньше инфраструктурные проекты были сосредоточены внутри страны, то в настоящее время при поддержке и на средства КНР реализуются проекты и за рубежом. Для обеспечения поставок газа Китай построил трубопроводы из Центральной Азии. Для обеспечения торговли со странами АСЕАН реализуется проект «Большой Меконг».

Новая инициатива Китая – создание «Экономического пояса Шелкового пути» и «Морского Шелкового пути 21-го века» («пояс и путь») – была выдвинута в сентябре 2013 г. Она включает в себя «Экономический пояс Шелкового пути», который соединит Китай с Европой через Центральную и Западную Азию, и «Морской Шелковый путь 21-го века», который соединит Китай со странами ЮВА, Африки и Европы. Основная идея этого предложения заключается в поиске взаимовыгодных отношений в стратегической перспективе. Предполагается, что в проекте будут участвовать 64 страны, в которых суммарно проживает 4,4 млрд человек (70% всего населения Земли), производится 29% мирового ВВП и 55% ВВП (21 трлн долл.) и сосредоточено 75% всех известных энергетических запасов [2].

Конкретный маршрут нового Шелкового пути пока не разработан, «пояс и путь» лишь служат «дорожной картой» того, как Китай хочет в дальнейшем интегрироваться в мировую экономику и укрепить свое влияние в этих регионах. Основные географические направления Шелкового пути: Китай – Центральная Азия, Россия и страны Балтии; Китай – страны Персидского залива и Средиземноморья через Центральную и Западную Азию; Китай – Юго-Восточная Азия, Южная Азия и Индийский океан; Китай – Европа через

Южно-Китайское море и Индийский океан; Китай – Австралия и страны Южной части Тихого океана [4].

Многие из стран, находящиеся на данной территории, имеют традиционно тесные торговые и инвестиционные отношения с Китаем, который предлагает углублять сотрудничество, особенно в сфере развития инфраструктуры и других проектов. Стратегия предусматривает увеличение веса Китая в глобальных экономических и политических делах, экспорте технологий Китая и перенос производственных мощностей, например, в таких областях, как производство стали. По словам китайского лидера Си Цзиньпина, через 10 лет объем торгового оборота со странами нового Шелкового пути превысит 2,5 трлн долл. [2].

Китай уже к началу 2015 г. вложил 40 млрд долл. в Фонд Шелкового пути для усовершенствования торговых и транспортных связей в Азии [18]. Итоговый вклад Китая в строительство инфраструктуры пояса и пути может приблизиться к 300 млрд долл.

Китай в мировой финансовой системе

Китай постепенно укрепляет свои позиции в мировой финансовой системе и стремится занять место среди главных мировых финансовых игроков. Китайский юань уже используется для внешнеторговых операций, с каждым годом наращивая масштабы использования. Китай проводит целенаправленную политику по либерализации финансового рынка, и юань, по мнению руководства МВФ, имеет достаточно высокие шансы на попадание в «корзину» резервных валют; как заявил управляющий директор МВФ, включение китайского юаня не является вопросом «если», а «когда» [13].

Для реализации своих целей Китай активно занимается формированием Азиатского банка инфраструктурных инвестиций (АБИИ). Уже 40 стран высказали свое желание участвовать в АБИИ, а КНР ратифицировал свое участие и уже внес 50 млрд долл. в банк [2]. Однако США опасаются растущего влияния КНР, хотя китайское руководство всячески пытается позиционировать АБИИ как дополнительную, а не конкурентную МВФ, ВБ, АБР структуры.

Характер участия Китая в мировом хозяйстве оказывает существенное воздействие на территориальную структуру хозяйства КНР. В приморском регионе сформировалась экспортоориентированная модель экономики (концентрация субъектов внешнеэкономической деятельности, широкая экспортная база, производство трудоемкой продукции, имеющей спрос на мировом рынке), а во внутренних районах – импортозамещающая модель.

Уровень концентрации внешней торговли в приморских провинциях остается весьма высоким, хотя и постепенно снижается: лишь на четыре приморские административные единицы – провинции Гуандун, Цзянсу, Чжэцзян, г.д.п. Шанхай – приходится 64,2% всего внешнеторгового оборота в 2013 г. Особенно заметно снижается доля провинции Гуандун: с 35% в 2000 г. до 28,8% в 2013 г. Не менее существенна дифференциация провинций по использованию прямых иностранных инвестиций: подавляющая их часть (свыше 3/4) приходится на Восточный регион.

Масштабы экспортных производств Китая стали источником конкурентных преимуществ, поскольку «экономика на масштабах» обеспечивалась рынком сбыта, охватывающим население многих стран мира. Это позволило Китаю создавать узкоспециализиро-

ванные кластеры предприятий, обеспечивающих, по сути дела, мировой спрос на некоторые виды продукции. Примером могут служить кластеры предприятий, производящих игрушки в провинции Гуандун, кластеры по производству галстуков, зажигалок. Однако это же делает экономику Китая более уязвимой, зависимой от экономической ситуации в других странах мира, снижает значимость соответствующих конкурентных преимуществ.

Для сохранения конкурентных преимуществ своей экономики Китай не должен отказываться от масштабного экспорта, но должны быть решены задачи расширения номенклатуры экспортируемой продукции, увеличения доли продукции с более высокой добавленной стоимостью, перехода к устойчивому экономическому росту, ориентированному на высокие технологии при рациональном природопользовании и экологическом контроле и мониторинге.

Литература

1. В октябре объем внешней торговли Китая сократился на 9 проц / ИА Синьхуа. 2015-11-08. URL: http://russian.news.cn/2015-11/08/c_134795298.htm
2. Дорошенко Е. Шелковый путь в 3D-проекции: экономика, геополитика или стратегия? / Евразийский коммуникационный центр. 8 июля 2015. URL: <http://eurasiancenter.ru/economyperspectives/20150708/1004145198.html>
3. Кокшаров А. Снова «Сделано в Америке» // Эксперт online. №46 (923). 18.11.2014. URL: <http://expert.ru/expert/2014/46/snova-sdelano-v-amerike/>
4. Михеев В.В., Луконин С.А. Китай после БОАО-2015 // Мировая экономика и международные отношения. 2015. № 8. С. 61–70.
5. Хохлов А.В. Справочные материалы по географии мирового хозяйства 2015: вып. 2. URL: <http://www.vlant-consult.ru/projects/materials>
6. Чжунго тунцзи няньцзянь 2006 (China Statistical Yearbook, 2006). Пекин, 2007. URL: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2006/indexch.htm>
7. Чжунго тунцзи няньцзянь 2009 (China Statistical Yearbook, 2009). Пекин, 2010. URL: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2009/indexch.htm>
8. Чжунго тунцзи няньцзянь 2012 (China Statistical Yearbook, 2012). Пекин, 2013. URL: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2012/indexch.htm>
9. Чжунго тунцзи няньцзянь 2014 (China Statistical Yearbook, 2014). Пекин, 2015. URL: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2014/indexch.htm>
10. Число трудовых мигрантов в Китае выросло до 274 млн человек // Южный Китай. 30.04.2015. URL: <http://south-insight.com/node/1578>
11. Exports – Partners // Field Listing / CIA. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/fields/2050.html#76>
12. GDP – Real growth rate // Country comparison / CIA. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/rankorder/2003rank.html>
13. IMF Staff Completes the 2015 Article IV Consultation Mission to China / IMF. Press Release No. 15/237. 26 May 2015. URL: <http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2015/pr15237.htm>
14. International Trade Statistics 2015 / WTO. Geneva, 2015. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its2015_e.pdf
15. Jia X., Yan G. A Tightening Grip // The Economist. 14.03.2015. URL: <http://www.economist.com/news/briefing/21646180-rising-chinese-wages-will-only-strengthen-asias-hold-manufacturing-tightening-grip>
16. Maddison A. Contours of the World Economy 1–2030 AD: Essays in Macro-Economic History. Oxford: Oxford University Press, 2007. 448 p.

17. OECD Economic Surveys, China: Overview / OECD. March 2015. URL: <http://www.oecd.org/eco/surveys/China-2015-overview.pdf>
18. One Belt, One Road // Caixin online. 12.10.2014. URL: <http://english.caixin.com/2014-12-10/100761304.html>
19. Riding the Silk Road: China sees outbound investment boom: Outlook for China's outward foreign direct investment / Global Markets – EY Knowledge. 2015, March. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-china-outbound-investment-report-en/\\$FILE/ey-china-outbound-investment-report-en.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-china-outbound-investment-report-en/$FILE/ey-china-outbound-investment-report-en.pdf)
20. Statistical Communiqué of the People's Republic of China on the 2014 National Economic and Social Development / National Bureau of Statistics of China. 2015-02-26. URL: http://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/201502/t20150228_687439.html
21. World Development Indicators database / World Bank. 18 September 2015. URL: http://databank.worldbank.org/data/download/GDP_PPP.pdf

УСЛОВИЯ И ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ГОРОДОВ В КНР¹

И.Г. Чубаров

Глобализация как качественно новый этап мирового развития привлекла внимание исследователей ещё в 1970-х гг. (Ф. Бродель, И. Валлерстайн и др.), однако анализ территориальной (географической) компоненты происходящих в мировой экономике изменений начался позже [16]. Исследователи отмечают, что «в рамках миро-системы под влиянием транснационализации и глобализации, опирающихся на информатизацию, множатся сетевые структуры, все более нивелирующие пространственную иерархию» [3]. Помимо традиционного анализа географической структуры и динамики производственных цепочек ТНК (П. Дикен), вторым главным направлением изучения пространственной структуры глобализации стало изучение изменения роли крупных городов в мировой экономике (С. Сассен). Базируясь на постулате о повышении роли урбанистических структур, возникла исследовательская парадигма, получившая название «градоцентрической модели мирового хозяйства» [7]. В качестве ключевого в этой модели выступает понятие «глобального города», в самом широком смысле трактуемого как города, важного в контексте процесса экономической глобализации [15]. Появилось новое синтетическое научное направление на стыке социально-экономической географии, геоурбанистики и глобалистики.

Другой глобальной макро-тенденцией является стремительный экономический и социальный прогресс Китая. Стране, в которой проживает каждый пятый житель планеты, удалось в кратчайшие по историческим меркам сроки кардинально развернуть траекторию своего развития и нащупать эффективные методы хозяйствования. Новый курс позволил качественно поднять уровень жизни населения, создать самую мощную промышленную базу в мире и стать важнейшим участником международной торговли. Принятые правительством меры позволили относительно безболезненно уйти от полностью плановой экономики и создать в стране работающий рынок, не отказываясь при этом от направляющей роли государства в стратегически важных отраслях [4, 5]. Не менее важной явилась вторая компонента курса – политика внешней открытости, которая позволила выйти из добровольной изоляции, модернизировать экономическую и социальную сферу с учетом последних зарубежных достижений.

К числу наиболее зримых результатов китайских реформ относятся масштабные трансформации (материальные и функциональные), которые претерпели городские населенные пункты КНР. Китайские города, бывшие до 1949 г. островками в преимущественно сельской стране, уже аккумулируют в себе больше половины всего населения. Из чисто социалистических, основными функциями которых были производственная и селитебная, они превратились в центры торговли, инвестиций и потребления. При этом траектория бурного развития китайской экономики «выталкивает» лидирующие города страны на более значительные, чем сейчас, позиции внутри мировой городской иерархии. В первую очередь это Гонконг, Пекин, Шанхай, Гуанчжоу и Шэньчжэнь, каждый из

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект 16-35-00507).

которых имеет хорошую динамику внутри глобальной иерархии и обладает собственной спецификой интеграции в мировые процессы [14].

Важное, если не определяющее значение государства при формировании китайских глобальных городов определяет необходимость изучения не только их внешних связей, но и внутренних предпосылок и условий [8, 9]. Закономерности современной конфигурации глобальных городов каждой страны генетически связаны с функциональной эволюцией её экономики. Национальная урбанистическая система Китая обладает рядом характеристик, которые оказывают прямое воздействие на уровень глобальности городов: в первую очередь, это исторические предпосылки (уровень и степень открытости страны миру), народонаселенческий потенциал (демоурбанистический фон) и опережающий другие страны экономический рост (увеличение размера экономики).

Своему возвышению глобальные города обязаны концентрацией в них самых передовых отраслей. Размещение этих отраслей, несмотря на инновационность их деятельности, имеет значительную историческую преемственность. Филиальные представительства фирм деловых услуг являются ядром наиболее продвинутого сектора экономики и тяготеют к «командным пунктам» каждой из стран [19]. Для изучения современных глобальных городов в исторической проекции хорошо подходит понятие «мировой город», включающее в себя и центры Древнего мира, и столицы империй, имевшие макро-региональный охват [7].

Историко-географический контекст становления глобальных городов в Китае зависит от изменения уровня открытости страны на различных исторических этапах. В периоды открытости на первый план быстро выдвигаются те города, которые являются каналами связи с внешним миром. Их развитие более динамично и строится вокруг иной отраслевой структуры, чем у не участвующих во внешней торговле городов. Зато в периоды закрытости такие города теряли все свои преимущества, и по мере возможностей переключались на обслуживание внутренних потребностей страны.

Китай является страной с одной из древнейших в мире городской культурой. Появление самых первых городов в долине реки Хуанхэ (пров. Хэнань) датируется началом второго тысячелетия до н.э., а значит, лишь ненамного позже старейших городов Месопотамии, Палестины и Индии [1, 18]. В Древнем Китае не получили развития города-государства, а городские поселения как правило входили в крупные феодальные княжества или империи. Феодальный китайский город, как правило, не имел особого статуса и самоуправления, а органично входил в общую социально-экономическую систему аграрного типа [2]. Само слово «город» (чэнши) в китайском языке состоит из двух иероглифов – «стена» и «рынок», что отражает в первую очередь торгово-оборонительную функцию городских поселений. Особенностью традиционного китайского градостроения была выработка жестких канонов планировки, глубоко связанных с религиозно-мистическими воззрениями. Огромное значение придавалось планировке столицы с императорским дворцом и других административных центров. Образцом для строительства последующих столиц и первым мировым городом (влиятельным региональным центром) в этой части света стал Чанъань (Сиань), императорский центр династии Чжоу.

После заката Римской империи города Китая на протяжении тысячелетия оставались наиболее крупными и развитыми на планете. И арабские путешественники IX–XI вв., и Марко Поло в XII в. были поражены их величием и масштабом. Ханчжоу, Гуанчжоу, Пекин, Нанкин, Сиань многократно превосходили по своим размерам и уровню жизни

европейские центры того времени, и сменяя друг друга держали пальму первенства крупнейших в мире с V по XVII в. [17].

Модель и направленность взаимодействия крупных китайских городов с глобальной экономикой менялась на разных исторических этапах. В Средние века и Новое время почти все китайские города были ориентированы на внутреннее развитие. Изоляционистская политика государства и запрет морской торговли (хайцзинь) в эпоху династий Мин и Цин препятствовали закономерному и весьма вероятному повышению роли китайских городов на мировой арене. Фактически, до середины XIX века единственным городом, участвовавшим в экономических отношениях с зарубежными странами, был южный порт Гуанчжоу.

По мере насильственного включения Китая в капиталистическую мир-систему на полукOLONиальной основе, другие города также наладили внешние связи. Полюсами развития национальной урбанистической системы с середины XIX в. стали точки базирования иностранного капитала, крупнейшие порты: Тяньцзинь, Шанхай, Гонконг, Гуанчжоу, Сямынь, Циндао. Шанхай и Гонконг к началу XX в. стали важнейшими портами Восточной Азии и мощными центрами притяжения новых технологий и зарубежных инвестиций. Капиталистический путь развития усугубил разрыв между несколькими приморскими центрами и остальной страной: подчинённое и зависимое положение Китая в мировой политике обернулось повышением экономического значения островков относительно стабильной и зажиточной жизни в виде крупных городов. И сам облик Шанхая («азиатского Парижа», как его тогда называли) и других прибрежных центров, и их экономика стали фактически оторваны от остальной страны, но приобрели вес на международной арене. На почти столетие эти города были плотно интегрированы в мировое хозяйство.

Победа КПК в конце 1940-х годов объединила страну на построение социализма и плановой экономики по советскому образцу. Взаимодействие с западными капиталистическими странами было свернуто, взамен на первом этапе (две первых пятилетки) торгово-экономические связи были полностью переориентированы на страны социалистического лагеря. На ведущие роли в урбанистической системе быстро выдвинулась столица Пекин. Благодаря размеру и стратегическому положению КНР и влиятельности руководства Пекин на тот момент имел хорошие международные позиции в качестве второго по значению города социалистического мира.

В первой половине 1960-х гг. политико-экономический курс страны изменился ещё раз. Было практически полностью прекращено взаимодействие также и с социалистическими странами, страна перешла на политику экономической изоляции (опоры на собственные силы). Соответственно, потребность в международной торговле, взаимодействии с зарубежными странами фактически отпала. Портовые и приграничные города, выгоды экономико-географического положения которых столетиями определялись именно через торгово-посреднические и транспортно-логистические функции, оказались в тяжёлом кризисе. Центр тяжести экономического развития в тот период (1960–1970 гг.) переместился в центральные районы Китая, благодаря этому импульс для развития получили индустриальные центры Чанша, Чунцин, Ухань.

Смена вектора развития урбанистической системы произошла в 1979 г. Партия приняла решение внедрять в хозяйство рыночные элементы, и параллельно постепенно открывать страну для внешних взаимодействий – торговых, инвестиционных, технологи-

ческих, культурных. На передовой модернизации, как и столетие назад, оказались города приморского региона. На первом этапе (в начале 1980-х годов) взаимодействие с зарубежными странами начиналось через порты на юге страны – Гуанчжоу, Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу, Сямынь. Другим полюсом, особенно активным в области международных отношений, стал Пекин. При этом, если южные города активно вели себя только на экономическом поле, то в Пекине первым начало осуществляться взаимодействие более высокого, социально-культурного порядка. Вторую волну открытости начала 1990-х гг. составили города восточного побережья во главе с Шанхаем, Ханчжоу и Нанкином. К началу третьего десятилетия реформ в глобальную экономику так или иначе оказались включены все городские центры страны [6].

Нынешний стремительный рост глобализации китайских городов имеет значительные исторические предпосылки, которые в значительной степени определяют и приморско-столичное расположение глобальных центров КНР. Изолированное физико-географическое положение очага зарождения китайской цивилизации привело к тому, что центры взаимодействия с внешним миром смогли вырасти лишь вдоль морского побережья (исключение – освоение региона вдоль Великого шелкового пути в эпоху Тан, которое привело к временному расцвету ряда центров Западного Китая, например, Ланьчжоу).

Людность агломераций – один из базовых критериев выделения глобальных центров, это своего рода необходимый «питательный бульон» для привлечения крупных корпораций и развития своей экономики за счет крупного рынка [7]. Однако «крупнейшие» отнюдь не означает «сильнейшие», тем более, что к настоящему моменту высокие темпы роста населения КНР остались в прошлом. Успешное ограничение рождаемости и экономическое развитие страны привели к падению естественного прироста с ежегодных 1,85% в 1985–1990 гг. до 0,62% в 2005–2010 гг. [21]. Замедлившийся демографический рост тесно связан с быстро идущим процессом урбанизации, миграционным перетокм населения в города. Большее влияние на формирование глобальных городов оказывали и продолжают оказывать закономерности хода урбанизации.

До 1949 г. Китай в целом оставался ещё крайне слабо урбанизированной страной, уровень урбанизации не превышал 10%. После основания КНР можно выделить несколько важнейших этапов развития урбанизации [10]:

1) 1949–1957 гг.: поступательное развитие под влиянием индустриализации. Начальный период развития страны характеризовался быстрым ростом, доля городского населения повысилась с 10% до 16%;

2) 1957–1978 гг. В этот период под влиянием политических решений и масштабных социальных экспериментов происходило чередование «приливов» и «отливов» урбанизации. Во время проведения политики «большого скачка» была поставлена задача ускоренного формирования обобществленного индустриального экономического строя. В города для создания промышленности были одновременно направлены массы крестьян, что вызвало падение сельскохозяйственного производства и ухудшение ситуации со снабжением. После окончания «большого скачка» власти переселили обратно в деревню около 20 млн «избыточных» городских жителей. Начавшаяся в 1966 г. «культурная революция» снова прервала развитие городов. Получил распространение антиурбанистический проект территориального устройства страны с ликвидацией разницы между городом и деревней. Насильственное выселение образованной молодёжи из крупнейших городов привело к откату – уровень урбанизации к 1975 г. снизился до 17%;

3) 1978–1992 гг.: восстановление. Начало реформ способствовало активизации экономической жизни. Дополнительное ускорение росту части приморских городов придавало создание в 1984 г. специальных экономических зон. За счёт высокой миграционной привлекательности и инвестиционной активности они становятся локомотивами развития окружающих территорий. За первое десятилетие реформ доля городского населения увеличилась на 8%;

4) с 1992 г. до настоящего времени: быстрый рост. Наблюдаются высокие темпы развития экономики, рост городов по всей стране. Активное жилищное строительство и формирование рынка аренды на коммерческой основе открыло возможности для массового переезда в города. За второе десятилетие реформ (1991–2000 гг.) доля городского населения увеличилась ещё на 9,5%, а в последнее десятилетие (2000–2010 гг.) прирост составил 14%. В 2011 г. был перейден исторический рубеж, когда число горожан превысило число сельских жителей. В 2014 г. уровень урбанизации в Китае превысил среднемировой (54%).

Важной характеристикой является соотношение между городами разной людности. Несмотря на усилия государства, в Китае отчетливо прослеживаются тенденция к концентрации населения в крупных населенных пунктах. Если в 1990 г. агломераций с населением более 5 млн жителей было лишь две, и в них проживало всего 5% городского населения Китая (14 млн чел), то к 2000 г. их число выросло до семи, а население достигло 60 млн человек (13% всех горожан). В 2010 г. соответствующие цифры составили: 14 агломераций, 150 млн жителей и доля – 18%. Доля агломераций с населением менее 500 тыс. в общем числе горожан уменьшилась за период 1990–2010 гг. с 67% до 44%. Правительство планирует переломить эту тенденцию с помощью дерегулирования переезда мигрантов (отмены прописки) в города среднего и малого размера на постоянное жительство [9].

Различна возрастная структура крупнейших китайских городов, в самом общем виде выделяются три группы. Первая – это наиболее «молодые» города, практически полностью населенные людьми трудоспособных возрастов. Наиболее яркий пример – Шэньчжэнь, где их доля составляет 90%, а доля пожилых – менее 1%. Похожую структуру населения имеют и другие новые промышленные центры, например, Фошань, Дунгуань и др. Эти города находятся в стадии миграционного роста населения, который поддерживает такое соотношение. Их противоположность – Гонконг, где число пожилых превысило число детей до 15 лет. Этот город прошел стадию взрывного роста населения и приближается к европейской модели воспроизводства. Остальные крупные города Китая находятся между этими крайними значениями: доля трудоспособного населения повышена (более 80%), пожилые люди «уравновешены» молодежью. Такая возрастная структура, а также растущий уровень образования способствуют повышению конкурентоспособности на мировой арене и привлечения крупных зарубежных инвестиций.

Таким образом, за последнее десятилетие Китай из разряда стран с низким уровнем урбанизации перешёл в разряд стран со средним уровнем; кроме того, набирает обороты процесс концентрации жителей в крупнейших городских центрах. Эти процессы задают общий демоурбанистический фон, на котором разворачиваются процессы формирования отдельных глобальных городов.

В КНР (включая Гонконг) в настоящее время насчитывается 17 агломераций с населением свыше 5 млн человек, из них 6 (Шанхай, Пекин, Чунцин, Гуанчжоу, Тяньцзинь и

Шэньчжэнь) – свыше 10 млн человек (Табл. 1). Наибольший рост (более чем в 3 раза) за последние два десятилетия наблюдался в новых промышленных городах на юге Китая (Шэньчжэнь, Дунгуань, Фошань), а также в провинциальных центрах Гуанчжоу, Ханчжоу и центрально-китайском Чунцине. Очевиден тренд на понижение роли Гонконга в демографической системе страны: 15 лет город входил в число трёх крупнейших в Китае, а сейчас не попадает в десятку крупнейших.

Несмотря на важность учета исторических и демографических предпосылок, важнейшим условием формирования глобального города является высокоразвитая диверсифицированная экономика с высокой долей внешнеэкономических связей. Экстраординарный экономический рост на 10% в год в течение трёх десятилетий полностью поменял положение КНР в мировом хозяйстве. Страна вышла на второе место по размеру экономики и на первое место по обороту внешней торговли и промышленному производству. Постреформенный экономический рост является наиболее важной предпосылкой для наращивания значимости городских центров Китая на мировой арене.

Для оценки экономических условий необходимо учесть размер валового регионального продукта (ВРП) городов (показатель общей экономической мощи) и присутствие управляющего звена в виде штаб-квартир корпораций (показатель уровня концентрации управленческих функций). Для оценки связности необходимо учесть показатели внешней торговли и прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Для оценки потенциала социо-культурного влияния города в мире используются данные о посещениях города иностранными гражданами, а также проведение крупных международных мероприятий.

На протяжении последних 30 лет города КНР являются локомотивами экономического развития страны. Несмотря на то, что самые первые реформы в конце 1970-х годов были предприняты в области сельского хозяйства, уже в середине 1980-х годов центр тяжести преобразований переместился в города [1, 4]. После продолжительного опережающего роста промышленности, в начале XXI в. в наиболее передовых городах начался рост торгово-сервисных отраслей, третичного сектора экономики. Этот рост был вызван повышением уровня жизни городских жителей и появлением спроса со стороны «среднего класса». Наибольший рост сконцентрировался в секторе финансово-банковских операций, информационных и телекоммуникационных услуг, секторе бытового и досугового обслуживания населения.

Лидером по валовому продукту среди китайских городов является Шанхай, чей ВРП по ППС приближается к 600 млрд долл. (Табл. 1). Пекин постепенно сокращает отставание от Шанхая: если в 1995 г. соотношение их ВРП равнялось 1,7, то к 2005 г. оно сократилось до 1,3, а в 2014 г. составило 1,1. Гонконг, до начала 2010-х годов опережавший все остальные китайские города, в настоящее время опустился уже на 3 место. Однако необходимо учитывать, что в силу различий систем АТД его территория в несколько раз меньше других китайских городов и не включает в себя сельской местности.

Последние десятилетия Гуанчжоу и Шэньчжэнь отличались очень высокими темпами роста экономики (Гуанчжоу – более 15% в отдельные годы, Шэньчжэнь в 1980–2006 гг. показал рекордные 27%), специализируясь на размещении разнообразных промышленных производств гонконгских фирм. Однако после 2012 г. среднегодовые темпы их роста не превышают 10%. На Гуанчжоу и Шэньчжэнь приходится половина экономического потенциала ведущей китайской провинции Гуандун. Если бы они были отдельными

Таблица 1. Население и размер экономики крупнейших городов КНР, 2014 г.

Место в Китае по ВРП	Место в мире по ВРП (по ППС)	Город	ВРП по ППС, млрд долл.	ВРП, млрд юаней жэньминьби	Численность населения, млн человек
1	8	Шанхай	594,0	2356,1	23,7
2	11	Пекин	506,1	2133,1	20,4
3	16	САР Гонконг	416,0	-	7,3
4	19	Гуанчжоу	380,3	1670,7	12,5
5	23	Шэньчжэнь	363,2	1600,2	10,7
6	20	Тяньцзинь	371,9	1572,2	11,2
7	27	Сучжоу	339,0	1350,0	5,5
8	34	Чунцин	315,6	1426,5	13,3
9	49	Ханчжоу	219,5	920,2	6,4
10	44	Чэнду	233,5	1005,7	7,6
11	45	Ухань	231,6	1007,0	7,9
12	52	Циндао	208,7	869,2	4,6
13	54	Нанкин	202,7	882,1	7,4
14	56	Далянь	198,8	765,6	4,5
15	58	Шэньян	189,3	636,5	7,9

Составлено по данным: [13, 21], статистические доклады о социально-экономическом развитии соответствующих городов за 2014 г.

административными единицами – городами центрального подчинения (ГЦП), то опередили бы больше 10 провинций, в том числе ГЦП Тяньцзинь и Чунцин.

Тяньцзинь и Чунцин развиваются более динамично, чем Шанхай и Пекин. Их показатели достаточно близки, однако необходимо делать поправку на то, что площадь административной территории различается более чем в 7 раз (82,5 тыс. кв.км занимает ГЦП Чунцин и 11,5 тыс. кв.км – Тяньцзинь). Чунцин, по площади и населению превосходящий многие страны и другие китайские провинции, не корректно напрямую сравнивать с другими китайскими городами. В китайской географии существует понятие «основной Чунцин» (чжу чэн) – город без обширных сельских территорий. В его состав включены шесть центральных и три пригородных района суммарной площадью 7,5 тыс. кв.км, где проживает 27% всего населения ГЦП Чунцин и производится 45% ВРП. На протяжении реформ экономическое развитие Тяньцзиня и Чунцина было схожим – преобладание тяжелой промышленности и ориентация на внутренний рынок. Это крупные «среднячки» на фоне экономических тяжеловесов, региональные центры с хорошими перспективами дальнейшего развития.

Помимо перечисленных, в первую десятку экономических лидеров КНР входят Ханчжоу, Фошань и Шэньян. Ханчжоу – центр одной из ведущих китайских провинций Чжэцзян, на протяжении последних 20 лет рост экономики в городе составлял около 15%, однако, начиная с 2012 г., как и в Шэньчжэне, опустился ниже 10%. При этом доля услуг в структуре экономики составляет уже более половины, в частности, за счёт лидера интернет-продаж фирмы «Алибаба». Шэньян – это другой «старый» центр, экономический лидер Северо-Восточного Китая. Фошань – город в дельте реки Чжуцзян, провинция Гуандун, фактически уже сросшийся с Гуанчжоу (два города, к примеру, соединены линией метрополитена). Город не претендует на роль регионального центра, его попадание в десятку крупнейших обусловлено выдающимися показателями развития

промышленного производства. В связи с подорожанием рабочей силы и общим курсом китайского правительства на развитие внутренних районов и перенос производств вглубь страны, можно спрогнозировать падение Фошаня на общестрановом фоне в ближайшее десятилетие (последние годы экономический рост здесь не превышает 5%). Присутствие Сучжоу и Уси в списке 10 ведущих с экономической точки городов обусловлено их крупным административным размером. К примеру, Сучжоу (площадь в административных границах 8500 кв.км) включает в себя также города Куньшань, Тайцан, Чаншу и Чжанцзяган.

Таким образом, в КНР имеются три выраженных лидера по размеру экономики – это Гонконг, Пекин и Шанхай, к ним приближаются Тяньцзинь, Шэньчжэнь и Гуанчжоу, а также Чунцин. Эти города входят в число крупнейших городских экономик мира: Шанхай – на 8-м месте, Пекин – на 11-м, Гонконг – на 16-м, Гуанчжоу – на 19-м, Тяньцзинь – на 20-м, Шэньчжэнь – на 23-м [13]. Далее следует плотная группа из административных центров крупных провинций, схожих по своей экономической силе: Ханчжоу, Нанкин, Шэньян, Ухань и др.

Значение города для мирового хозяйства определяется не только размером его ВРП, но также числом штаб-квартир крупных коммерческих фирм, в которых принимаются важнейшие коммерческие решения. Размещение штаб-квартир крупнейших транснациональных компаний (ТНК) носило достаточно устойчивый характер на протяжении 1980–1990-х гг., однако с началом XXI в. начались изменения, связанные в первую очередь с расширением присутствия китайских компаний. Быстрый рост китайской экономики привел к кардинальному изменению положения китайских компаний (частных и государственных) на мировой арене (Табл. 2). В настоящее время по числу крупнейших (по прибыли) фирм КНР (98) уступают только США (128) и существенно опережает Японию (54).

По мере роста и усиления международной активности крупнейших китайских фирм кардинально изменилось и значение для мировой экономики тех китайских городов, где расположены их штаб-квартиры. В конце 2000-х гг. Пекин в качестве центра принятия решений крупными корпорациями обошел и Париж, и Лондон, а в 2013 г. обогнал многолетнего мирового лидера Токио и вышел на первое место в мире. Кроме Пекина, штаб-квартиры компаний из списка 500 ведущих присутствуют в Шанхае, Гонконге, Шэньчжэне, Гуанчжоу, а также Тяньцзине, Чанчуне, Фучжоу, Чжанцзягане, Чжэнчжоу и др. Уровень территориальной концентрации штаб-квартир крупнейших фирм внутри Китая очень велик – в Пекине расположена пятая часть из 500 крупнейших фирм, на которые приходится больше половины их активов (данные за 2010 г.)

Непременным атрибутом развитого глобального города является его включенность в международную экономическую деятельность, в частности, через иностранные инвестиции и внешнюю торговлю. Несмотря на отставание по размеру ВРП, Гонконг по-прежнему на порядок обгоняет Пекин и Шанхай по сумме привлеченных иностранных инвестиций и объему международной торговли (следует, однако, учесть, что значительная их часть приходится на китайские фирмы, которые учитываются в гонконгской статистике как иностранные). Больше 10 млрд долл. удалось привлечь из-за рубежа (включая Гонконг) в 2014 г. также в Шэньчжэне, Тяньцзине, Даляне и Чунцине (Табл. 3). Следует отметить, что приводимые официальные статистические данные зачастую относятся к соответствующим таможенным зонам, которые могут не совпадать с городскими грани-

Таблица 2. Изменение числа штаб-квартир крупнейших мировых ТНК
в городах-лидерах, 2005–2013 гг.

Страна, город	2005 г.	2015 г.	Δ
Япония, в т.ч.	81	54	-27
– Токио	56	38	-18
Франция, в т.ч.	39	31	-8
– Париж	39	31	-8
КНР (2013), в т.ч.	16	98	+82
– Пекин	12	52	+40
– Шанхай	1	8	+7
– Гонконг	1	6	+5
– Шэньчжэнь	-	4	+4
– Гуанчжоу	1	2	+1
– Тяньцзинь	-	2	+2
США, в т.ч.	176	128	-48
– Нью-Йорк	24	17	-7
Великобритания, в т.ч.	37	28	-9
– Лондон	23	19	-4
Южная Корея, в т.ч.	11	17	+6
– Сеул	9	13	+4
Россия, в т.ч.	3	5	+2
– Москва	3	5	+2

Составлено по данным: [20].

Таблица 3. Интенсивность внешних связей крупнейших городов КНР, 2014 г.

Город	Объем внешней торговли, млрд долл.	ПИИ (либо использованные ПИИ), млрд долл.	Число прибытий иностранных граждан (с ночевкой), млн человеко-раз
САР Гонконг	1125,0	103,0	27,7 (8,8*)
Шанхай	863,5	11,8	6,4
Шэньчжэнь	487,8	10,8	1,6
Пекин	415,7	35,7	3,7
Гуанчжоу	130,6	8,0	3,0
Сучжоу	313,3	(8,1)	н.д.
Тяньцзинь	133,9	22,8	2,7
Циндао	79,9	(6,1)	1,3
Далянь	404,4	10,3	1,0
Ханчжоу	67,9	(6,3)	3,3
Нанкин	57,2	4,9	0,6
Чунцин	586,3	(10,6)	2,6
Чэнду	55,8	(8,8)	2,0
Ухань	26,4	6,2	1,7
Шэньян	15,8	2,6	0,6
Чанша	77,2	4,0	1,2
САР Макао	н.д.	3,0	31,5 (3,8**)

Примечание: * без учета граждан КНР; ** без учета граждан КНР и Гонконга.

Составлено по данным: статистические доклады о социально-экономическом развитии соответствующих городов за 2014 г.

цами. Рост объёма внешней торговли был бы невозможен без соответствующего роста портовых мощностей. По данным на 2013 г., в десятку крупнейших мировых портов по грузообороту входили Шанхай (1 место), Тяньцзинь (3), Гуанчжоу (4), Циндао (5), Нинбо-Чжоушань (7) и Далянь (9), по контейнерному грузообороту – Шанхай (1), Шэньчжэнь (3), Гонконг (4), Нинбо-Чжоушань (6), Циндао (7), Гуанчжоу (8) и Тяньцзинь (10) [12]. Гонконг и Шанхай лидируют в мировом рейтинге перевозок грузов авиатранспортом [11].

Социокультурные предпосылки глобальности в первую очередь связаны с уровнем известности города за рубежом, сформированности его позитивного образа. Этому способствуют разнообразные мероприятия (спортивные, культурные, научно-образовательные, политические) и человеческие контакты (деловые и туристические прибытия, численность постоянно проживающих иностранцев).

В качестве узла авиационного пассажирского сообщения наибольшие предпосылки имеет Пекин (оборот – 91 млн пассажиров, 7 место в мире) и Шанхай (два аэропорта суммарным оборотом 89 млн пассажиров, 9 место). В среднесрочной перспективе, после ввода в строй нового аэропорта «Дасин» (одновременно он будет обслуживать и Тяньцзинь) в 2018 г., Пекин имеет все шансы выйти на уровень Лондона и Нью-Йорка по суммарному пассажиропотоку (более 120 млн пассажиров). В 30-ку крупнейших авиаузлов входят также Гонконг (20 место) и Гуанчжоу (23). Однако по числу иностранных пассажиров выделяется, в первую очередь, Гонконг (3 место в мире, за счёт китайских пассажиров), а остальные китайские города пока не входят в 30-ку [11].

Число побывавших в Шанхае иностранцев за период 2002–2012 гг. увеличилось в три раза – с 2,1 до 6,3 млн человек; в Шэньчжэне – в два раза – с 800 тыс. до 1,7 млн; в Тяньцзине – почти в пять раз – с 450 тыс. до 2,1 млн (без учета жителей Гонконга, Макао и Тайваня). На число посещений города иностранцами влияет туристическая привлекательность (Ханчжоу, Сучжоу, Нанкин), близость границы (Гуанчжоу, Шэньчжэнь), наличие крупных авиаузлов (Шанхай, Пекин). По данным за 2014 г., в число лидеров входят Шанхай, Пекин и Гуанчжоу (Табл. 3).

Кроме туристов и краткосрочных деловых визитёров, по мере международной интеграции и роста заработных плат всё больше иностранцев выбирают Китай для долгосрочного проживания. Это могут быть сотрудники филиалов зарубежных фирм в Китае, китайских фирм, ведущих международную деятельность, студенты, работники сферы услуг. Их присутствие способствует появлению характерного для мегаполисов мультикультурного креативного сектора городской экономики и образа жизни. Данные о численности постоянно проживающих иностранцев публикуются нерегулярно. По косвенным оценкам на 2012 г., больше всего иностранцев проживало в Гонконге (450 тыс., включая граждан КНР), Пекине и Шанхае (более 150 тыс.), Гуанчжоу (60 тыс.) и Шэньчжэне (30 тыс.).

Застройка и планировочная структура (англ. *urban fabric*) определяет дух города в глазах путешественников и людей, приехавших в деловые поездки, даёт материал для художественных произведений. В современном мире образ города обеспечивает его коммерческий успех, его составляющим являются, в первую очередь знаковые сооружения (англ. *landmark*). Вдобавок к историческому наследию города стараются создать и новые символы. В Китае за последнее десятилетие были построены такие известные небоскрёбы как Всемирный финансовый центр и Шанхайский центр (Шанхай), Междуна-

родный коммерческий центр и Международный финансовый центр (Гонконг), телебашня (Гуанчжоу), Kingkey 100 (Шэньчжэнь). В Гуанчжоу в процессе строительства находится новый деловой квартал Чжуцзян, в Шэньчжэне – деловой квартал Цяньхай. В Пекине не столь развито строительство сверхвысоких сооружений, взамен этого были возведены несколько примечательных своей архитектурой средневисотных зданий, например, штаб-квартира центрального телевидения, национальные театральный центр, стадион («Птичье Гнездо»), центр водных видов спорта и др.

Помимо этого, благодаря усилиям центрального правительства, крупнейшим китайским городам была предоставлена возможность проведения мероприятий самого высокого уровня с целью продемонстрировать свои достижения и увеличить глобальную узнаваемость. Успешно состоялись Олимпиада–2008 в Пекине, Всемирная выставка–2010 в Шанхае, Азиада–2010 в Гуанчжоу, Универсиада–2013 в Шэньчжэне, саммит АТЭС–2014 в Пекине, уже утверждено проведение Олимпиады–2022 в Пекине и Азиады–2022 в Ханчжоу.

Таким образом, в Китае в настоящее время сложилась благоприятная ситуация для формирования глобальных городов. Существуют все главные предпосылки для наращивания китайскими городами уровня своего влияния за пределами страны. В сфере демографии китайские города прошли период взрывного роста населения, в настоящее время их возрастная структура отличается повышенной долей жителей в трудоспособном возрасте. Кроме того, правительство прикладывает значительные усилия по повышению уровня образования. Базовый государственный курс на торгово-экономическую открытость и равноправное взаимодействие со всеми странами мира способствует более активной интеграции в международные экономические процессы. Благодаря быстрому экономическому росту китайские компании активно выходят на мировой рынок, что превращает места базирования их штаб-квартир в важные центры управления мировой экономикой. Кроме того, повышение доходов населения превращает китайские города также и в привлекательные крупные рынки сбыта для иностранных компаний. Доминирующие позиции заняли китайские портовые города в международной морской торговле. Благодаря учащению человеческих контактов, появлению новых архитектурных зданий-символов и проведению международных мероприятий непрерывно растёт культурное влияние китайских городов. Все эти факторы уже привели к существенному повышению уровня глобальности ряда китайских городов, в первую очередь Пекина и Шанхая, а также Гуанчжоу и Шэньчжэня. Традиционно высокий уровень глобальности сохраняет Гонконг, конкурирующий с Сингапуром за роль коммерческого центра АТР.

Литература

1. Баженова Е.С. 1 300 000 000. Население Китая: стратегия развития и демографической политики. М.: ИД «ФОРУМ», 2010. 304 с.
2. Кондрашова Л.И., Островский А.В. Урбанизация в Китае // Проблемы Дальнего Востока. 2000. № 2. С. 83–97.
3. Мироненко Н.С. Основные черты пространственной структуры мирового хозяйства как системы // Региональные исследования. 2010. № 4. С. 3–13.
4. Островский А.В. Китайская модель перехода к рыночной экономике. М.: ИДВ РАН, 2007. 208 с.
5. Портяков В.Я. Трансформация модели экономического роста в Китайской Народной Республике: современные тенденции и перспективы // Проблемы Дальнего Востока. 2014. № 4. С. 55–68.

6. Самбунова Е.Н. Региональные диспропорции современного развития экономики Китая // Вестник Московского университета. Серия 5: География. 2014. № 4. С. 49–55.
7. Слукa Н.А. Градоцентрическая модель мирового хозяйства. М.: Пресс-Соло, 2005. 168 с.
8. Чубаров И.Г. Особенности формирования глобальных городов в современном Китае // Проблемы Дальнего Востока. 2013. № 4. С. 61–70.
9. Чубаров И.Г. «Урбанизация нового типа» – новый этап развития городской системы КНР // Проблемы Дальнего Востока. 2015. № 5. С. 83–95.
10. Гу Чаолин, Чай Яньвэй, Цай Цзяньмин и др. Чжунго чэнши дили (География городов КНР). Пекин: Шаньу иншугуань, 2004. 703 с. (на китайском языке).
11. Airport Council International, World Airport Traffic Dataset 2014 – <http://www.aci.aero/Data-Centre>
12. American Association of Port Authorities, World Port Ranking 2013 – <http://www.aapa-ports.org/>
13. Brookings Institution, Global Metromonitor 2014 – <http://www.brookings.edu/research/reports2/2015/01/22-global-metro-monitor>
14. Chubarov I., Brooker D. Multiple pathways to global city formation: A functional approach and review of recent evidence in China // Cities. 2013. № 35. P. 181–189.
15. Derudder B. On Conceptual Confusion in Empirical Analyses of a Transnational Urban Network // Urban Studies. 2006. Vol. 43. N 11. P. 2027–2046.
16. Jones A. Globalization: key thinkers. Cambridge: Polity Press, 2010. 264 p.
17. Morris I. Why the west rules – for now: the patterns of history, and what they reveal about the future. New York: Farrar, Straus and Giroux, 2010. 728 p.
18. Ren X. Urban China. Cambridge: Polity Press, 2013. 218 p.
19. Taylor P.J. World City Network: A Global Urban Analysis. London: Routledge, 2004. 228 p.
20. Fortune Global 500 Ranking, 2005; 2015 – <http://fortune.com/global500/>
21. World Urbanization Prospects: The 2014 Revision. United Nations. New York. 2014.

ФАКТОРЫ И ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ КАНАДЫ

Н.Ю. Замятина

Обзор тенденций развития канадской экономики

В последние десятилетия XX века в экономике Канады быстро формируется целый блок инновационных отраслей, во многом меняющих профиль страны на мировом рынке.

В нашей стране Канаду долгое время принято было считать чуть ли не «сырьевым придатком» Соединенных Штатов. Место Канады в мировой экономической системе почти на всем протяжении истории определялось поставками на экспорт (сначала в Великобританию, потом в США) продукции первичного сектора экономики: бобровых шкурок, строевого леса, пшеницы, золота, железа, нефти, природного газа, урана, калийных солей. Сейчас Канада по-прежнему вывозит немало рудного и нерудного сырья, по-прежнему поставляет на мировой рынок пшеницу. Более того, в конце минувшего столетия номенклатура экспортируемой продукции первичных отраслей экономики даже расширилась. Например, перечень важнейших отраслей канадской горнодобычи пополнился за счет открытия крупных месторождений алмазов. В 2013 г. добыча алмазов заняла седьмое место по стоимости продукции среди других направлений горнодобывающей промышленности после добычи калийных солей, угля, золота, железных, медных и никелевых руд.¹ Список экспортных сельскохозяйственных культур тоже пополнился за счет введения в оборот новой масличной культуры – канолы, которая стала второй по значимости экспортной сельхозкультурой страны.

Алмазы и канолу можно считать символом современной трансформации традиционных для Канады отраслей под влиянием развития науки и технологий – и это первая из важнейших тенденций современной экономической жизни страны, которым посвящена настоящая работа.

Вторая важнейшая тенденция буквально противоположна первой – это парадоксально интенсивное (с точки зрения наших стереотипов о Канаде как сырьевой державе) развитие секторов экономики, не зависящих от сырья и других привычных факторов размещения экономической деятельности. Их появление в Канаде определяется совершенно иными факторами: качеством человеческого капитала и благоприятной институциональной средой (низкий уровень налогообложения, прозрачное законодательство и минимизация административных барьеров, высокое качество жизни и т.п.). Виды деятельности, основанные на создании продукта практически «из ничего» – точнее, на основе креативной энергии и высокого уровня образования работников – уже заняли солидное место в отраслевой структуре экономики Канады.

Так, Канада выделяется производством видеоигр и программного обеспечения. Из 500 крупнейших фирм – производителей программного обеспечения 29 базируются в

¹ Facts and Figures of the Canadian mining industry. The mining association of Canada. 2014.

Таблица 1. Крупнейшие статьи канадского экспорта, млн кан. долл.

Вид товара	2012	2013	2014
Экспорт, всего	455 170,701	471 948,111	524 263,047
Минеральное топливо и масла	116 307,945	123 918,642	142 221,474
Транспортные средства (кроме железнодорожных)	61 241,384	61 029,668	66 026,162
Ядерные реакторы, котлы, оборудование	32 781,369	32 012,767	36 009,577
Драгоценные металлы, камни, жемчуг	23 092,416	24 066,299	23 763,703
Особые товары*	11 679,640	13 228,510	15 671,493
Электрические машины и оборудование (Electrical machinery and equipment)	14 988,416	14 486,880	15 065,858
Пластмассы и изделия из них	12 060,331	12 941,983	14 564,113
Древесина и изделия из нее	10 006,346	12 703,791	13 997,291
Самолеты и космические аппараты	10 233,203	10 815,181	13 745,614
Алюминий и алюминиевые изделия	8 573,284	8 741,822	9 796,429

* В канадской классификации – обширная группа товаров, включающая, в частности, книги, наградные и др. – всего более 60 наименований, подпадающих под особые режимы экспорта.

Источник: Statcan.

Канаде, а по числу «топовых» производителей компьютерного обеспечения страна занимает второе место в мире после США². Если говорить более детально, то Канада в мировом масштабе выделяется в сфере создания компьютерных продуктов для анимации и кинематографических спецэффектов, а в целом – в производстве именно прикладного программного обеспечения (например, канадская фирма Corel разрабатывает широко известные программы для создания компьютерной графики).

Помимо названных, в Канаде активно развиваются и другие новые отрасли, возникшие благодаря благоприятной институциональной среде (в первую очередь, налоговый климат, государственное финансирование) и квалифицированным кадрам – например, производство медицинского оборудования и приборов.

Разумеется, существенную роль в экономике страны занимают не только сырьевые и креативные отрасли. Важны и «промежуточные» отрасли обрабатывающей промышленности, сформировавшиеся в Канаде, в основном, в начале – середине XX века (условно назовем их «отраслями модернизации») – черная и цветная металлургия, различные направления химической промышленности, производство автозапчастей, производство оборудования для горнодобывающей промышленности, транспортное машиностроение и авиастроение (Табл. 1). Здесь, однако, развитие происходит скорее эволюционным, чем революционным путем, поэтому в нашей статье мы опустим особенности развития и размещения таких «модернизационных» отраслей, и сфокусируемся на крайностях.

² Invest in Canada. Invest in Canada. Government of Canada: Foreign affairs, trade and development. Edition 2013–2014.

Крайности, согласно поговорке, сходятся, и здесь на стыке отраслей ресурсного и креативного направлений экономики формируются совершенно новые виды деятельности; иногда они возникают также на стыке модернизационных и креативных отраслей. В качестве примера приведем производство авиационных тренажеров-симуляторов: очевидно, что это деятельность на стыке уже традиционного для Канады авиастроения и новой сферы компьютерных игр. При этом квебекская фирма CAE³ не только производит тренажеры, но и оказывает образовательные услуги по обучению пилотов, причем действует в 35 странах мира, включая США, Австралию, Западную Европу, Китай, Ближний Восток, Индию и др.). Кстати, отметим здесь еще одну тенденцию, характерную для современной канадской экономики: это «стирание граней» между сферой производства и сферой услуг. Многие фирмы, производящие технику, производят также инженерные системы по ее обслуживанию, оказывают сервисные, образовательные услуги. Например, гигант Бомбардье не только производит самолеты и железнодорожный подвижной состав, но и поставляет системы управления движением рельсового транспорта. Не случайно говорят уже не об оборудовании, а о «решениях» в той или иной сфере (например, поставка систем управления, приспособленных под конкретные условия; в частности, арктические).

Отрасли на стыке первичного, сырьевого и креативного секторов – это быстро развивающийся сектор биотехнологий, пищевая промышленность (в рамках которой расширяется роль производства так называемых функциональных пищевых продуктов, биодобавок, готовых закусок и т.п.).

Что характерно: спектр ресурсов, вовлеченных в экономику страны (в том числе с помощью новых, высоких технологий), на современном этапе даже расширился по сравнению с «сырьевым» периодом. Так, канадцы уже извлекают прибыль даже из сурового климата северных районов страны – здесь (в городе Томпсон на севере Манитобы) организованы полигоны для испытания техники в зимних условиях.

Таким образом, современная канадская экономика – это довольно причудливое формирование, в котором выделяются, с одной стороны, сырьевые отрасли, с другой – новейший, но мощный блок производств электронной продукции (видеоигры, программное обеспечение).

Факторы развития экономики современной Канады

Факторы развития и специализации экономики современной Канады можно, таким образом, свести к трем основным. Во-первых, это «старый» природно-ресурсный фактор. Его воздействие не ограничивается наличием полезных ископаемых и агроклиматических ресурсов, как принято считать. Роль канадской природы в экономике – это также и вызов обширных пространств и сурового климата (не в смысле Тойнби, но как стимул развития ряда специфических видов деятельности). Как выразился известный канадолог А.И. Черкасов про сам момент зарождения канадской нации, «остаться канадцем означало предпочесть Север Югу!» – и специфика вживания в обширные суровые пространства страны, история их освоения буквально пронизывает канадскую эко-

³ Только в Канаде в подразделениях фирмы занято 3900 чел., еще 1680 чел. в США и 1,5 тыс. – в Западной Европе, всего же в мире на фирму работает более 8 тыс. чел. в 35 странах (2012 г.).

ному, проявляется в самых неожиданных местах. О международном полигоне испытаний холодом уже сказано – приведем еще несколько примеров.

Так, упоминавшийся канадский гигант Бомбардье вырос на производстве снегоходов. Именно снегоходы стали первой продукцией этой квебекской фирмы; основатель компании Жозеф-Арман Бомбардье сконструировал свой первый снегоход в 1922 г. в возрасте 15 лет, чтобы «облегчить перемещение по заснеженным сельским дорогам Квебека»⁴. Значительно позднее, встав на ноги как компания по производству снегоходов, пользовавшихся в Канаде огромным спросом, Бомбардье Инк. приобрела активы по производству железнодорожного транспорта (в 1970 г. – в Австрии и в 1976 г. – в Монреале). Только в 1986 г. компания начала бизнес по производству самолетов (купив компанию Canadair, производителя широкофюзеляжных бизнес-джетов и пожарных самолетов-амфибий). Последний тип самолетов можно с некоторыми оговорками считать «исконно канадским» типом самолета. Канадское самолетостроение сложилось, по сути, на базе производства специальных самолетов для полетов в малонаселенные северные районы («самолеты тундры» – «Bush planes»), которые квебекское подразделение американской фирмы Fairchild Aircraft Ltd. производило для нужд Канады и Аляски. В частности, после второй мировой войны выпускался знаменитый самолет Fairchild F-11 Husky, которым ныне гордятся авиационные музеи Канады. Подкрепленные спросом традиции сохраняются: сегодня одно из важных направлений работы Бомбардье – это гидросамолеты для тушения лесных пожаров, для полетов в малоосвоенную местность. Да и сам факт, что среди немногих крупнейших фирм Канады выделяются именно фирмы транспортного машиностроения как нельзя лучше «гармонирует» с канадским пространством.

Есть и другие примеры – уже из истории новых, креативных отраслей. В частности, Канада выделяется по уровню развития дистанционного образования – очевидно, что это успешный ответ на вызов редкой плотности населения в северных районах страны (и результат специальной программы развития образования для коренных народов). Даже на развитие канадского кинематографа оказала влияние специфика заселения территории страны: первые канадские кинофильмы использовались для привлечения новых мигрантов в канадские прерии на рубеже XIX—XX веков⁵.

Второй фактор – это уже упоминавшаяся институциональная среда, высокий уровень образования, это «новый» фактор человеческого капитала, интеллекта, компетенций и креативности. Как уже было сказано, современная экономика Канады во многом строится на «оплодотворении» старых, ресурсных отраслей творческой энергией и интеллектом. Но произошло это не само по себе. Для того, чтобы творческая энергия потекла в коммерческое русло, нужна была благоприятная институциональная среда. Она была сформирована в Канаде целенаправленно – но что важно, значительную роль в данном процессе сыграла близость к США, и шире – открытость мировому рынку. Географическое положение – это и третий важнейший фактор развития экономики Канады. Второй (человеческий капитал, институциональная среда) и третий (близость к США) факторы целесообразно рассматриваться вместе: они тесно взаимосвязаны.

⁴ <http://www.bombardier.com/en/about-us/history.html>

⁵ The Economic Contribution of the Film and Television Sector in Canada. Nordicity. July 2013.

Близость к США как крупному рынку сбыта и источнику капитала – перманентный фактор развития Канады. Не случайно 16 из 20 крупнейших канадских городов расположены в пределах полуторачасовой автомобильной доступности от территории США.

В современных условиях важно, однако, подчеркнуть специфику влияния данного фактора: важна не столько сама близость, сколько конкурентные преимущества Канады в условиях близости США, делающие выгодным перенос производств на территорию Канады. Не случайно в официальных материалах по инвестиционной привлекательности Канады неоднократно подчеркиваются ее сравнительные преимущества по отношению к США, а также к другим развитым странам.

Применяя метафору из физики, можно сказать, что на границе США и Канады возникает ситуация, напоминающая разность потенциалов (в данном случае: в сфере расценок на высококвалифицированный труд, в качестве среды для организации бизнеса – особенно инновационного, и в качестве жизни в целом). В какой-то степени аналогичные процессы протекают по другую сторону США – в Мексике. Там аналогичная «разность потенциалов» приводит к созданию известной линии предприятий макиладорес, вынесенных за границу США в целях снижения издержек на производство. Разница – в качестве рабочей силы, или, современнее сказать, человеческого капитала: Мексика может предоставить американским компаниям относительно дешевый труд рабочих текстильных производств или сборщиков конвейерной продукции, Канада – труд программистов, биологов, медиков – то есть высококвалифицированных специалистов. В условиях общей глобализации аналогичные преимущества Канады стали работать не только в отношении США, но и в отношении других развитых стран мира.

В значительной мере экспорт Канады формируется из небольших потоков, сложившихся в результате точной подстройки друг под друга производителя и потребителя в очень узких рыночных нишах. Показательный пример: большая часть канадской гречихи (выращиваемой в восточной части района прерий) поставляется на экспорт, причем половина экспорта гречки идет в Японию, где используется для производства традиционной гречневой лапши соба⁶.

Высокая вовлеченность в международное разделение труда, высокая степень зависимости от мирового рынка – естественная особенность Канады. Необходимо понимать, что Канада – маленькая страна! В этом легко убедиться, если сравнить основные экономические показатели страны с европейскими странами: по объему ВВП, например, Канада не сильно отличается от группы Скандинавских стран (Табл. 2).

Образно говоря, Канада – это американский аналог Скандинавии, но никак не России, с которой ее принято сравнивать. От понимания данного обстоятельства многое зависит в понимании принципов формирования канадской экономической специализации.

В итоге развития названных тенденций отраслевая экономика современной Канады обрела свою практически уникальную структуру. С одной стороны, по сравнению с другими развитыми странами здесь повышена доля сырьевых отраслей (подавляющий вклад в это вносит добыча нефти). Это сближает Канаду с Норвегией и, конечно, с Австралией. С другой стороны, в Канаде большое значение имеют третичные, четвертичные отрасли экономики – и в целом «профиль» Канады на мировом рынке имеет безусловно

⁶ <http://www.agr.gc.ca/resources/prod/Internet-Internet/MISB-DGSIM/ATS-SEA/PDF/4685-eng.pdf>

Таблица 2. Сопоставление Канады со странами-аналогами

Страна (регион)	Население, млн чел. (2015)	ВВП (ППС), млрд долл. (2014)	Душевой ВВП (ППС), долл. (2014)
Россия	142,4	3 577	24 400
Канада	35	1 596	45 000
Швеция	9,8	451	46 200
Финляндия	5,5	222	40 700
Норвегия	5,2	346	67 200
Дания	5,6	250	44 600
Скандинавия	26,1	1269	48 620

Источник: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook>.

«благородные» черты развитой, инновационной экономики (Табл. 3), но обратим внимание, что, как уже отмечалось, зачастую сектор услуг органично «настроен» над традиционными для Канады производственными отраслями.

Как создавались «новые» конкурентные преимущества

Современные, инновационные производства не возникали в Канаде сами собой, но были взлелеяны целенаправленными усилиями; для роста инноваций в Канаде, как уже говорилось, была создана исключительно благоприятная институциональная среда, и здесь у Канады есть чему поучиться. За успешным развитием современных, инновационных отраслей экономики стоят целенаправленные меры по повышению инвестиционной привлекательности, созданию благоприятной бизнес-среды, повышению качества жизни. Канадская система мониторинга и снятия барьеров на пути развития предпринимательства – одна из лучших в мире. По качеству жизни и условиям развития бизнеса Канада из года в год занимает одно из первых мест в мире (сравнивая здесь, что характерно, со своими европейскими близнецами-братьями – Скандинавскими странами, Сингапуром, а также «товарищами» по типу стран переселенческого капитализма – Австралией и Новой Зеландией).

Рассмотрим движущие силы, способствовавшие формированию современных конкурентных преимуществ Канады. Начнем, как ни парадоксально, снова с опоры на ресурсы. В отличие от российской традиции противопоставления «либо нефть, либо нанотехнологии», канадская сырьевая составляющая экономики подается местными аналитиками как важнейшая база развития инновационных процессов. В стране, как пишет официальное издание «Инвестируйте в Канаду!», «подпитанная энергией экономика»⁷: на фоне большинства развитых стран важным преимуществом Канады является наличие собственной базы энергетических ресурсов (при этом диверсифицированной), что

⁷ Помимо собственно энергетической безопасности здесь важны и другие механизмы. Так, например, до 2004 г. в Канаде действовала сниженная ставка налога для предприятий обрабатывающей промышленности (manufacturing and processing activities) – по сравнению с другими отраслями, то есть и по отношению к топливной и энергетической промышленности.

Таблица 3. Отраслевая структура ВВП Канады, в млн кан. долл.
(в неизменных ценах 2007 г.)

Отрасль	2010	2011	2012	2013	2014
Всего	1 489 226	1 534 440	1 565 595	1 598 734	1 637 885
<i>Материальное производство</i>	<i>443 558</i>	<i>460 569</i>	<i>472 640</i>	<i>484 056</i>	<i>496 432</i>
Сельское и лесное хозяйство, рыболовство и охота	23 998	24 541	25 021	28 185	26 327
Горнодобывающая промышленность, добыча нефти и газа	117 356	124 096	125 337	130 218	138 833
Энергетика и водное хозяйство (Utilities)	36 938	37 894	38 036	39 341	39 480
Строительство	103 703	107 522	114 512	116 685	117 357
Обрабатывающая промышленность	160 917	165 856	168 983	168 437	173 342
<i>Нематериальное производство (услуги)</i>	<i>1 046 557</i>	<i>1 074 802</i>	<i>1 093 866</i>	<i>1 115 589</i>	<i>1 142 372</i>
Оптовая торговля	79 536	85 257	86 621	87 852	92 261
Розничная торговля	81 007	82 050	83 502	85 805	88 826
Транспортные услуги	61 847	63 929	64 839	65 667	68 600
Услуги в сфере культуры и работы с информацией	50 485	51 032	51 899	52 524	52 505
Финансы и страхование	98 432	101 505	103 782	107 823	111 458
Операции с недвижимостью	183 267	189 752	194 712	200 288	205 843
Научно-технические услуги	78 230	82 260	84 151	85 316	87 095
Руководство компаниями	11 325	11 402	11 442	11 622	11 697
Администрирование утилизации отходов и рекультивации (Administrative and support waste management and remediation services)	38 911	39 091	39 814	40 387	41 149
Образование	81 332	81 489	82 962	84 442	84 640
Здравоохранение и социальная сфера	102 867	105 160	107 117	108 867	110 696
Искусство развлечения рекреация	11 388	11 123	10 964	11 269	11 330
Услуги по размещению и питанию	30 577	31 226	32 197	33 161	34 102
Прочие услуги	29 955	30 773	30 957	31 817	32 585
Управление и государственная служба (Public administration)	107 422	108 919	109 154	109 163	110 305

Источник: Statistics Canada.

обеспечивает Канаде устойчивость в случае энергетических кризисов. Стабильность, в свою очередь, – важный фактор развития наукоемких отраслей. Доходы, получаемые за счет развития сырьевых отраслей, позволяют поддерживать благоприятную среду для развития инноваций – в частности, низкий уровень налогов, субсидии и гранты на развитие инновационных предприятий и т.п.

В какой-то степени конвертировать доходы от сырьевых отраслей – давняя традиция Канады: вспомним историю основания первого университета Канады – Макгильского – за счет капитала, завещанного мехоторговцем. Но в современной Канаде данная тенденция стала заметна как никогда.

Рассмотрим для примера современное развитие Альберты – «нефтяного сердца» Канады. Сегодня Альберта выделяется не только битуминозными песками в районе Форта-Мак-Маррей, но и мощным «биокластером»⁸. Кластер сформировался, в основном, за последние 15–20 лет (около 40% действующих сегодня фирм основано позже 2004 г., еще треть – позже 1994 г.) – причем в сферах, казалось бы, никак не связанных с основными отраслями специализации: речь идет о производстве медицинского оборудования, фармацевтики, разработке биотехнологий для сельского хозяйства, охраны окружающей среды, промышленных биотехнологий (биотопливо и др.) Около 60% из примерно 200 фирм кластера действуют в Эдмонтоне (многие из них связаны с Университетом Альберты), 30% – в Калгари. Кластер обеспечивает примерно 14 тыс. рабочих мест (при населении Альберты около 4 млн чел.), и примерно 977 млн канадских долларов годового дохода (2012 г.); вложения в НИОКР в том же году составили 182 млн канадских долларов.

По сути же кластер – это гигантский сетевой инкубатор инноваций: 45% фирм действуют в сфере НИОКР, и только 22% – производственные (еще 11% – консалтинг, остальное торговля, дистрибуция и т.п.). В секторе промышленных биотехнологий (7% от общего числа фирм кластера) большинство фирм – это демонстрационные, показательные производства, призванные знакомить с новыми технологиями. В секторе фармацевтики и медицинских биотехнологий свои продукты на рынок уже вывели всего 20% фирм, в секторе медицинского оборудования – 27%, и только в секторе биотехнологий для сельского хозяйства (13% общего числа фирм) больше половины дошли до рыночной стадии.

Кластер образуют, в первую очередь, малые фирмы: примерно в половине из них занято менее 7 человек. Это не случайно: именно малые фирмы в Канаде (и на Западе в целом) часто становятся полигоном инноваций, и современные инновационные достижения Канады в значительной степени – плод деятельности малых фирм, малого предпринимательства, созданного на базе или при содействии университетов. Другая характерная особенность: это роль человеческого капитала: почти треть (29,7%) занятых на фирмах кластера – с научной степенью (PhD).

Наконец, важнейшая особенность кластера, показывающая механизм его возникновения в «нефтяном» районе – это высокая роль государственного финансирования. Именно государственные инвестиции служат главным источником финансирования большинства фирм (более 40% фирм участвуют в той или иной госпрограмме). В 30% случаев используется венчурное финансирование со стороны инвесторов типа «бизнес-ангелов», и только в 29% фирм использован личный капитал основателей, в 17% фирм – капитал семьи или друзей (сумма больше 100% из-за использования смешанных источников финансирования). При этом в значительной степени источник государственных инвестиций – это различные фонды и гранты самой провинции Альберта. В целом, в Альбер-

⁸ <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ca/Documents/life-sciences-health-care/ca-en-life-science-state-of-industry-2013.pdf>

те создана целая сеть бизнес-инкубаторов, фондов и другой инфраструктуры поддержки бизнеса в сфере «наук о жизни» – например, бизнес-инкубаторы TEC Edmonton, Startup Edmonton, Edmonton Research Park и др. – именно они играют ключевую роль в выводе на рынок малых инновационных фирм. Кроме того, в рамках политики стимулирования инновационных производств, в Альберте был установлен самый низкий в стране⁹ уровень регионального налога на прибыль корпораций (в 2006—2015 гг. – 10%).

Кластер, в существенной степени финансируемый за счет бюджета Альберты, в свою очередь, обслуживает, в основном, потребности Альберты: примерно треть выручки предприятиями кластера получается от деятельности в самой Альберте – и в то же время имеет международное значение: еще около 30% выручки приносят продажи в США, 11% – в Азии. Здесь уместно вспомнить теорию международной конкуренции М. Портера: на мировом рынке конкурентоспособны те фирмы, продукция которых имеет устойчивый спрос и искушенных потребителей у себя на родине.

Вернемся от примера биотехнологического кластера, выросшего в нефтяной провинции, к общим тенденциям развития экономики Канады. Энергетическая база – конечно, не единственный столп, на который опирается развитие инновационных отраслей. Другие два – это высокое качество человеческого капитала и, наконец, отличное качество институциональной среды, обеспечивающей сравнительную дешевизну развития бизнеса (особенно заметно это преимущество в сфере инновационного бизнеса, и для малого бизнеса в целом).

Выше упоминалось о низком уровне налогов и различных льготах, позволяющих с наименьшими издержками начать в Канаде бизнес в инновационных секторах экономики – это действительно мощнейшее – и, заметим, «рукотворное» конкурентное преимущество страны. В Канаде один из самых низких среди развитых стран уровней корпоративных налогов, а для некоторых категорий фирм (например, для начинающих предпринимателей) – и вовсе самый низкий (Табл. 4). Большую роль, в частности, сыграло сокращение федерального налога на прибыль корпораций в 2006 г. – для предприятий обрабатывающей промышленности он был установлен на уровне 21 % (в 2009 г. – налог снова был снижен до 19%), тогда как для прочих фирм (в том числе для фирм добывающих отраслей) ставка налога на прибыль составляет 29%, для малых предприятий – 12%.

В некоторых провинциях (в большинстве депрессивных провинций) введена сниженная ставка налога на прибыль корпораций обрабатывающей промышленности. Выделяется здесь расположенная на крайнем Севере страны территория Юкон: здесь налог на прибыль предприятий обрабатывающей промышленности составляет 2,5%, на прибыль остальных – 15% (в провинции Ньюфаундленд и Лабрадор соотношение 5/14, в Саскачеване 10/12, в Онтарио 10/11,5 на 1 января 2015 г.¹⁰)

В результате Канада получила беспрецедентные преимущества в отношении стран-конкурентов (в первую очередь, США, а также ведущих европейских стран). В частно-

⁹ Следует отметить, что в июле 2015 г. налог был повышен до 12% – очевидно, на фоне падения мировых цен на нефть (нефтедобывающие компании – основные налогоплательщики среди компаний провинции).

¹⁰ <http://www.oecd.org/ctp/tax-policy/Corporate-and-Capital-Income-Tax-Rates-Explanatory-Annex-May-2015.pdf>.

Таблица 4. Ставки налога на прибыль корпораций (для частных предприятий, владельцами которых являются канадцы¹¹) в 2016 г. (в скобках – с 2015 г.), %

Уровень налога	Субъект налогообложения			
	Малый бизнес ¹²		Прочие фирмы	
Федеральный	10,5 ¹³		15	
Провинции и территории	Региональная ставка налога	Суммарный (региональный и федеральный) налог	Региональная ставка налога	Суммарный (региональный и федеральный) налог
Британская Колумбия	2,5	13,0	11,0	26,0
Альберта	3,0	13,5	12,0 (10)	27,0
Саскачеван	2,0	12,5	12,0	27,0
Манитоба	0,0/12,0 ¹⁴	10,5/22,5	12,0	27,0
Онтарио	4,5	15,0	11,5	26,5
Квебек	8,0	18,5	11,9	26,9
Нью-Брансуик	4,0	14,5	12,0	27,0
Новая Шотландия	3,0/16,0 ¹⁵	13,5/26,5	16,0	31,0
Остров Принца Эдуарда	4,5	15,0	16,0	31,0
Ньюфаундленд и Лабрадор	3,0	13,5	14,0	29,0
Юкон	3,0	13,5	15,0	30,0
Северо-Западные территории	4,0	14,5	11,5	26,5
Нунавут	4,0	14,5	12,0	27,0

сти, по стоимости издержек ведения бизнеса (business costs) Канада выигрывает в отношении США на 7% (2014 г.; для сравнения: в Великобритании данный показатель равен 5,4%, в Италии 1,2, в Японии 0,8; Германия же проигрывает США на 0,9%). По стоимости издержек в создании цифровых продуктов¹⁶ преимущество Канады и вовсе колоссальное: 17,8% (у ближайшего конкурента – Великобритании – только 10,4%). В сфере НИОКР – 15,8%. В Канаде самые низкие среди стран группы G-7 издержки в направлениях «электронная коммерция» (Digital Entertainment) и «разработка программного обеспечения» (Software Design), а также в таких направлениях НИОКР как «биотехнологии» и «тестирование новых продуктов» (Product Testing). Канада занимает второе место по минимизации уровня издержек в направлении «Clinical Trials industry»¹⁷. Заметим, что возможными конкурентами Канады здесь могут быть страны из других регионов мира – например, Республика Корея; но в отношении ближайшего соседа – США – ценовое

¹¹ Canadian-controlled private corporation (CCPC).

¹² Предприятия с годовым доходом (active business income) менее 500 тыс. долл. в год.

¹³ В дальнейшем предполагается снижение налога на малый бизнес на 0,5 п.п. в год вплоть до 2019 г.

¹⁴ В Манитобе малыми считаются предприятия с доходом менее 450 тыс. кан. долл. в год (до 1 января 2016 г. – менее 425 тыс.). Для них установлена нулевая ставка налога на прибыль.

¹⁵ В Новой Шотландии малыми считаются предприятия с доходом менее 350 тыс. кан. долл. в год (для них установлена ставка налога на прибыль 3%). Для предприятий с доходом 350–500 тыс. кан. долл. действует общая региональная ставка налога 16%.

¹⁶ В данном случае: программного обеспечения и видеоигр. Детализация исходных данных: http://www.competitivealternatives.com/reports/2014_compalt_report_tax_en.pdf

¹⁷ <http://www.international.gc.ca/economist-economiste/invest/invest-Canada.aspx?lang=eng#2.0>.

преимущество неоспоримо, и именно оно является важнейшим фактором расцвета ин-формационной отрасли в Канаде.

Аналогично, из 12 направлений обрабатывающей промышленности в 9 Канада – луч-шая среди стран G-7 с точки зрения ценовых преимуществ: авиационная промышлен-ность, автомобилестроение, электроника, «зеленая» энергетика (Green Energy), фарма-цевтика, производство медицинского оборудования (Medical Devices), металлических деталей (Metal Components), пластмасс (Plastics), телекоммуникационного оборудова-ния. Канада – и вторая в направлении пищевой промышленности, производства химика-тов (Chemicals) и точного машиностроения (Precision Manufacturing). Канада выделяет-ся также низким уровнем издержек в секторе бизнес-услуг.

При этом, что также очень важно, Канада обладает стабильной банковской системой: здесь расположены шесть из 50 наиболее безопасных банков мира (по данным на сентябрь 2015 г.): Toronto Dominion Bank (10-й в рейтинге), Royal Bank of Canada (16-й), Scotiabank (27-й), Caisse Centrale Desjardins (31-й), Bank of Montreal (35-й) and CIBC (38-й). В Докла-де о глобальной конкурентоспособности на 2014–2015 гг. Канада была поставлена на пер-вое место в мире по уровню надежности банков из 148 стран (за ней следуют Новая Зелан-дия, Австралия, Сингапур, Финляндия, ЮАР, Гонконг, Норвегия, Катар и Мальта).

В итоге, по совокупности факторов Канада из года в год занимает высокие позиции в международных рейтингах стран с лучшей средой для развития бизнеса, для инвести-рования, для начала нового бизнеса и др. Так, например, Канада – лучшая страна для ведения бизнеса из группы стран G-20 в 2014 г. (по версии Forbes), лучшая в G-7 и четвертая в мире с точки зрения инвестиционной привлекательности (Global Infrastructure investment Indexs, 2014), лучшая страна из группы G-20 для развития бизнеса по версии агентства Bloomberg, первое место в G-7 по так называемому индексу социального про-гресса (отражающему возможности удовлетворения базовых потребностей, благополу-чия и возможностей для развития) и т.д.¹⁸

Среди прочих составляющих рейтинга – низкие административные барьеры. В Ка-наде срок регистрации новой фирмы один из самых коротких в мире – 5 дней (столько же во Франции и Италии, в США и Великобритании – 6, в Японии – 11, в Германии – 15). В Канаде действует специальная правительственная комиссия по снижению бюрок-ратических барьеров¹⁹, постоянно работающая над выработкой рекомендаций по сокра-щению административной нагрузки на бизнес (в первую очередь – на малый бизнес). В поле внимания комиссии – оптимизация и согласование федерального, регионального и местного законодательства и как следствие – уменьшение объема отчетности конкрет-ных предпринимателей – вплоть до уменьшения числа вопросов в анкетах и отчетах; уменьшение числа случаев, когда требуется согласование с государственными инстан-циями и т.п.²⁰

Отдельно необходимо сказать о миграционной политике и современных процессах в сфере географии населения как факторе социально-экономического развития Канады.

¹⁸ Think Canada! Invest in Canada's flagship report. Government of Canada: Foreign Affairs, Trade and Development. October 2015. URL: <http://www.international.gc.ca/economist-economiste/invest/invest-Canada.aspx?lang=eng>

¹⁹ <http://www.reduceredtape.gc.ca/index-eng.asp>

²⁰ <http://www.reduceredtape.gc.ca/heard-entendu/doc/wwhr-rlcr/wwhr-rlcr-eng.pdf>

Самая важная тенденция в сфере динамики населения – это, безусловно, стабильный прирост численности населения страны за счет миграции. В последние годы в миграционном потоке преобладают мигранты из стран Азии – Китая, Индии, Филиппин. В некоторых городах при этом доля мигрантов составляет уже очень значительные доли. Так, например, во многих СМИ прошла информация про «самый мультикультурный город Канады»: по данным переписи 2011 г. им оказался 300-тысячный город Маркэм неподалеку от Торонто, где 70% населения относятся к так называемым «видимым меньшинствам»²¹. Из них около 100 тыс., то есть около трети от всего населения относятся к китайцам, 57 тыс. выходцев из Южной Азии, по 9 тыс. негров и филиппинцев²². В Торонто «видимых меньшинств» около половины населения.

Что при этом особенно важно: большинство канадцев позитивно относятся к мигрантам: канадское общество – самое толерантное по отношению к мигрантам, во всяком случае, среди жителей развитых стран. Есть данные, что 68% населения Канады согласно с утверждением, что «миграция – это скорее возможности, чем проблемы» – эта доля значительно выше, чем в других развитых странах²³. В официальных материалах по инвестиционной привлекательности страны канадцы подчеркивают именно высокий уровень толерантности местного сообщества, высокую степень личной безопасности.

Российский демограф М. Клупт приводит объяснение данного феномена: в Канаде жесткая миграционная политика, и, говоря об иммигрантах, канадцы имеют в виду «отобранных», прошедших ценз мигрантов. Действительно, вернемся к примеру «самого мультикультурного города Канады». Пример этого города замечательно подтверждает общую тенденцию: главным канадским городом «визуальных меньшинств» стал не бедный рабочий пригород, как можно было бы предположить – нет. Маркэм известен как «Кремниевая долина Севера», здесь расположены штаб-квартиры таких фирм как IBM Canada, Sun Microsystems of Canada Inc, Apple Canada, AMD, Hewlett Packard, GEAC,

²¹ http://www.theglobeandmail.com/news/toronto/markhams-rapid-change-into-canadas-most-diverse-city/article15087829/http://www.thestar.com/news/gta/2013/05/09/markham_is_canadas_most_diverse_community_according_to_statistics_canada.html

²² Согласно канадской статистике, к «видимым меньшинствам» относят те неаборигенные для Канады народы, которые не относятся к европеоидной расе или имеют небелый цвет кожи. Когда говорят о 100 тыс. «китайцев как видимом меньшинстве» (<http://www12.statcan.gc.ca/nhs-enm/2011/dp-pd/prof/details/page.cfm?Lang=E&Geo1=CSD&Code1=3519036&Data=Count&SearchText=Markham&SearchType=Begins&SearchPR=01&A1=All&B1=All&TABID=1>) имеют в виду китайцев как одну из 13 расовых групп (наряду с южно-азиатами, западно-азиатами (иранцы, афганцы), корейцами, филиппинцами, японцами, юго-восточно-азиатами, арабами, неграми, латиноамериканцами и тремя промежуточными и неопределенными группами <http://www12.statcan.gc.ca/nhs-enm/2011/ref/guides/99-010-x/99-010-x2011009-eng.cfm>. Тех, для кого является родным один из основных диалектов собственно китайского языка (мандаринский, кантонский и др.), в городе около 40 тыс. <http://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2011/dp-pd/prof/details/page.cfm?Lang=E&Geo1=CSD&Code1=3519036&Geo2=PR&Code2=35&Data=Count&SearchType=Begins&SearchPR=01&B1=All>

²³ Клупт М.А. Институциональный подход в демографии: достижения и перспективы // Эволюционная и институциональная экономика: теория, методология, практика исследований: Материалы III Всероссийской летней школы молодых исследователей эволюционной и институциональной экономики (10–14 сентября 2012 года). Т. 2. Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2013, с.123–137.

Toshiba of Canada Limited, Lucent Technologies, Compaq Canada Inc, AT&T Canada, SMTC Manufacturing Corporation и др.²⁴ Показателен рассказ представителя администрации этого «самого мультикультурного города» страны о том, что вместо традиционной инфраструктуры обеспечения детского досуга на свежем воздухе (волейбольные, баскетбольные площадки и т.д.) с увеличением численности мигрантов властям пришлось позаботиться об организации детских лагерей, специализированных на робототехнике и математике: у новых жителей города спрос на интеллектуальный досуг оказался значительно выше, чем на спортивный досуг «на свежем воздухе»²⁵.

От институциональной среды с минимумом административных и ценовых барьеров и общим толерантным настроением населения, уместно перейти к формированию качества человеческого капитала: население Канады, в среднем, более высокообразованное, чем население многих развитых стран – конкурентов Канады. В стране более 50% населения в возрасте 25–65 лет имеет высшее (post-secondary) образование, тогда как в Японии – 47 %, в Израиле – 46 %, в США – 43 %, в Южной Корее – 42 %, в европейских странах – еще меньше²⁶.

В Канаде более 100 университетов²⁷, причем четыре из них стабильно входят в сотню ведущих университетов мира, и около 20 – в топ-500, то есть почти по одному «топовому» университету мирового класса на каждые 1,75 миллиона человек – это больше, чем в США (там один «топовый» университет приходится примерно на 2 млн человек), и примерно соответствует уровню Великобритании (1 «топовый» университет на 1,7 миллиона человек).

Итогом воздействия названных факторов и стала радикальная трансформация канадской экономики, которая произошла в последние десятилетия.

Алмазы и канола: примеры механизмов трансформации отраслей первичного сектора

*Канола: история борьбы*²⁸. Канола – сельскохозяйственная культура, выведенная на основе рапса; в отличие от последнего семени канолы содержат меньше эруковой кислоты и глюкозинолатов. Хотя рапс – азиатская по происхождению культура, канола родилась в Канаде, и ее название произведено от первых букв слов «Canadian oil, low acid», что означает «канадское масло низкой кислотности». Канола была зарегистрирована в 1978 г. как торговая марка растительного масла, позже название стало применяться и к самой культуре.

²⁴ http://www.guidingstar.ca/Amazing_Facts_About_Markham.htm

²⁵ <http://www.macleans.ca/news/canada/mapped-10-years-of-unprecedented-change-in-canadas-cities/>

²⁶ Invest in Canada: Infographics. 2015/ <http://www.international.gc.ca/investors-investisseurs/assets/pdfs/download/Infographics.pdf>

²⁷ Invest in Canada. Invest in Canada. Government of Canada: Foreign affairs, trade and development. Edition 2013–2014.

²⁸ The Transformation of Rapeseed Into Canola: A Cinderella Story (Prepared by Amy McInnis, May 21, 2004, for the Winning the Prairie Gamble: The Saskatchewan Story exhibit, North Battleford WDM) <http://www.wdm.ca/skteacherguide/WDMResearch/CanolaResearchPaper.pdf>; Canola and Rapeseed: Production, Processing, Food Quality, and Nutrition / Ed. By Usha Thiyam-Holländer, N.A. Michael Eskin, Bertrand Matthäus. CRC Press. Taylor and Francis group. 2013.

Появление канола – история производственных инноваций со всеми характерными составляющими процесса. Здесь и экономические трудности, которые стимулировали поиск, и классический вклад «перетоков знания» через иммигрантов, и интеграция университетов и производственного процесса.

Рапсовое масло истари использовалось в Азии – главным образом в лампах, поскольку сильно горчило на вкус – но мало коптило при горении. В XVIII веке рапсовое масло стали использовать для смазки деталей паровых машин, поскольку оно хорошо зарекомендовало себя при высоких температурах; так рапсом заинтересовались англичане. В Канаде (а именно в Саскачеване), как считается, первым посадил рапс польский эмигрант Ф. Солвонюк (Fred Solvoniuk) в 1936 г., получив семена по почте в письме с родины; рапс хорошо показал себя в условиях канадского климата. Когда во время второй мировой войны на рынке возник дефицит рапса (как сырья для производства смазки), опыт Ф. Солвонюка и других фермеров Саскачевана позволил чиновнику местного подразделения министерства сельского хозяйства Канады Т.М. Стивенсону представить в Комитет сельскохозяйственных поставок военного времени информацию о том, что в Западной Канаде есть хорошие возможности выращивания рапса. Это было в 1942 г., и уже в следующем году были организованы посевы рапса среди саскачеванских фермеров (для чего закупили в США семена аргентинского происхождения); производителям была обещана твердая закупочная цена. В 1944–45 гг. площади под посевами рапса расширялись, рапс пользовался спросом, и в 1945 г. был построен первый перерабатывающий завод в Moose Jaw.

С окончанием второй мировой войны спрос на рапс упал, централизованные закупки прекратились – резко сократилось и производство (если в 1948 г. под рапсом было занято 80 тыс. акров земли, то в 1950-м – всего 500). Однако вторая мировая война принесла Канаде еще одно открытие: сокращение международной торговли обнажило тот факт, что Канаде не хватает собственных продовольственных ресурсов – и в частности, растительного масла для пищевого потребления. А рапс – хоть его масло и не было пригодно в пищу – лучше рос в условиях канадских прерий, чем подсолнечник или соя. Поэтому уже в 40-е годы на опытной станции в Саскатуне была запущена селекционная программа, направленная на выведение «съедобного» рапса (причем была поставлена также задача сделать отходы производства масла пригодными для употребления на корм скоту; исходный рапсовый шрот для этих целей не подходил). Работы над будущим канадского сельского хозяйства начались в Региональной лаборатории прерий национального исследовательского совета (National Research Council's Prairie Regional Laboratory) и университетом Саскачевана; ключевые открытия позже были сделаны в Манитобе.

Собственно селекционная история канола – это почти четверть века борьбы за снижение содержания в семенах рапса одновременно эруковой кислоты и глюкозинолатов, совместная работа химиков и селекционеров: ключом к успеху селекционеров было открытие процесса газожидкостной (gas-liquid) хроматографии, позволившего быстро анализировать содержание эруковой кислоты. Было последовательно выведено несколько сортов рапса, пока в 1978 г. не была зарегистрирована та самая канола. По накалу страстей эта документальная история напоминает советские фильмы о героическом научном поиске советских физиков или ракетостроителей. Две ключевые фигуры – Кейт Дауни (Keith Downey) из канадской сельскохозяйственной исследовательской станции (Canada Agriculture Research Station) в Саскатуне и Балдур Стефанссон (Baldur Stefansson) из Университета Манитобы. Как это не раз бывало в среде передовых исследователей, со-

вершавших настоящие научные прорывы, Дауни и Стефанссон были одновременно партнерами и конкурентами, и открытия одного были подготовлены передачей материалов от другого²⁹. Соперничество-партнерство двух команд по выведению будущей канолы – наглядный пример важности «перетоков знания» в инновационном процессе, о котором много пишут зарубежные экономико-географы, изучающие инновации. В итоге, каждым из ученых был создан свой вариант культуры на основе разных видов рапса: В. Napus и В. Campestris. «Двойной» культуре (то есть сортам, выведенным на основе разных видов) дали имя канолы. Права на торговую марку «канола» с 1980 г. принадлежат Канадскому совету по каноле (Canola Council of Canada). Уже после того как культура канолы была выведена путем селекции, она подвергнута генной модификации.

Выращивается канола, в основном, на своей родине, в Саскачеване, а также в Альберте, Манитобе, Онтарио. Саскачеван дает около 40% канадской продукции канолы. В целом для Канады канола стала второй по значимости сельскохозяйственной культурой после пшеницы (Табл. 5). В Канаде канола используется в кулинарии (как говорят канадские источники, 90% производимых в Канаде салатов и 45% канадского маргарина содержат канолу – несмотря на то, что современная канола – это генно-модифицированный продукт). Используется канола и для технических целей – начиная с чернил в картриджах для принтеров и кончая биодизельным топливом. Экспортируется примерно половина урожая канолы. Экспорт канолы осуществляется, главным образом, в Китай и Японию, а также в Мексику, причем в торговле с Японией канола – основной продукт канадского экспорта (в 2013 г. Канада экспортировала в Японию канолы на 3,8 млрд кан. долл.). Всего в 2014/15 году на экспорт из Канады пошло почти 9 млн т канолы.

Канола – один из знаковых для Канады продуктов, по сути, ее символ почти сродни кленовому сиропу. Но если кленовый сироп был дан Канаде «от бога», то канола – результат долгого труда и самоотверженности канадских ученых.

²⁹ Важнейшие моменты открытий были связаны именно с обменом материалами. В 1960-м году Стефанссон, проводя с коллегами анализ мировых образцов рапса, нашел европейский сорт рапса *Liho* с низким содержанием эруковой кислоты, и предоставил его семена Дауни, который сумел закрепить свойство низкого содержания эруковой кислоты в линии рапса В. *Napus*, происходящего из Аргентины. Выведенная, в итоге, к 1969 г. культура *ORO*, однако, была сложна для возделывания в канадских условиях, поэтому впоследствии Дауни вывел другой сорт, на основе закрепления низкого содержания эруковой кислоты в линии рапса В. *Campestris*, который был уже распространен в прериях (с более быстрым – на 10 дней сроком созревания), и происходил из Польши (напомним, что первый канадский сеятель рапса происходил из Польши). Кульминацией процесса стал «трансфер знаний и технологий» в результате визита в 1967 г. в Саскатун «гостевого профессора» Яна Кржиманьского (он привез с собой из Польши образцы рапса с низким содержанием глюкозинолатов – как ни курьезно, аргентинского вида В. *Napus*). Получивший редкий материал Дауни, как пишут мемуаристы, «движимый духом товарищества, характерным для исследователей, работающих в государственной сфере» («in the cooperative spirit of breeders working in the public service»), поделился образцами Кржиманьского с коллегой в Манитобе. Обе команды занялись закреплением свойства низкого содержания глюкозинолатов в линии аргентинского вида рапса, и первым оказался Стефанссон. В 1974 г. он вывел рапс с низким содержанием глюкозинолатов и одновременно эруковой кислоты. Тогда Дауни продолжил работу с польской линией рапса и вывел растение с аналогичными свойствами – но на основе вида В. *Campestris*; полученный сорт больше подходил для северных районов, чем выведенный в Манитобе. Имя канолы дали «двойной» культуре (то есть обоим сортам, выведенным на основе как аргентинской, так и польской линий).

Таблица 5. Крупнейшие статьи экспорта канадского сельского хозяйства
(млн кан. долл.)

Вид продукции / годы	2012	2013	2014
Экспорт продукции сельского хозяйства	43 570,283	46 012,427	51 532,902
Пшеница мягких сортов	4 658,773	5 103,189	5 745,475
Канола	5 203,677	4 306,481	5 150,267
Пшеница твердых сортов	1 474,337	1 574,626	2 191,514
Скот (в живом весе)	1 060,731	1 303,341	1 940,295
Соя	2 028,767	2 005,070	1 928,385

Источник: Statistics Canada.

«Я открыл алмазы за три дня». Открытие канадских алмазов интересно с иной точки зрения: оно замечательно иллюстрирует современные тенденции развития так называемой «экономики знания», сам принцип влияния фактора квалифицированных кадров на региональное экономическое развитие.

В зарубежных работах по региональному развитию не раз продемонстрировано на примере анализа статистики, насколько важно качество человеческого капитала для регионального развития, насколько устарел миф о «дешевой рабочей силе» как конкурентном преимуществе. Появились работы о роли так называемых «звездных» ученых в региональном развитии, где показывается, насколько может обеспечить ускорение регионального экономического развития, допустим, один нобелевский лауреат (через создание инновационных производств, в которые в условиях Запада обычно вовлекаются научные открытия)³⁰. Упор на квалификацию, на качество человеческого капитала – в определенной степени в ущерб его количеству – в корне меняет политику регионального развития: привлечение штучных, но «звездных» специалистов становится приоритетнее привлечения массовых мигрантов и даже массового удержания молодежи. Не случайно, например, в уже упоминавшемся официальном материале «Инвестируйте в Канаду» факт переманивания видного американского специалиста в сфере конструирования электромобилей Ali Emadi из Технологического Института Иллинойса в университет МакМастер (Гамильтон) преподносится в качестве доказательства инвестиционной привлекательности Канады³¹. Аналогичную политику про-

³⁰ Например: Trippi M., Maier G. Star Scientists as Drivers of the Development of Regions // Innovation, Growth and Competitiveness. Dynamic Regions in the Knowledge-Based World Economy / Peter Nijkamp, Iulia Siedschlag (Eds.). Springer Science & Business Media. 2011. Pp. 113–134; Maier G., Trippi M. and Kurka B. Star Scientists and Regional Innovation: Understanding the role of scientific talent for the development of cities and regions. Paper to be presented at the 49th European Congress of the Regional Science Association International. Lodz, Poland, August 25–28, 2009. Также по теме: Laudel, G. (2005) Migration currents among the scientific elite. Minerva, 43, pp. 377–395; Trippi M. and Maier G. (2007) Knowledge Spillover Agents and Regional Development. SRE – Discussion Papers, 2007/01. Institut für Regional- und Umweltwirtschaft, WU Vienna University of Economics and Business, Vienna; Meyer, J.-B., Kaplan, D. and Charum, J. (2001) Scientific nomadism and the new geopolitics of knowledge. International Social Science Journal, 53 (168), pp. 309–321.

³¹ Top U.S. E-Car Scientist Chooses Canada // Invest in Canada. Government of Canada: Foreign affairs, trade and development. Edition 2013–2014.

водит Китай, где действуют специальные программы, нацеленные на возвращение соотечественников – но не всех, а с ученой степенью и иными академическими достижениями³². Переориентация на штучных специалистов как фактора местного экономического развития глубоко революционна по своей природе – и история создания алмазной отрасли Канады «с нуля» дает замечательное подтверждение жизненности новой парадигмы.

Помимо научной поучительности, эта история захватывает сама по себе. К 90-м годам в Канаде накопился ряд признаков, по которым можно было прогнозировать значительные запасы алмазов на севере страны. Канадская фирма Winspear Diamonds Inc. (ныне Diamondex Resources) в 1994 г. пригласила на поиски алмазов российского геолога Николая Похиленко – признанного в мире специалиста в данной отрасли³³. Новосибирский ученый прибыл в Канаду, в Северо-Западные территории во время своего отпуска, на 3–4 недели. Ряд фирм уже проводил здесь поисковые мероприятия, в том числе мировой гигант Де Бирс³⁴. Основным фактором организации работ зарубежных фирм был капитал: за счет больших вложений в поиск вовлекались обширные по площади территории. Однако годы изысканий не привели к успеху, часть канадских фирм, занимавшихся поисками алмазов, разорилась. Н. Похиленко, оказавшись перед лицом сжатых сроков и в незнакомых условиях, прибегнул к более интенсивному методу – он стал «вычислять» месторождения, основываясь на глубочайшем знании условий залегания кимберлитовых трубок.

В итоге, Н. Похиленко уговорил канадских заказчиков «отпустить» его на поиски в районы, ранее уже проверенные и «забракованные» Де Бирсом и другими фирмами – несмотря на неудачи предшественников, ученый предположил, что алмазы должны быть именно там. Серийным методом поиска ученый противопоставил более тонкое знание геологии алмазов – в первую очередь, о связи месторождений с геологическими структурами. Получив на три дня вертолет, геолог облетел предполагаемую зону поиска размером около 2500 кв. км, наметил три района наиболее вероятного нахождения кимберлитовых трубок и стал обследовать их детальнее. На третий день сибирский геолог нашел первую кимберлитовую трубку.

В следующем году была организована уже более крупная экспедиция, результатом стало открытие не просто месторождения – целой алмазоносной провинции³⁵; была заложена база для создания в Канаде алмазодобывающей отрасли. Месторождение Снэп Лейк, открытое Н. Похиленко, было перекуплено компанией Де Бирс. Н. Похиленко (вместе с тремя канадскими коллегами) получил премию, высоко ценимую в геологическом сообществе³⁶. Сегодня добыча алмазов ведется на нескольких месторождениях, большинство – в Северо-Западных территориях в пределах алмазоносной провинции,

³² Боровская Н. КНР: «охота за умами». Урок для России? // Демоскоп Weekly. № 639–640 (20 апреля – 3 мая 2015) URL: <http://demoscope.ru/weekly/2015/0639/analit03.php>

³³ <http://www.sbras.nsc.ru/HBC/article.phtml?nid=101&id=25>, <http://www.nkj.ru/archive/articles/383>, <http://www.sbras.ru/HBC/article.phtml?nid=454&id=2>, <http://news.ngs.ru/more/93887/>

³⁴ <http://www.nkj.ru/archive/articles/383/>, <http://news.ngs.ru/more/93887/>

³⁵ <http://technology.infomine.com/articles/1/2173/mining.technology/association.for.mineral.aspx>,

³⁶ <http://technology.infomine.com/articles/1/2173/mining.technology/association.for.mineral.aspx>

открытой Н. Похиленко. В последние годы Канада уверенно занимает третье место в мире по добыче алмазов³⁷, добывая не менее 10 млн карат алмазов в год.

От Тихого до Атлантического: география производства видеоигр

Многие отрасли экономики Канады как бы двуглавые: в них четко выделяются два мощных ядра в восточной (атлантической) и западной (тихоокеанской) частях страны. Пожалуй, только выращивание канолы и пшеницы, добыча калийных солей (Саскачеван) и производство автобусов (Манитоба) четко сконцентрировано в прериях срединной части страны. Некоторые отрасли развиты, в основном, на севере страны (добыча урана, алмазов), добыча нефти – в Альберте. Важнейшее исключение из правила – это то, что машиностроение в значительной части сконцентрировано в восточной части страны, в Онтарио и Квебеке. Но есть две группы отраслей, в которых ядро в Онтарио или Квебеке имеет ядро-дублера на западе, обычно в Британской Колумбии. Первая группа таких «двуглавых» отраслей базируется на природных ресурсах: это различные отрасли сельского хозяйства (от виноделия до сбора клюквы, крупнейший в мире ареал выращивания которой находится под Ванкувером), рыбная промышленность, добыча и переработка цветных металлов и т.п. Вторая группа отраслей – это, напротив, отрасли, базирующиеся, в основном, на человеческом капитале и креативности: киноиндустрия, биотехнологии – и среди них отрасль информационных и коммуникационных технологий. Здесь «двуглавость» обусловлена тесными финансовыми, производственными и зачастую организационными связями местных фирм и их зарубежными партнерами: соответственно, в Британской Колумбии и вообще на Западе Канады ориентированными на Калифорнию (США), в восточной части страны – на Нью-Йорк и другие северо-восточные штаты, а также на Западную Европу.

«Конек» канадского сектора информационно-коммуникационных технологий – это производство программного обеспечения и видеоигр³⁸. В данном секторе занято более 180 тыс. чел., а его вклад в ВВП страны – 20,5 млрд долл. (2014 г.³⁹). Собственно в производстве видеоигр в Канаде работает более 300 компаний с общей численностью занятых 16,5 тыс. чел. (и это число растет на несколько процентов ежегодно). Большая численность персонала в производстве видеоигр занята в мире только в США и Японии⁴⁰. Это исключительно быстро растущий сектор экономики страны (в период с 2009 по 2012 гг. наблюдался ежегодный рост на 15%)⁴¹; производство видеоигр обеспечивает 2,3 млрд кан. долл. ВВП (2012 г.)⁴².

³⁷ Has De Beers Unveiled Deep KP Mistake? Russia & Dubai on the Rise // Edaht Golan. Diamond research and data. August 27, 2015. http://edahngolan.com/has-de-beers-unveiled-deep-kp-mistake-russia-dubai-on-the-rise/?utm_source=Edahn+Golan+Diamond+Research+%26+Data+Newsletter&utm_campaign=8df1ca40a2-RSS_feed_newsletter_campaign3_12_2015&utm_medium=email&utm_term=0_3db00ffc52-8df1ca40a2-319355397.

³⁸ В североамериканской классификации отраслей North American Industry Classification System (NAICS): 54151 – Computer systems design and related services, включающая собственно Computer systems design and related services и Video game design and development services.

³⁹ Данные Statistics Canada. Таблицы CANSIM 3790031 и 2810024.

⁴⁰ <http://theesa.ca/wp-content/uploads/2015/08/Essential-Facts-2013-EN.pdf>

⁴¹ http://www.international.gc.ca/investors-investisseurs/assets/pdfs/download/1-Flagship_Report.pdf

Производство видеоигр – типичный новый сектор экономики, конкурентные преимущества в котором «рукотворны»: это, как уже говорилось, квалифицированные кадры и налоговые льготы. Также характерно, что 88% фирм в этой сфере – малые и микрофирмы (до 100 чел.). Средний возраст работника ожидаемо небольшой – 31 год, при этом средняя заработная плата – 72 тыс. долл. в год.⁴³ Характерно, что средний возраст потребителя видеоигр – тоже 31 год. По данным опроса, в течение месяца хотя бы раз играли в видеоигры 90% детей в возрасте от 6 до 17 лет. В целом, однако, аудитория видеоигр охватывает почти все группы населения: к геймерам относятся 58% канадцев (причем, что неожиданно, гендерные пропорции примерно равны: мужчин среди геймеров всего 54%). Впрочем, аудитория канадских видеоигр выходит далеко за пределы Канады: здесь произведены многие всемирно известные игры.

Главный центр производства канадских видеоигр – это, неожиданно, Квебек. История видеоигр Квебека началась в 1996 г. в связи с внедрением специальной кредитной политики. В настоящее время в Квебеке в производстве видеоигр занято более 8,7 тыс. чел. в чуть менее чем 100 компаниях. Часть фирм, действующих в Квебеке – ожидаемо филиалы французских (например, фирма Ubisoft).

На втором месте – Британская Колумбия. Благодаря своей относительной (для Канады) близости к Голливуду исторически ставшая центром мультипликации (в том числе производства программного обеспечения для мультипликации), видео- и киноиндустрии; аналогичным путем возникла здесь отрасль видеоигр. В ней занято более 5 тыс. чел., работающих в 76 фирмах.

Третье место в отрасли принадлежит провинции Онтарио. Особенность местной индустрии видеоигр – это заметное даже для данного сектора преобладание малых и микрофирм, что связано со специализацией на разработке игр для мобильных устройств и социальных сетей (такие игры не требуют работы большой команды); всего в 96 фирмах (примерно столько же, сколько в Квебеке) здесь занято всего около 1800 человек. Напротив, Квебек и Британская Колумбия – создатели крупных проектов, продукция которых известна у геймеров всего мира.

В первую очередь, выделяется расположенная в Британской Колумбии фирма EA Canada – в ней занято едва ли не столько сотрудников, сколько во всей отрасли видеоигр провинции Онтарио (точнее, «большинство из 1800 сотрудников отрасли, работающих в районе Ванкувера»⁴⁴). Это филиал американской фирмы Electronic Arts со штаб-квартирой в городе Редвуд-Сити в Калифорнии, под Сан-Франциско. EA – одна из первых фирм в отрасли, она была основана в 1982 г., и уже в 1983 г. была открыта ее студия в Бернаби (пригород Ванкувера); сейчас это крупнейшее подразделение EA. EA Canada – создатель «бестселлера» FIFA, отлично известного и московской молодежи.

Крупнейшая квебекская фирма в сфере видеоигр – Ubisoft Montreal (филиал французской фирмы Ubisoft) – разработчик одной из самых популярных в мире игр «Assassin's Creed». В числе прочего игра известна тем, что ее герои перемещаются в очень точно переданных ландшафтах реальных городов (Ближний Восток времен крестовых похо-

⁴² Данные по сектору видеоигр здесь и далее (если не указано иного) приводятся по источнику: http://www.international.gc.ca/investors-investisseurs/assets/pdfs/download/Digital_Media.pdf

⁴³ <http://thesa.ca/wp-content/uploads/2015/08/Essential-Facts-2013-EN.pdf>

⁴⁴ <http://www.cbc.ca/news/technology/electronic-arts-cancels-planned-vancouver-expansion-1.719234>

дов, Италия эпохи Возрождения, Англия времен промышленной революции, Франция 1789 г., Америка времен борьбы за независимость и др.) – так, что по ней можно изучать историческую географию. Той же фирмой были созданы также известные игры «Watch Dogs», «Far Cry» и др., в свое время была знаменита ранняя игра компании «Принц Персии». В компании занято около 2700 человек⁴⁵, причем численность занятых растет год от года; фирма действует в Монреале (район Mile-End) с 1997 г., где она была размещена в здании бывшей текстильной фабрики (на тот момент в фирме было 50 сотрудников)⁴⁶. В 2005 г. в городе Квебек была основана еще одна дочерняя фирма Ubisoft – Ubisoft-Quebeck. Эта фирма также задействована в производстве серии игр «Assassin's Creed». Любопытно, что фирма использует факт размещения в самом старом городе Канады в слогане «Эпические приключения рождаются в историческом городе»⁴⁷.

Фирма Ubisoft имеет еще одно подразделение в Торонто, а также реализует обширную образовательную программу, рассчитанную на обучение и вовлечение в производство видеоигр детей и молодежи от 5 лет до студенческого возраста; сотрудничает с Университетом Монреаля⁴⁸. В целом, 30% занятых в производстве видеоигр в Квебеке работает на Ubisoft⁴⁹. Фирма EA однако также имеет подразделение в Квебеке – EA-Montreal.

Квебек, Британская Колумбия и в меньшей степени Онтарио аккумулируют почти всю деятельность отрасли видеоигр Канады. В Манитобе, Альберте, Новой Шотландии действует еще примерно по 20 фирм; в других районах Канады отрасль не получила развития.

Тесно связано с производством видеоигр создание компьютерных спецэффектов. За спецэффекты к кинофильму «Жизнь Пи» канадец Г.Рочерон (G. Rocheron) вместе с тремя коллегами получил в 2013 г. премию Оскар. Канадские фирмы создавали спецэффекты к таким известным фильмам как «Голодные игры» (Ubisoft), «Девушка с татуировкой дракона» (Digital Domain) и многим другим. Смежная отрасль – создание компьютерного обеспечения для анимации и спецэффектов. В частности, канадцы участвовали в создании редактора трехмерной графики Maya, с помощью которого в кинематограф вошли такие персонажи как Шрек, ВАЛЛ-И, Голум из «Властелина колец», Дэйви Джонс из «Пиратов Карибского моря» и др.

Производство видеоигр – не единственный быстро развивающийся сектор экономики, неожиданный для «сырьевого» образа Канады. Нужно упомянуть еще раз производство программного обеспечения; все большее значение приобретает киноиндустрия (также с двумя мощными центрами – в Британской Колумбии и Онтарио). Канаду уже называют «северным Голливудом». Зарекомендовала себя Канада и в сфере телекоммуникационных услуг и производства соответствующего оборудования, особенно в сфере беспроводных телекоммуникаций. Так, марка коммуникаторов и телефонов Blackberry, широко известная благодаря предпочтениям Барака Обамы – канадская. Канада делает успехи в сфере биотехнологий, фармацевтики, производства медицинского оборудова-

⁴⁵ <http://montreal.ubisoft.com/en/our-studio/>

⁴⁶ <http://montreal.ubisoft.com/en/our-studio/>

⁴⁷ <http://quebec.ubisoft.com/en/our-story>

⁴⁸ <http://montreal.ubisoft.com/en/codex-program/>

⁴⁹ <http://quebec.ubisoft.com/en/studio>

ния, «зеленой энергетике» и др. Данные отрасли радикально изменили профиль экономики Канады за последние 20 лет.

Чем интересна Канада для России

Несмотря на то, что типологически Канада, как уже было сказано, более сопоставима со Скандинавией или Бенилюксом, чем с Россией, от сравнений с нашей страной не уйти. Для России Канада интересна во многих аспектах. В первую очередь, это опыт обхождения с обширными пространствами: налаживание и поддержка тысячекилометровых путей сообщения, освоение ресурсов удаленных месторождений и поддержание качества жизни на редконаселенных территориях. Любопытно, что именно канадцы, как бы отвечая на вызов обширных пространств своей страны, разработали важнейшие положения экономической теории коммуникаций. Речь идет о Маршалле Маклюэне, авторе знаменитого тезиса о «галактике Гуттенберга» и работ по роли средств коммуникации в формировании мышления, и его учителя Гарольде Иннесе, писавшем о роли коммуникаций в развитии империй. Ранние исследования Иннеса, что характерно, были посвящены добыче и транспортировке бобровых шкур как этапу экономической истории Канады.

Важен нам и опыт сосуществования исторически проживающих бок о бок народов – англоканадцев и франкоканадцев; опыт адаптации и интеграции больших (по сравнению с местным населением) потоков мигрантов почти со всего мира; опыт управления развитием обширными сельскими пространствами, удаленными от больших городов на невиданные для Европы расстояния, опыт существования «первых наций» (эскимосы и индейцы) в современных условиях. Не случайно именно тема мультикультурализма, тема сосуществования разных культур многие годы привлекала российских канадоведов (А.И. Черкасов и др.).

Ну и конечно, для современной России насущно необходимо изучение новейшего канадского опыта трансформации экономики, опыт развития новых наукоемких секторов не вместо, но вместе, параллельно с эффективным функционированием первичных отраслей, а иной раз и благодаря им.

ПРИМОРСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КАК ДЕТЕРМИНАНТА ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВА КАНАДЫ

А.И. Ломакина

Степень приморскости или континентальности является сложным методологическим вопросом, который особенно актуален при изучении стран-гигантов. К масштабным исследованиям поистине «прорывного» характера, выполненным в последние годы на базе обработки большого массива статистической информации по всем странам мира, относятся работы авторитетных экономистов Гарвардского университета под руководством Дж. Сакса [16]. Эти исследования выявили, в частности, устойчивую положительную связь между уровнем экономического развития и близостью к морю, поразительную разницу в доходах (в расчете на одного жителя) между внутриматериковыми и приморскими странами, усиление тенденции смещения населения планеты к побережьям теплых морей, а также ряд других важных социально-экономических закономерностей, отражающих реально существующую в настоящее время континентально-океаническую дихотомию [2]. В работах Л. Анноваци-Джакаб глубинное континентальное положение рассматривается с другими видами ЭГП (по отношению к главным мировым рынкам, удаленность от моря, транспортно-географическое положение и обеспеченность территории транспортно-коммуникационной инфраструктурой и пр.). Автор отмечает потенциальный характер ЭГП, определяя континентальность скорее как вызов, нежели приговор, и предлагает следующие пути компенсации негативных последствий континентальности: комплексный подход к транзитным торгово-транспортным коридорам, региональную интеграцию, правовые и нормативные реформы и пр. П. Колльер, анализируя причины неуспешности беднейших стран, указывает в частности на внутриконтинентальное положение и невыгодное соседство последних. Развивающиеся бедные страны в условиях отсутствия выхода к морю и неблагоприятного соседства не имеют возможности полноценно участвовать в международном разделении труда. Колльер объясняет, что приморские страны торгуют со всем миром, в то время как внутриконтинентальные – в основном только с соседями. Внутриконтинентальные страны с неразвитой и малоинтегрированной с соседями инфраструктурой, имеют ограниченный рынок сбыта своих товаров [15].

В последние годы благодаря работам Л.А. Безрукова удалось серьезно продвинуться в методологии и методике определения приморского и континентального положения. Анализируя всестороннее влияние морского транспорта на территориальную структуру расселения, он ввел такие термины как «транспортно-географическая» и «транспортно-экономическая континентальность»¹ и предложил методику их оценки. Анализ распределения демографического потенциала стран по фиксированным зонам удаленности от круглогодичных транспортных путей дал возможность оценить степень континенталь-

¹ Транспортно-географическая (км) и транспортно-экономическая (долл. на 1000 ткм) удаленность территорий от морских портов с круглогодичной навигацией.

ности с позиций экономической географии, подтвердив сохранение значимости транспортно-коммуникационного фактора на современном этапе. Это позволило также провести типологию стран: от приморских до ультраконтинентальных [2].

В основе разработанной Л.А. Безруковым концепции континентально-экономической дихотомии лежит пространственная дифференциация мирового экономического пространства, возникающая в связи с колоссальными различиями ставок на морские и сухопутные перевозки. Близость к морским путям, равно как и удаленность от них определяют в совокупности принципиально различный уровень транспортных издержек в национальной экономике, саму специфику производственной деятельности, формируют особого рода экономическую зональность. Более чем двадцатикратный разрыв в издержках на использование морского и сухопутного транспорта определяет сравнительные преимущества приморских зон над материковыми и океаническими стран над континентальными, что, в конечном счете, влияет на саму географию мирового развития.

В этой связи особенно интересен случай стран-гигантов. Многие из них имеют большую протяженность побережий, некоторые омываются двумя или даже тремя океанами. Одновременно они имеют и колоссальные континентальные пространства. В работах Т. Купманса [17] и П. Кругмана [18] было установлено, что баланс между возрастающей отдачей и транспортными расходами является центральным для понимания географии экономической деятельности. Несмотря на транспортную революцию и рост экономической эффективности транспортных перевозок, пока ещё очень рано говорить о «смерти пространства». Это подтверждают и работы С. Реддинга и М. Тернера [19], посвященные исследованию влияния транспорта на пространственную организацию экономической деятельности. Таким образом, сочетание приморскости и континентальности в случае стран гигантов является нетривиальным вопросом.

Приморское положение Канады – неочевидный факт

Канада является типичной страной-гигантом, сочетающей в себе черты приморскости и континентальности. Будучи второй в мире страной по площади (9,9 млн кв. км), Канада обладает самой протяженной в мире береговой линией. С учетом многочисленных островов её протяженность превышает 240 тыс. км. Если оценивать приморскость географического положения Канады, используя предложенный Ю.Н. Гладким коэффициент приморского положения [3], учитывающий отношение береговой линии к общей длине сухопутных границ, то он будет равен 80. Такое соотношение делает Канаду одной из самых приморских стран мира (Россия – 5; Германия – 1,9). Индекс «удалённости от Мирового океана», который рассчитывается как отношение протяженности береговой линии к квадратному корню из площади территории [5], также свидетельствует в пользу приморского положения данной страны (22). Он сопоставим с аналогичным показателем для полуостровной Италии (24) и даже больше, чем у островной Гренландии.

Совершенно другую оценку степени приморскости Канады можно получить, если учитывать специфику размещения населения, а именно долю населения, проживающего в полосе до 100 км от побережья [16]. На таком удалении от моря в Канаде проживает не более 15% населения, что не позволяет судить о ней как о приморской стране.

Отдельные составляющие транспортно-географической континентальности, рассчитываемой в рамках методологии Л.А. Безрукова, также свидетельствуют о континен-

тальности положения страны. Обширность территории Канады, существенная протяженность с севера на юг и с запада на восток, а также положение страны в северных широтах обуславливают большую удаленность внутренних регионов от портов и морей с круглогодичной морской навигацией. К круглогодичным акваториям примыкает около 10% береговой линии Канады. Таким образом, к континентальным и ультраконтинентальным зонам принадлежит 90% территории Канады, в том числе и те, которые выходят к побережью Северного Ледовитого океана.

С другой стороны, если отойти от обывательского понимания приморского положения, которое подразумевает непосредственный доступ к морю, а оценивать приморскость как прямой доступ к морским транспортным путям, географическое положение Канады может быть коренным образом пересмотрено. Водно-транспортная система р. Св. Лаврентия и Великих озер² обеспечивает круглогодичный доступ к морскому транспорту для внутренних территорий, которые на первый взгляд следует отнести к континентальным. В рамках такого подхода и Канаду в целом можно отнести к категории стран с низкой степенью континентальности, но, что ещё важнее, можно выделить зоны удаленности от бассейнов с круглогодичной морской навигацией (подробнее см. [2], в применении к Канаде – [8]). Такое зонирование позволяет проследить влияние моря на размещение населения и хозяйства, специфику их территориальной организации, а также позволяет формализовать оценку континентальности страны в целом.

В географических исследованиях, посвященных данному вопросу, широкое распространение получила градация удаленности от моря, предложенная ещё в середине XX в. польским географом И. Сташевским, далее использовавшаяся в работах В.В. Покшишевского и дополненная Л.А. Безруковым: зону шириной 200 км от морских и океанических побережий можно считать «приморской», выделяя в ней непосредственно «прибрежную» полосу до 50 км; «континентальные» зоны, удаленные на 200–500 и 500–1000 км испытывают лишь косвенное и постепенно ослабевающее влияние моря; на удалении более 1000 км влияние моря минимальное – это «ультраконтинентальная» зона. Л.А. Безруков дополнил эту схему градацией зон удаленности от рек и озер с круглогодичной (или кратковременно прерывающейся) морской навигацией: до 20, 20–80, 80–200, 200–400, 400–800, более 800 [2]. Обе схемы использовались нами при зонировании Канады. Например, ширина Тихоокеанской и Атлантической «приморских» зон была принята нами в 200 км, а ширина тождественной ей зоны удаленности от Глубоководного пути Великих озер и р. Св. Лаврентия будет соответствовать 80 км.

² Морская навигация по глубоководному пути реки Св. Лаврентия и Великих озер стала возможной начиная с 1959 г. в результате продолжавшихся более века работ по углублению естественных водных объектов и строительству шести каналов и пятнадцати шлюзов, связавших воедино это уникальное гидротехническое сооружение. Глубоководный путь позволил морским судам проникать на 3 тыс. км вглубь материка, непосредственно к промышленному центру североамериканского континента. Круглогодичная навигация стала возможной начиная с 1969 г., и обеспечивается ледокольным флотом до порта Монреаля, в то время как судоходство по Великим озерам и каналам прерывается с начала января до конца марта. Помимо сезонного перерыва в навигации по глубоководному пути есть ограничение и по размерам судов, однако эти особенности навигации не умаляют тех преимуществ приморского положения, которые дает глубоководный путь прилегающим территориям.

Таблица 1. Средние доли зон удаленности от моря по территории, населению и ВВП Канады, %

	Приморская	Континентальная	Ультраконтинентальная
Территория	9,3	40,6	50,1
Население	76,7	16,2	7,1
ВВП	67	26	7
Средняя доля зоны	51	27,6	21,4

Рассчитано по [14].

Анализ распределения территории, населения и ВВП по зонам удаленности от моря, а также расчет средней доли каждой зоны в стране по этим трем параметрам, названным Всемирным банком «базовыми», позволил нам судить о размере каждой зоны и о степени приморскости / континентальности Канады в целом. «Сдвиг к морю» хозяйства и населения, а в случае Канады – «сдвиг моря» к населению и хозяйству, обеспечил приморским зонам более половины сводного показателя размера всей страны (Табл. 1), при том, что на них приходится менее 10% территории. Подтвердив тем самым, что учет социально-экономических пропорций способен существенно скорректировать природные предпосылки континентальности стран. Это позволяет охарактеризовать Канаду как приморскую / океаническую страну. Кроме того, проведенное исследование показало, что «приморскость» Канады связана не столько со значительной протяженностью береговой линии, сколько с антропогенным фактором – введением круглогодичной морской навигации по Великим озерам и реке Св. Лаврентия. Иначе говоря, канадцы сами сделали свою страну «приморской».

Приморские зоны

Приморская зона Канады включает не только океанические побережья, выходящие к бассейнам с круглогодичной навигацией³, но и полосу, протянувшуюся вдоль внутреннего морского пути. Занимая менее 10% территории, эти районы сосредотачивают 2/3 ВВП и 4/5 населения страны⁴.

Своеобразие приморской канадской зоны состоит в том, что подавляющее большинство демо-экономических центров находится не на океанических побережьях, а на доступной для морских судов водно-транспортной системе Великих озер и р. Св. Лаврентия.

³ К акваториям океанов, морей и портов, допускающих круглогодичную навигацию, отнесены: побережье Тихого океана (порт Ванкувер, Принс Руппер) и южное побережье Ньюфаундленда и Новой Шотландии (порты Сент-Джонс, Сент-Джон и Галифакс).

⁴ Подобный «сдвиг к морю» можно увидеть во многих странах на всех заселенных континентах. Достаточно сказать, что в 200-километровой приморской полосе, которая занимает всего 16% площади суши, проживает около половины жителей Земли. Здесь же наблюдается наиболее высокая плотность ВВП: по расчетам Гэллага, в 100-километровой прибрежной полосе США, Западной Европы и умеренной зоны Восточной Азии, насчитывающих всего 3% мировой обитаемой территории Земли, проживает 13% её населения и генерируется 32% мирового ВВП по ППС [16].

Глубоководный путь стал важнейшим элементом опорного каркаса территории, аккумулирующим все выгоды приморского положения. После открытия морской навигации речные порты Монреаль и Квебек, а также озерные порты Гамильтон и Тандер-Бей расширили свой функционал, став одновременно и морскими портами. В целом, в данном коридоре находятся 10 из 18 крупнейших канадских портов. С одной стороны, положение на внутренних водных путях улучшает их связь с хинтерландом. С другой стороны, внутреннее расположение все же ограничивает доступ морских судов очень большого тоннажа. Применение современных технологий в навигации позволяет отчасти решить эту проблему. Так, в 2013 г. канадские власти разрешили судам класса *post-Panamax* движение по реке Св. Лаврентия до Монреаля, что значительно повышает возможности порта, который выступает главным контейнерным портом внутренних районов Североамериканского континента. Следует оговориться, что в последние десятилетия наблюдается существенное снижение объемов перевозок по глубоководному пути⁵.

Вдоль глубоководного пути расположено 18 из 40 канадских агломераций с численностью населения свыше 100 тыс. жителей (Рис. 1). Все они входят в обширную урбанизированную зону «Коридор Квебек Сити – Уинсор».

Данный мегарайон протяженностью свыше 1 тыс. км сосредотачивает более 50% населения и более 60% ВВП Канады. Раннему формированию и развитию «канадского хартленда» способствовал целый комплекс факторов, связанных как с самим «местом», так и с его «местоположением»: выгодное расположение и транспортная доступность, благоприятные географические условия, включая диверсифицированную ресурсно-сырьевую базу, раннее поселение здесь европейских иммигрантов и американских беженцев-лоялистов, а также ведущая роль в политической консолидации Верхней и Нижней Канады, сформировавших затем ядро Конфедерации. Начиная с 1950-х гг. Центральный район Канады занимает неоспоримые лидирующие позиции во всех сферах экономической деятельности: торговле, транспорте, обрабатывающей промышленности и финансах [20].

Ведущую роль в данном урбанистическом коридоре играет район «Золотой подковы» Онтарио. На рубеже XX–XXI вв. именно в провинции Онтарио – самой многонаселенной (37% населения Канады) – производилось более 50% промышленной продукции. В частности, на «Золотую подкову» приходится почти 85% транспортного машиностроения Канады. Здесь расположены преимущественно автосборочные заводы большой детройтской и японской троек, а также выпускаются автомобильные запчасти на заводах *Magna International*, *Simpson* и *Woodbridge Group* [4]. Концентрация автомобильной промышленности, в свою очередь, предопределила появление и развитие наукоемких и высокотехнологичных производств. Так, район Ватерлоу уже более двадцати лет

⁵ Снижение объема перевозимых по внутреннему морскому пути грузов объясняется, во-первых, долгосрочной тенденцией, связанной с переориентацией грузопотоков зерна из Восточных провинций непосредственно к тихоокеанским портам и далее на азиатский рынок и одновременным снижением спроса со стороны североамериканской сталелитейной промышленности на железную руду п-ова Лабрадор. Во-вторых, краткосрочный тренд снижения трафика, связанный с глобальным экономическим спадом в торговле, объясняет тот факт, что «загруженность» морского пути в первое десятилетие XXI в. не превышала 60% пропускной способности. В итоге среднесредние объемы грузоперевозок упали с 75 млн т в 1970-х гг. до 40 млн т в 2011 г. [13].

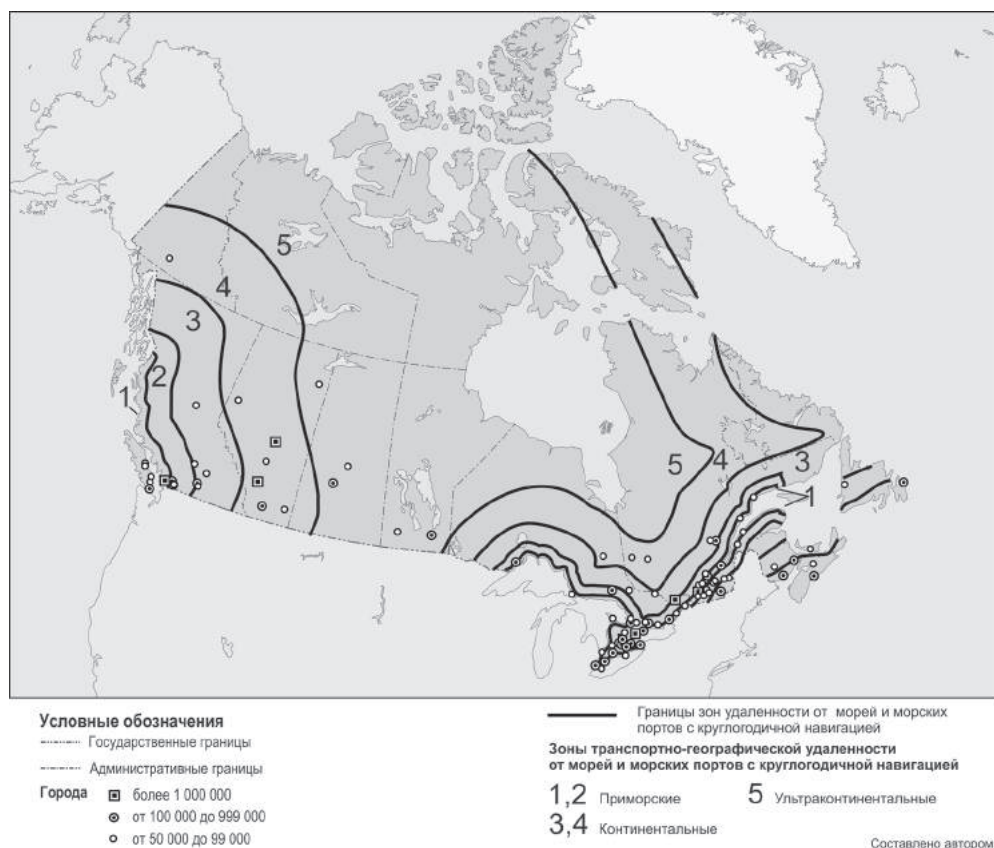


Рис. 1. Распределение городов Канады по зонам удаленности от путей с круглогодичной морской навигацией.

известен как «канадский технологический треугольник», а некоторые высокотехнологичные производства выросли в научно-исследовательские институты [14].

На Торонто – ведущий центр «Золотой подковы» и «экономический двигатель» страны – приходится лишь 1% её территории, однако здесь производится около 20% канадского ВВП. Экономическая столица выступает деловым и финансовым центром не только национального, но и мирового значения. Здесь располагается одноименная Фондовая Биржа (третья по капитализации в Северной Америке), а также штаб-квартиры финансовых структур национального и глобального масштаба: банки и глобальные страховые компании, пенсионные фонды и глобальные хедж-фонды, взаимные фонды компаний и др.

«Низменность р. Св. Лаврентия» – второй после Онтарио по уровню экономического развития регион Канады. Свыше 80% ВРП провинции Квебек сосредоточено именно в этом районе, при том, что доля провинции в ВВП страны составляет около 20%. В течение 1990-х гг., после вступления в силу соглашения о свободной торговле с США и Мексикой, экономика района претерпела существенные структурные преобразования.

Традиционные отрасли (текстильная, швейная, кожевенная и пр.) уступили свои позиции высокотехнологичным отраслям: аэрокосмической промышленности, транспортному машиностроению, производству телекоммуникационного оборудования, тонкой химии. Сегодня Монреаль – ведущий экономический центр района – известен как третий крупнейший центр аэрокосмической отрасли (вслед за Сизтлом и Тулузой): в его окрестностях расположились такие имеющие мировую известность компании, как Bombardier – производитель самолетов регионального и бизнес класса (а также железнодорожных локомотивов и метropоездов), Pratt & Whitney Canada – производитель авиационных двигателей, CAE – мировой лидер по разработке и производству авиационных и морских тренажеров, да и само Канадское космическое агентство.

Океанический фланг приморской зоны Канады включает территории, примыкающие к морским бассейнам с круглогодичной навигацией. На побережье Тихого океана к важнейшим портам, определяющим границы зоны, относятся порты Ванкувер и Принс Руппер, на Атлантическом побережье такими портами являются Сент-Джонс, Сент-Джон и Галифакс. В сумме на указанной территории сосредоточено 15% населения и такая же доля ВВП Канады.

Тихоокеанская часть приморской зоны целиком располагается на части территорий провинции Британская Колумбия, ядром которой является третья по численности населения и объему ВВП агломерация Канады – Большой Ванкувер. Индустриальный «бум» в Юго-Восточной Азии в последней четверти XX в. придал импульс динамичному урбанистическому и экономическому развитию Ванкувера как главных ворот к Азиатско-Тихоокеанскому региону. Быстрое развитие промышленности, транспортной инфраструктуры, сферы финансовых и других услуг (в значительной мере связанное и с приливом сюда капитала, «бежавшего» из китайского Сянган-Гонконга перед присоединением его к КНР) привлекает в Британскую Колумбию переселенцев как из других провинций Канады, так и из-за рубежа.

Сегодня на Ванкувер приходится лишь чуть более 10% обрабатывающей промышленности всей провинции. Несмотря на то, что Ванкувер замыкает тройку крупнейших городов Канады, по числу занятых в обрабатывающей промышленности он уступает ряду более мелких демографических центров, таких как Виннипег, Эдмонтон и Калгари. Это свидетельствует о том, что в экономике Ванкувера обрабатывающая промышленность имеет намного более скромное значение. В Ванкувере развито производство лесопильного и деревообрабатывающего оборудования, строительной техники и другой продукции машиностроения, связанной с профилирующими отраслями провинции: добычей и переработкой богатых лесных, минеральных и топливно-энергетических ресурсов. На сегодняшний день порт Ванкувер, выступающий конечным и отправным пунктом трансканадского торгово-транспортного коридора, – единственный мировой порт Канады (т.е. с грузооборотом более 100 млн т в год). Канада ожидает нового витка развития Тихоокеанского региона в связи с достигнутым соглашением по Транстихоокеанскому партнерству, предполагающему создание зоны свободной торговли при участии 12 стран.

Атлантическая часть приморской зоны, в которую входят все Приморские провинции и часть провинции Ньюфаундленд и Лабрадор, в какой-то мере можно отнести к экономической периферии страны. В совокупности на них приходится только 6% ВВП и около 7% населения Канады. Агломерации Галифакса, Сент-Джонса, Сент-Джона и

Монктона располагаются в числе первых 15 агломераций по населению, а по ВРП эти агломерации расположились во второй и третьей десятке. Все провинции находятся в стороне от основного грузопотока, связанного с внутренним водным путем, или же расположены «в тени» портов США – Нью-Йорка и Нью-Джерси.

В структуре грузов портов Атлантического фланга основное место отводится нефти и нефтепродуктам (50% по стоимости), а в Сент-Джоне расположен единственный в Канаде терминал по обработке сжиженного газа. В результате, по функциям эта территория играет роль «энергетических ворот» Канады. На рубеже тысячелетий импульс экономическому развитию региона придали разработки ресурсов, особенно нефтяных месторождений шельфа Ньюфаундленда и Новой Шотландии, а также появление новых сервисных отраслей в сфере высокотехнологичной коммуникации, информации и бизнес-услуг в крупнейших городах (Монктон, Нью-Брансуик и пр.) и регионах (особенно в районе Галифакса). Также новые рабочие места в обрабатывающей промышленности (сложные высококачественные металлоконструкции и пищевая промышленность) были созданы в последние десятилетия. Кроме того, значительное оживление наблюдалось в туристско-рекреационных отраслях, ориентированных как на канадских, так и на американских и европейских туристов. С другой стороны, традиционная рыболовная отрасль и судостроение находятся в кризисе, и в среднесрочной перспективе выхода из него не видно. Таким образом, Атлантическим провинциям предстоит адаптироваться к новым возможностям и ограничениям, а экономические ландшафты будут видоизменяться. К наиболее остро стоящим перед атлантическими провинциями вопросам относится задача сохранения идентичности и богатого культурного наследия региона на волне макроэкономических императивов.

Следует оговориться, что столь выраженная приморская модель размещения демоэкономического потенциала Канады объясняется не только влиянием морского бассейна и связанных с ним внутренних водных путей. Большое влияние на «притяжение морем» связано, во-первых, с историческими особенностями колонизации территории страны (хотя можно ли считать случайным, что заселение и освоение начиналось именно с прибрежных приатлантических районов и с берегов реки Св. Лаврентия). Во-вторых, с влиянием комплекса природно-географических причин, обусловивших концентрацию населения в южной части страны: средняя температура на территории Канады составляет $-4,4^{\circ}\text{C}$, а средняя температура для территории, где проживает основная часть населения страны, составляет $+5,8^{\circ}\text{C}$ [11]. Наконец, концентрация демоэкономического потенциала в приморской и условно приморской зонах усиливается их близким положением к границе с США – главным торговым партнером Канады.

Континентальная и ультраконтинентальная зоны

Территория континентальной и ультраконтинентальной зон, занимающих 90% территории страны, заселена и освоена очень неравномерно. Во внутриконтинентальных зонах проживает чуть более 23% населения и производится 1/3 валовой добавленной стоимости (Табл.1).

Для Канады характерны следующая закономерность: степень континентальности нарастает субширотно – от побережий вглубь материка – и субмеридианально – с юга на север. Континентальная и ультраконтинентальная зоны занимают всю центральную часть Кана-

ды, в том числе и провинции Альберта, Саскачеван и Манитоба, южная часть которых относится к наиболее освоенной «канадской ойкумене»⁶. Именно в её пределах на удалении 200–1000 км от моря расположены континентальные агломерации-миллионники Эдмонтон и Калгари и три крупные ультраконтинентальные (свыше 1000 км) агломерации с численностью населения более 100 тыс. жителей – Виннипег, Саскатун и Реджайна.

Высокую степень континентальности имеют побережья Северного Ледовитого океана, а также часть побережий Атлантического и Тихого океанов. В Канаде, как и в России, немало «горячих голов», стремящихся к широкому освоению арктических побережий. В 2007 г. премьер-министры трех канадских территорий призвали к внесению поправок в девиз страны, чтобы отразить выход к трем океанам и растущее значение Арктики в политике и экономике Канады. В качестве альтернативы существующему девизу «От моря до моря» были предложены два: «От моря до моря до моря» и «От моря до других морей». Арктические побережья, хотя и являются морскими, в транспортном отношении имеют ультраконтинентальные свойства, т.к. суда не могут их достичь в течение большей части года. В итоге, именно три территории Дальнего Севера, имеющие обширные выходы к Арктике, отличаются наиболее удаленным от морских транспортных путей положением. На Юкон, Северо-Западные территории и Нунавут приходится лишь 0,3% населения Канады и 0,5% её ВВП. В то же время добыча алмазов и разработка нефтегазовых месторождений в Северо-Западных территориях, добыча золота в Нунавуте и Юконе при небольшой численности населения обеспечивают высокие по сравнению с остальной Канадой душевые показатели ВРП. Северо-Западные территории являются абсолютным лидером по душевому ВРП, превышая аналогичный страновой показатель почти в 2 раза.

Заселенность и освоенность территории в континентальных районах снижается по мере роста транспортно-географической континентальности и северности. Эти два показателя находятся между собой в диалектической взаимосвязи: природная составляющая северности (суровые климатические условия) влияет на транспортно-географическую континентальность, которая, в свою очередь, усиливает социально-экономическую составляющую северности. Одновременно улучшение транспортно-географической связности этих глубинных территорий с морем будет способствовать не только снижению континентальности, но и, с известной долей допущения, северности многих канадских территорий⁷.

В то же время каждый из факторов остаётся самостоятельно действующей силой. Так, в пределах «канадской ойкумены», где ключевую роль играет именно фактор приморского положения, разница в плотности населения между «приморским» коридором Квебек-Уинсор (100 чел. на 1 кв. км) и «континентальными» степными провинциями (5–7 чел. на 1 кв. км) составляет порядка 15–20 раз. За порогом «канадской ойкумены», под влиянием более суровых природных условий плотность населения сразу снижается в 50 раз – до 0,1 чел. на 1 кв. км. Холодное дыхание Арктики становится ещё более ощутимым в районах Дальнего Севера (к северу от 60-й параллели), где расселение носит очаговый характер, а на 1 кв. км в среднем приходится 0,03 человека.

⁶ Эта полоса имеет ширину 150–300 км и вытянута вдоль границы с США от Тихоокеанского до Атлантического побережья. Здесь проживает около 90% населения, сосредоточено почти 90% ВВП, наблюдается наибольшая плотность транспортной сети.

⁷ Географы-североведы не раз указывали, что северность определяется не только природно-климатическими факторами, но также и фактором транспортной доступности, поэтому граница социально-экономической зоны Севера является подвижной и может меняться со временем [1, 9].

Взаимосвязь северности и континентальности хорошо прослеживается при сопоставлении картосхем транспортно-экономической континентальности и южной границы зоны Среднего Севера (Рис. 2), о чем подробнее будет сказано ниже.

Наряду с общемировой тенденцией тяготения городских агломераций к морским путям в Канаде в начале XXI в. проявляется и особенный тренд: динамичный урбанистический и экономический рост некоторых внутриконтинентальных районов. Наиболее динамичным ростом отличаются демоэкономические центры Альберты – столица провинции Калгари и крупнейший город Эдмонтон: притом, что суммарно на эти агломерации приходится менее половины населения Торонто, их суммарный ВРП немногим уступает экономической столице Канады (62 млрд против 71 млрд долл.). Ультраконтинентальный Виннипег занимает 8-е место по численности населения и по ВРП, а Саскатун и Реджайна расположились в середине второй десятки агломераций по ВРП и в конце второй десятки по численности населения. За период с 2006 по 2011 гг. население последних выросло на 11 и 8% соответственно. За этот же период население крупнейших тридцати трёх агломераций Канады выросло в среднем на 7%. ВРП на душу населения в Калгари и Эдмонтоне увеличился в среднем на 70%, уступая только Реджайне, а Саскатун, который ранее замыкал двадцатку, сейчас опережает Торонто [14].

В целом, степной регион является одним из наиболее динамично развивающихся и «богатых» в Канаде, о чем свидетельствуют душевые показатели ВВП, на 40% превышающие показатели прочих канадских городов, и темпы роста ВРП. Глубинный характер их географического положения с лихвой компенсируется высокой ликвидностью добываемого сырья, а также фактором благоприятного внутриконтинентального соседства с США, подкрепленным высоким уровнем открытости границ и их хорошей транспортной проницаемостью. Все это позволяет компенсировать внутриконтинентальное (а в некоторых случаях и северное) положение богатейших месторождений и успешно конкурировать на мировом рынке ресурсов.

Транспортные модели функционирования ресурсных отраслей

Ресурсный сектор экономики играет большую роль как для всей экономики Канады, так и для её отдельных внутриконтинентальных районов. Доля ресурсного сектора в ВВП в период 2000–2013 гг. составляла почти 12%, при этом доля нефтегазовой промышленности и добычи каменного угля – 4%. Для экспорта Канады значение ресурсного сектора также чрезвычайно велико: в течение XXI в. доля сырья и топлива в экспорте растет, достигнув в 2013 г. уровня 45% [7].

Специфической чертой Канады является расположение наиболее богатых и продуктивных месторождений полезных ископаемых в континентальных и ультраконтинентальных районах⁸. В то же время это означает, что при доставке сырья и части полупродуктов на мировой рынок из внутриконтинентальных районов подавляющая доля сово-

⁸ Так, около 90 % запасов угля и нефти сосредоточено в гигантском Западно-Канадском осадочном бассейне, охватывающем территории Альберты, Манитобы, Саскачевана, а также Британской Колумбии (Рис. 2). Высокая степень локализации характерна и для размещения железорудных запасов, две трети которых сосредоточены на п-ове Лабрадор в провинциях Квебек, Ньюфаундленд и Лабрадор. Данный железорудный пояс – уникальное месторождение, отличающееся как своим размером (протяженность пояса около 1000 км), так и содержанием железа (до 65%).

купных транспортных издержек приходится на добывающие компании. Именно они оплачивают самую дорогостоящую часть пути, т.е. расходы по сухопутной перевозке грузов в пределах территории своей страны до морских портов вывоза и государственных границ⁹.

Возникает вопрос о ценовой конкурентоспособности канадской продукции на мировом рынке в связи с повышенными транспортными издержками на преодоление континентальности. Особое значение это имеет именно для многотоннажных массовых грузов, таких как уголь, железная руда и нефть. Несмотря на то, что последние полтора десятилетия нефть считалась дорогим сырьем (при цене 110 долл. за 1 баррель одна тонна обходится в 814 долл.), в действительности в разные периоды цены на нефть равнялись ценам на многие руды и металлы (бокситы, свинец и т.д.) и другие виды сырья. Это значит, что нефть – не самый дорогой вид сырья, однако самый массовый на мировом рынке. Удельные затраты на транспортировку «черного золота» на порядки выше, чем на перевозку собственно золота, и даже при указанном уровне цен можно отметить, что перемещение на дальние расстояния нефти возможно лишь наименее затратными видами транспорта.

Однако из мировых рейтингов производителей и экспортеров основных видов сырья следует, что Канада не только не уступает по объему производства, но также занимает достойные места по их экспорту. Так, в первое десятилетие XXI в. Канада уверенно сохраняла свои позиции в десятке стран по добыче нефти и железной руды (6-е и 9-е место соответственно), а также держалась на 13-м месте по производству угля. В рейтингах стран-экспортеров Канада выглядят ещё более солидно: 4-е и 5-е по экспорту угля и железной руды соответственно и 10-е по экспорту нефти.

Снижение величины отрицательной ренты местоположения стало возможным благодаря целому комплексу мер экономического, экономико-географического и организационного характера. Непосредственному уменьшению транспортных издержек способствуют, во-первых, развитие транспортно-коммуникационной инфраструктуры как приморских, так и собственно внутриконтинентальных районов, во-вторых, развитие трансконтинентальных торгово-транспортных коридоров, в-третьих, уменьшение дальности перевозок за счет оптимизации хозяйственных связей.

Учет используемых транспортных схем, особенностей местоположения, а также специфики производств основных видов многотоннажного сырья (нефти, угля и железной руды) позволяет говорить о сложившихся транспортных моделях функционирования ресурсодобывающих отраслей.

Принцип уменьшения средней дальности перевозок в Канаде реализуется, во-первых, за счет выгодного континентального соседства с США. Так, почти весь объем экспортной нефти направляется в США, а это значит, что сухопутное транспортное плечо невелико. Расстояние до границы с США по крупнейшему из трёх основных нефтепроводов – Enbridge Pipelines Inc. (2/3 всего объема экспорта) – порядка 500 км. Канадская нефтяная промышленность сумела компенсировать невыгодное внутриконтинентальное положение, используя выгоды соседского. Однако рост добычи уже сейчас привел к

⁹ Согласно «базисным условиям поставки», продавец-экспортер обязуется осуществить (т.е. оплатить) перевозку товара до границы страны-экспортера. Это значит, что продавец оплачивает доставку в морской порт и погрузку на судно, по условию ФОБ, или перевозку товара в пункт на границе, по условию ДАФ.

полной загрузке трубопроводной сети, и перед Канадой остро стоит вопрос не просто об увеличении пропускной способности сетей, но и о диверсификации рынков сбыта (подробнее см. [6, 7]).

Второй очевидный путь уменьшения дальности перевозок – отказ от «сырьевых мостов» с канадскими регионами, удаленными от места добычи. Например, при растущем экспорте нефти сохраняются устойчивые объемы ее импорта (40–45 млн т). Ввиду значительной удаленности крупных районов нефтепереработки – Онтарио и Квебека, на которые приходится половина всей нефтепереработки, – от районов добычи и недостаточной пропускной мощности нефтепроводов крупные нефтеперерабатывающие комплексы Канады работают полностью (Леви, Монреаль) или частично (Сарния, Сен-Жан) на импортном сырье. Выгодно используя приморское положение, они получают нефть из Северного моря и Северной Африки, что обходится на 10% дешевле, чем сырьё из своих внутриконтинентальных районов, и также по морю отправляют часть своей продукции.

Также ярким примером выступает отказ от поставок коксующегося угля в Канадский Центр в пользу его экспорта. Дальность железнодорожной перевозки коксующегося угля от месторождений Британской Колумбии и Альберты к морским портам Ванкувер и Принс-Руперт составляет в среднем 1 тыс. км (кстати, в России дальность достигает небывалых величин – 5–6 тыс. км). Такое сухопутное плечо не так велико по сравнению с территориальным разрывом между угледобывающими и металлургическими центрами самой Канады, удаленными друг от друга на 2,5–3 тыс. км. Разница транспортных издержек при перевозках по суше и по морю приводит к тому, что доставка угля до Ванкувера, а затем отправка морем в страны Восточной Азии (на расстояние 8–9 тыс. км) выгодна и производителям, и основным потребителям. Точно так же канадским металлургическим производителям Онтарио и Квебека выгоднее закупать импортный уголь из Колумбии, поставляя его морским путем через Атлантический океан и глубоководную воднотранспортную систему Св. Лаврентия и Великих озер (подробнее см. [7]).

Таким образом, именно морской транспорт выступает главным средством удешевления поставок сырья на мировой рынок, поэтому предназначенная на экспорт продукция континентальных и ультраконтинентальных зон устремляется к морским портам. Примером тому служат как уже рассмотренные транспортные схемы экспорта угля, так и вывоз железной руды. Месторождения железорудного пояса п-ова Лабрадор, крупнейшими из которых выступают Шеффервилл и Уобуш, расположены в континентальной зоне. Расстояния перевозки экспортируемой железной руды от мест добычи и горнообогатительных комбинатов до портов вывоза относительно невелики (600 км), а преодоление сухопутных расстояний осуществляется по специальным рудовозным железным дорогам, которые принадлежат горнодобывающей компании Arcelor Mittal. Ежегодно квебекские порты Сет-Иль и Пор-Картье – крупнейшие рудные порты Канады – обрабатывают 35–40 млн т железной руды и концентрата. Часть сырья отправляется на металлургические предприятия Квебека, однако более 75% отгружаемой руды и концентрата направляется в США на металлургические комплексы района Великих озер, Западной Европы и Азии. Как видно, морскому сообщению здесь нет альтернативы, потому что в районе отсутствует другой транспорт, подходящий для перевозки массовых грузов. И возможность строительства железной дороги, которая связала бы железорудные районы с центральными регионами Канады, здесь также не рассматривается.

Очевидно, что и экспорт нефти к новым рынкам возможен лишь через приморскую зону. В качестве выходов к морю канадскими властями рассматриваются терминалы и порты Китимат и Принс-Руперт на Тихом океане, американские Хьюстон и Порт-Артур в Мексиканском заливе, Туктуяктук на море Бофорта, Черчилль на Гудзоновом заливе, Монреаль и американский Портленд на Атлантике. Для транспортировки нефти к морским терминалам предлагаются проекты строительства новых трубопроводов, расширение мощностей уже существующих ниток, рассматриваются также варианты транспортировки по железным дорогам.

Только транспортные схемы, включающие экономичные морские перевозки, могут сделать реализацию многотоннажного сырья рентабельной на мировом рынке. Из портовых экспортных терминалов отгружается около 65% добываемого сырья Канады (по трем их исследуемым видам). Это значит, что сырьевые мосты («нефтяные», «угольные» и «железородные»), связывающие канадские порты вывоза со странами-клиентами, начинаются в глубинных районах Канады. Эти мосты позволяют с наименьшими затратами преодолевать огромные территориальные разрывы между канадскими районами добычи и заморскими районами потребления этих важнейших видов сырья. При этом существенные экономические расстояния на суше уравниваются «сжатием» экономических расстояний при пересечении «необъятных просторов» океанов.

Значение морского транспорта для повышения ценовой конкурентоспособности сырья из глубинных районов приводит к необходимости как ускоренного развития приморских регионов и, прежде всего, их транспортно-коммуникационной инфраструктуры, так и к задаче укрепления связей последних с глубинными экспортоориентированными районами. Значение фактора обеспеченности территории определенными видами транспортных путей и разницы в их тарифах, а также связи с морскими портами можно в первом приближении оценить через показатель транспортно-экономической континентальности ($K_{тэ}$). Он показывает удаленность различных районов и, в частности, месторождений полезных ископаемых от морских путей и портов с круглогодичной навигацией. Сопоставление картосхем $K_{тэ}$ и $K_{тг}$ континентов и островов Земли обнаруживает примерное совпадение изодапаны 20 долл. на 1000 ткм с изодистантой 1000 км, разделяющей континентальную и ультраконтинентальную зоны. Эта изодапана принята Л.А. Безруковым за границу, отделяющую зону незначительной и средней «экономической» удаленности от зоны значительной удаленности от морских путей [2, 7].

Уточненная картосхема для Канады позволила определить некоторые особенности транспортно-экономического положения её отдельных регионов. Так, зона незначительной и средней транспортно-экономической удаленности от круглогодичных морских путей, ограниченная изодапаной 20 долл. на 1000 ткм, протягивается широкой полосой в южной части Канады от Тихого до Атлантического океана (Рис. 2). Эта полоса совпадает с канадской «ойкуменой», для которой характерна наибольшая освоенность, заселенность и плотность транспортной сети. Каркасом мультимодальной транспортной сети служат трансконтинентальные железнодорожные магистрали субширотного направления – Тихоокеанская и Национальная железные дороги. Эти транспортные оси обеспечивают связь глубинных континентальных и ультраконтинентальных районов с портами Атлантического и Тихого океанов, одновременно выполняя функцию трансконтинентального торгово-транспортного коридора, связавшего оба океана (подробнее см. [7]).

Использование железнодорожных магистралей с относительно дешевыми тарифами позволяет существенно уменьшить недостатки внутриматерикового положения угольных месторождений Британской Колумбии и Альберты, железорудных месторождений Лабрадора, нефтяных месторождений Альберты¹⁰. Сеть железных дорог с магистралями в качестве основы позволяет распространить влияние морских побережий, что подтверждается на картосхеме значительным смещением изодапаны 20 долл./т от морских побережий к глубинным районам.

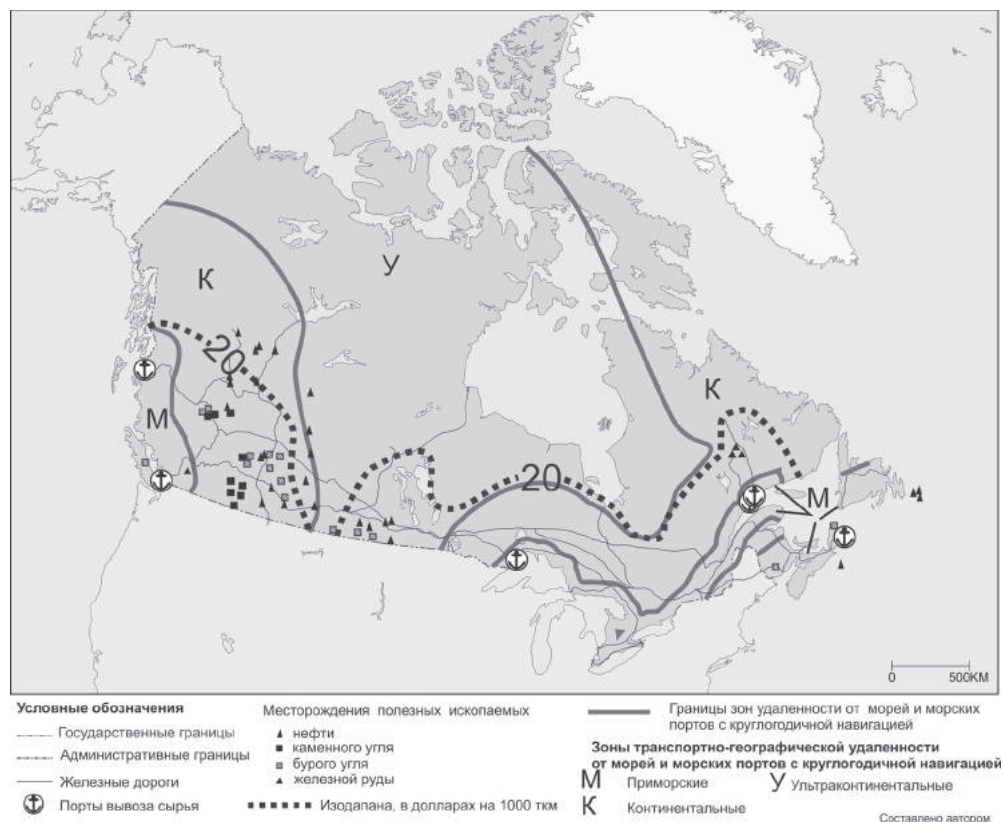


Рис. 2. Транспортно-географическая и транспортно-экономическая континентальность ресурсодобывающих отраслей Канады.

¹⁰ Так, за несколько лет с 2009 по 2013 гг. объем перевезенной нефти по железным дорогам вырос в 300 раз: с 500 вагонов в год до 140 тыс. вагонов, что соответствует 200 тыс. баррелей в день, или 90 млн баррелей за год. Впрочем, это меньше 1% общего потока. Железнодорожными составами нефть транспортируется из Западной Канады в США, Британскую Колумбию, Квебек. Первоначальные прогнозы предсказывали еще четырехкратное увеличение объема нефти на железных дорогах к 2015 г., однако этого не произошло. Объяснить это можно падением цен на нефть при относительно дорогой стоимости железнодорожных перевозок: транспортировка одного барреля альбертской нефти до Мексиканского залива по железной дороге обходится в 15–22 долл., а по нефтепроводам – менее 12 долл. [12].

Большая часть Канады, порядка 70% её территории, относится к зоне значительной транспортно-экономической удаленности. В нее вошли канадский Дальний и Средний Север и некоторые не относящиеся к Северу территории провинции Саскачеван.

Можно отметить примерное совпадение изодапаны 20 долл. с южной границей Среднего Севера¹¹. Это объясняется комплексом социально- и экономико-географических показателей (транспортная доступность, заселенность, хозяйственная освоенность и пр.), имеющих значение как при оценке северности, так и континентальности, а также взаимосвязанностью последних.

Следует оговориться, что транспортно-экономическая удаленность является уделом не только районов канадского Севера. Провинция Саскачеван также характеризуется значительной транспортно-экономической удаленностью от морских путей: через восточную часть провинции проходит грузоразделительная линия между хинтерландами тихоокеанского и внутреннего флангов. Изодапана 20 долл./т окаймляет провинцию Саскачеван с запада и востока. Преодоление значительных сухопутных расстояний 1,5 тыс. км до ближайших портов – Тандер-Бей или Ванкувер – даже железнодорожным транспортом не позволяет компенсировать её внутриконтинентальное положение.

И все же доля транспортных издержек в себестоимости и ценах вывозимого за рубеж многотоннажного сырья весьма высока, что обуславливает меньшую прибыль производителям и экспортерам в континентальных и ультраконтинентальных зонах. Поэтому при падении мировых цен на уголь, железную руду и даже нефть экономическая эффективность их экспорта из Канады снижается, в то время как производители и экспортеры сырья из приморских зон других стран продолжают получать солидную прибыль.

Заключение

Приморское положение было и остается одной из ключевых детерминант мирового развития. Главная выгода такого положения заключается в возможности дешевого сообщения с глобальным рынком.

Случай Канады в этом отношении уникален прежде всего потому, что она объединена с одним из ключевых сегментов мирового рынка хорошо развитым сухопутным транспортом. Удельный вес США в общем экспорте Канады (75%) говорит о большей значимости для страны ближайшего соседства по сравнению с дальним, а экономическая зависимость от них остается уже более века стабильно высокой, даже в приморских провинциях.

Выходит, приморское положение для Канадского Центра, да и для Канады в целом вторично, и уступает доминанте соседского положения? Пожалуй, недооценивать влияние моря и притяжение им населения и хозяйства было бы преждевременным. Во-первых, связь внутренних приозерных территорий с морем всегда имела решающее значе-

¹¹ С оговоркой на условность любой границы и учетом множества подходов и методик ее определения, все же южная граница Севера Канады вырисовывается довольно отчетливо. На Западе она проходит на уровне 55–58° с.ш., а на востоке и юге близко подходит к 51–53° с.ш. Это значит, что помимо «официального» Дальнего Севера, раскинувшего свои просторы севернее 60 с.ш., к зоне Севера также относятся северные районы семи из десяти канадских провинций от Британской Колумбии на западе до Нью-Фаундленда и Лабрадора на востоке.

ние. Соперничество Торонто и Монреаля на протяжении XIX в. напоминало гонку за лидером, когда разрыв в эффективности перевозок то сокращался, то нарастал благодаря строительству каналов и железных дорог. Более того, во многом из-за лобби железнодорожных компаний проект глубоководного пути отклонялся в XIX в. и в первой половине XX в. Революция на транспорте и сопутствующий ей «взрывной рост» морской торговли при одновременном динамичном развитии североамериканского промышленного ядра и «пшеничных провинций» заставили канадцев и американцев приступить к масштабнейшему гидротехническому строительству для обеспечения прямого доступа морских судов вглубь континента. В этом смысле, это яркий пример того, как «место» может генерировать свое «местоположение».

Во-вторых, стремление Канады диверсифицировать географическую структуру внешнеторговых связей, заключение соглашения о Транстихоокеанском сотрудничестве, предусматривающее беспошлинную торговлю с 12 странами, «поворот к Северу», а также потенциал транспортного использования арктических акваторий (в связи с возможным потеплением климата) привели к заметному росту интереса к тематике портовых флангов-ворот.

Также добыча и экспорт массовых видов сырья из внутриконтинентальных районов Канады, противоречащие общемировой практике – это очередной яркий пример перевеса свойств «места» над качеством «местоположения». Уникальные по объемам запасы Западно-Канадского бассейна и Лабрадорского пояса привели к смещению добычи вглубь континента, а современные коммуникации относительно дешево и надежно связали их с рынками сбыта. В то же время полностью континентальность компенсировать не удалось: для этого потребовалось бы широкое транспортное строительство в северных районах Канады и развитие круглогодичной морской навигации в Арктике (строительство мощного ледокольного флота, систем спутникового мониторинга ледовой обстановки). Все это вряд ли возможно в условиях очагового освоения северных территорий, а, значит, и отсутствия широкого круга «грузогенераторов».

Литература

1. Агранат Г.А. Использование ресурсов и освоение территории зарубежного Севера. М.: Наука, 1984. 263 с.
2. Безруков Л.А. Континентально-океаническая дихотомия в международном и региональном развитии. Новосибирск: Академическое изд-во «Гео», 2008. 369 с.
3. Гладкий Ю.Н. Сравнительный подход к оценке географического положения африканских стран // Экономическая и социальная география: проблемы и перспективы. Л.: Изд-во ГО СССР, 1984. С. 127–145.
4. Деловая Канада, тома XVII–XVIII. Спецвыпуск. Экономика и связи с Россией в 2004–2009 гг. М.: «ПОЛПРЕД Справочники», 292 с.
5. Илларионов А.Н., Пивоваров Н.А. Размеры государства и экономический рост // Вопросы экономики. 2002. № 9. С. 18–45.
6. Ломакина А.И. Нефтедобывающая промышленность Канады: проблемы внутриконтинентального функционирования // Канадский ежегодник. 2013. С. 98–108.
7. Ломакина А.И. Производственный и экспортный потенциал ресурсных отраслей Канады в условиях внутриконтинентального функционирования // География и природные ресурсы. 2015. № 4. С. 171–177.

8. Ломакина А.И. Социально-экономические аспекты приморского положения канадской провинции Квебек // Изв. РАН Сер. геогр. 2013. № 3. С. 14–25.
9. Себенцов А.Б. Территориально-отраслевая структура инвестиций в регионы российского севера // Изв. РАН Сер. геогр. 2008. № 3. С. 54–62.
10. Синцеров Л.М. Транспортно-коммуникационная парадигма мирового развития // Мировая экономика и международные отношения. 2011. №5. С. 122–128.
11. Трейвиш А.И. Город, район, страна и мир. Развитие России глазами страноведа. М.: Новый хронограф, 2009. 369 с.
12. Atkins E., Jones J. Railways reduce shipping load on drop in oil prices // The Globe and Mail. Feb. 01. 2015. –<http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/industry-news/energy-and-resources/railways-reducing-shipping-93/>
13. Bone R. The Regional Geography of Canada. Oxford Univ. Press, 2011. P. 509.
14. Brown M., Rispoli L. Produit intérieur brut métropolitain: estimations expérimentales, 2001 a 2009 – <http://www.statcan.gc.ca/pub/11-626-x/11-626-x2014042-fra.htm>
15. Collier P. The Bottom Billion: Why the Poorest Countries Are Failing and What Can Be Done About It. N.Y.: Oxford Univ. Press, 2007. 205 p.
16. Gallup J.L., Sachs J.D., Mellenger A. Geography and Economic Development // Intern. Regional Sci. Rev. 1999. N 22.2. P. 179–232. – http://www.hks.harvard.edu/var/ezp_site/.../001.pdf
17. Koopmans T.C. Three Essays on the State of Economic Science. New York: McGraw-Hill, 1957.
18. Krugman P.R. Increasing Returns and Economic Geography // Journal of Political Economy. 1991. N 99. P. 483–499.
19. Redding S.J., Turner M.A. Transportation costs and the spatial organization of economic activity // NBER Working Paper No. 20235. June 2014 – <http://www.nber.org/papers/w20235>
20. Stadel C. Core areas and peripheral regions of Canada: Landscapes of contrast and challenges. In: Zuzon, J.L. & M. Cardim (eds.): Estudio de casos sobre planificación regional. Barselona, 2009.
21. Stear L., Leiper N., Maior A.S. Conceptualising and defining tourism and related phenomena: It's not that hard if you really think about it and haven't got DUDS // CAUTHE Conference Proceedings, School of Tourism and Hotel Management, University of Queensland (CD), Brisbane, 1998.

ПРИЛОЖЕНИЕ

GEOGRAPHY OF WORLD DEVELOPMENT. ISSUE 3

CONTENTS

PREFACE	3
----------------------	---

GLOBAL PROCESSES

<i>Grinberg R.S.</i> Searching for new economic models as a response to the challenges of the 21st century	8
<i>Treivish A.I.</i> Mobility and development of society in the pulsating space	16
<i>Busygina I.M.</i> Geography and institutions: explanations of spatial irregularity of world development	39
<i>Korotaev A.V.</i> The great divergence and the great convergence as phases of the modernization process	49
<i>Atchkassova T.A.</i> Geographisation of innovation process at the global level	61
<i>Lopatnikov D.L.</i> The global ecological transition: economy and geography	73
<i>Shuka N.A., Tkachenko T.Kh., Pilka M.E.</i> Global city and geography of transnational corporations	80
<i>Gorohov S.A.</i> Religion in the modern world: problems of geography	94

WORLD ECONOMY

<i>Melyantsev V.A.</i> The long-term acceleration of the world economic development	108
<i>Sintserov L.M.</i> The era of early globalization: world trade and foreign investments	116
<i>Kondratiev V.B.</i> Global value-added chains in the world economy	132
<i>Gorkin A.P., Demidova E.E., Kadilova L.A.</i> Territorially unlimited resources of the countries of the world	148
<i>Fomichev P.Yu.</i> International flows of portfolio investments	156
<i>Nemov V.I.</i> Global gas market: territorial structure and features of formation	168
<i>Hohlov A.V.</i> Interregional goods traffic in the world trade: geography, structure and dynamics	181

POPULATION

<i>Vishnevsky A.G., Dmitriev R.V.</i> Global demographic processes in the 20 th and at the beginning of the 21 st centuries	197
<i>Abramova I.O.</i> International migration in Africa	230
<i>Glushkova V.G., Horeva O.B.</i> Immigration policy in the developed states	244
<i>Elmanova D.S.</i> The latest tendencies of change of the demographic situation in modern Belgium	255
<i>Em P.P.</i> Fuzziness and relativity: the comparison of central place theory approaches (in case of the Republic of Korea)	267

REGIONS OF THE WORLD

<i>Galishcheva N.V.</i> Prospects of economic development of the states of South Asia	284
<i>Lobanov M.M.</i> Common capital market in the European Union: problems of formation	303
<i>Dubovik V.O.</i> Transportation systems of the countries of South America	319
<i>Ivanova I.S.</i> The international economic region of the Straits of Malacca	338

FOREIGN COUNTRIES AND RUSSIA

<i>Smirnyagin L.V.</i> “Reindustrialization” of the USA: geographical causes and consequences for the country and the world	350
<i>Golyashev A.V., Golyasheva M.A.</i> Branch features of interregional trade flows in the USA	366
<i>Bezrukov L.A.</i> The economic-geographical location of Siberia and world economic interconnections	385
<i>Kuznetsova O.V.</i> Regional policy in Germany	403
<i>Samburova E.N., Mironenko K.V.</i> China in the world economy: ways of interaction	417
<i>Chubarov I.G.</i> Conditions and requisites for global cities’ formation in China	430
<i>Zamyatina N.Yu.</i> Factors and tendencies of the economic and social development of modern Canada	442
<i>Lomakina A.I.</i> A seaside location as a determinant of territorial organization of the Canadian economy	463

APPENDIX	480
-----------------------	-----

ГЕОГРАФИЯ МИРОВОГО РАЗВИТИЯ. ВЫПУСК 1

С полным текстом книги можно ознакомиться по адресу:
<http://gmr.igras.ru/index.php?r=124>

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
ГЛОБАЛЬНЫЙ МИР	8
<i>Трейвиш А.И.</i> География и развитие	8
<i>Слука Н.А.</i> Глобальные города в современной архитектуре мироустройства	44
<i>Безруков Л.А.</i> Структурирование мирового хозяйства в системе континентально-океанической поляризации	75
<i>Руденко Л.Г., Лисовский С.А., Маруняк Е.А.</i> Глобализация и проблемы устойчивого развития	98
<i>Лопатников Д.Л.</i> Географическое разделение труда постиндустриального времени	118
<i>Гладкий Ю.Н.</i> Глобалистика: множественность образов, географическое осмысление	130
<i>Арманд А.Д.</i> Кризис геосферы	146
ГЕОГРАФИЯ НАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	179
<i>Акимов А.В.</i> Мировое развитие, рост численности населения и его обеспеченность основными природными ресурсами	179
<i>Брагина Е.А.</i> Урбанизация в развивающихся странах: современный этап	202
<i>Важенин А.А.</i> Инварианты развития урбанизационных процессов и иерархия систем расселения	220
<i>Синцеров Л.М.</i> Подъём и упадок эмиграции из Европы	233
ОТРАСЛИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА	254
<i>Брагинский О.Б.</i> Мировая нефтехимическая промышленность в начале XXI века	254
<i>Потоцкая Т.И.</i> Алмазно-бриллиантовый комплекс мира	273
<i>Егоров-Тисменко И.Ю.</i> Территориальная структура мировой нефтедобывающей промышленности и международные отношения	301
<i>Хохлов А.В.</i> Мировой лесопромышленный комплекс на современном этапе	325
<i>Горкина Т.И.</i> Энергетическая безопасность как фактор развития мировой энергетики	348
<i>Аксенова Л.А.</i> Сдвиги в географии мирового сельского хозяйства	373
<i>Александрова А.Ю.</i> География международного туризма	393
<i>Тархов С.А.</i> Пространственная и временная неравномерность в развитии мобильной связи как одно из противоречий процесса глобализации	424

РОССИЯ И ЗАРУБЕЖНЫЕ СТРАНЫ	431
<i>Нефедова Т.Г.</i> Сельское хозяйство России на фоне Европы: изменения 1990–2006 гг. ..	431
<i>Клюев Н.Н.</i> Социальное развитие России в глобальном контексте	455
<i>Перцик Е.Н.</i> Стратегия и практика районной планировки: вызовы времени	471
<i>Салицкий А.И.</i> Географические аспекты российско-китайских торговых отношений на современном этапе	487
<i>Сдасюк Г.В.</i> Индия: экономический подъём, изменение структуры хозяйства и региональные проблемы развития	519
<i>Одессер С.В.</i> Истоки европейской интеграции: Ганза	542
<i>Галкина Т.А.</i> Италия постиндустриальная	565
<i>Куричев Н.К.</i> Влияние внешнеторговых связей Китая и США на отраслевую структуру американской промышленности	582

ГЕОГРАФИЯ МИРОВОГО РАЗВИТИЯ. ВЫПУСК 2

С полным текстом книги можно ознакомиться по адресу:

<http://gmr.igras.ru/index.php?r=124>

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
ГЛОБАЛЬНЫЙ МИР	7
<i>Шишков Ю.В.</i> Глобализация – новая эпоха в истории человечества	7
<i>Хесин Е.С.</i> Меняющийся глобальный экономический ландшафт	22
<i>Максаковский В.П.</i> Глобальное информационное пространство	43
<i>Безруков Л.А.</i> Генезис мирового хозяйства и урбанизационные процессы в контексте континентально-океанической дихотомии	56
<i>Хейфец Б.А.</i> Офшорные финансовые сети в мировой экономике	80
<i>Горкин А.П.</i> Измерение мобильности и инерции размещения в социально- экономической географии	99
<i>Никольский А.Ф.</i> Резервы и узкие места устойчивого развития в мировой экономической системе	107
<i>Синцеров Л.М.</i> Революция на транспорте, в средствах связи и образование мирового хозяйства на рубеже XIX и XX веков	126
ГЕОГРАФИЯ НАСЕЛЕНИЯ И ГОРОДА	143
<i>Слука Н.А.</i> Парадоксы миграционного движения населения в глобальных городах ...	143
<i>Акимов А.В.</i> Долгосрочные перспективы роста численности населения Земли и их последствия для мирового развития	159
<i>Шупер В.А.</i> Релятивистская теория центральных мест и расселение в постиндустриальную эпоху	177
<i>Важенин А.А.</i> Предзаданность направлений развития расселенческих процессов в самоорганизующихся системах	195
<i>Тархов С.А.</i> Транспортно-географическое положение столичных городов	207
<i>Пивоваров Ю.Л.</i> Урбанизация России в XX веке: идеалы и реальность	228
<i>Самбурова Е.Н., Горохов С.А., Дмитриев Р.В.</i> Урбанизация в Китае и Индии: сравнительный анализ	240
<i>Одессер С.В.</i> Промышленная метрополия Гамбург	254
ОТРАСЛИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА	269
<i>Кузина И.М.</i> Типология сельского хозяйства мира (эволюция географических подходов)	269
<i>Аксёнова Л.А.</i> Сельское хозяйство и продовольственная ситуация в современном мире	284
<i>Пирожник И.И.</i> Структурные и географические сдвиги в мировом рыболовстве в эпоху глобализации	296

<i>Сокольский В.М.</i> Международное разделение труда в химической промышленности сквозь призму центрo-периферической парадигмы	312
<i>Ступин В.В.</i> Нефтеперерабатывающая промышленность мира на современном этапе: региональные различия	331
<i>Горкина Т.И.</i> Место и значение угольной промышленности в мировой энергетике	343
<i>Мазеин Н.В.</i> Чёрная металлургия мира: факторы размещения и тенденции пространственных сдвигов в XXI веке	357
<i>Хохлов А.В.</i> Сдвиги в географии цветной металлургии мира на рубеже XX и XXI веков	372

РОССИЯ И ЗАРУБЕЖНЫЕ СТРАНЫ 390

<i>Клюев Н.Н.</i> Полиструктуры природопользования крупных стран	390
<i>Наумов А.С.</i> Пространственные сценарии развития мирового сельского хозяйства: современная земледельческая колонизация в Южной Америке	407
<i>Нефёдова Т.Г.</i> Проблемы продовольственной безопасности и модернизация сельского хозяйства России	423
<i>Стрелецкий В.Н.</i> Этноконфессиональный облик России: унаследованные пространственные структуры и сдвиги в конце XX – начале XXI веков	442
<i>Ишмуратов Б.Н.</i> Территориализация хозяйственного освоения Сибири	460
<i>Ломакина А.И.</i> Евротоннель под Ла-Маншем как фактор укрепления интеграционной структуры Европейского Союза	473
<i>Куричев Н.К.</i> Цены на нефть и динамика внешней торговли стран-экспортёров углеводородов	484

География мирового развития. Выпуск 3
Сборник научных трудов

Под ред. Л.М.Синцера

Москва: Товарищество научных изданий КМК. 2016. 486 с.
при участии ИП “Михайлова К.Г.”

Отпечатано в Академиздатцентре “Наука” РАН. 121099, Москва, Шубинский пер., 6.
Подписано в печать 15.04.2016. Заказ №
Формат 70х100/16. Объем 40,5 уч.изд.л. Бум. офсетная. Тираж 350 экз.