



ВНИМАНИЕ

Настоящий доклад не может цитироваться или кратко излагаться в прессе, по радио и телевидению или через каналы электронных сетей до 17 ч 00 мин по Гринвичу 26 сентября 2018 года

ДОКЛАД о ТОРГОВЛЕ и РАЗВИТИИ, 2018 год

ВЛАСТЬ, ПЛАТФОРМЫ И ИЛЛЮЗИЯ
СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ

ОБЗОР



ДОКЛАД О ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИИ, 2018 год

ВЛАСТЬ, ПЛАТФОРМЫ И ИЛЛЮЗИЯ
СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ

ОБЗОР



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

ДОКЛАД о ТОРГОВЛЕ и РАЗВИТИИ, 2018 год

ВЛАСТЬ, ПЛАТФОРМЫ И ИЛЛЮЗИЯ
СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ

ОБЗОР



ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
Нью-Йорк и Женева, 2018 год

Примечание

Условные обозначения документов Организации Объединенных Наций состоят из прописных букв и цифр. Когда такое обозначение встречается в тексте, оно служит указанием на соответствующий документ Организации Объединенных Наций.

Употребляемые обозначения и изложение материала в настоящем документе не означают выражения со стороны Секретариата Организации Объединенных Наций какого бы то ни было мнения относительно правового статуса той или иной страны, территории, города или района или их властей или относительно делимитации их границ.

Материалы, содержащиеся в настоящей публикации, можно свободно цитировать или перепечатывать, однако при этом необходимо указывать источник и номер документа. Экземпляр публикации, содержащей цитируемый или перепечатываемый материал, следует направлять в секретариат ЮНКТАД; адрес электронной почты: gdsinfo@unctad.org.

Содержащийся в настоящем документе Обзор издается также в качестве части *Доклада о торговле и развитии, 2018 год* (UNCTAD/TDR/2018).

UNCTAD/TDR/2018 (Overview)

ОБЗОР

Технологические изменения оказывают сильное влияние на нашу повседневную жизнь. Инновационные цифровые технологии уже изменили то, каким образом мы зарабатываем, учимся, покупаем и развлекаемся. Будучи проявлением четвертой промышленной революции, в совокупности они приводят к изменениям в размещении производства и условиях работы. Однако в конечном счете будущее будет зависеть от усилий в социально-политической сфере, находящих отражение в правилах, нормах и стратегиях.

В этом смысле цифровая революция, к сожалению, совпала с эпохой неолиберализма. За последние четыре десятилетия в условиях финансовых махинаций, неограниченной власти корпораций и политики жесткой экономии система общественного договора, сформировавшаяся после Второй мировой войны, сменилась другим набором правил, норм и стратегий на государственном, региональном и международном уровнях. В результате появились возможности, позволявшие капиталу, будь то материальному или нематериальному, долгосрочному или краткосрочному, промышленному или финансовому, ускользать из-под надзора регулирующих инстанций, осваивать новые доходные области и ограничивать влияние директивных органов на методы ведения коммерческой деятельности.

В основе этого подхода лежало представление о взаимосвязанном мире цифровых технологий, свободном от искусственных барьеров для потоков информации, что привнесло ощущение технологической эйфории в убежденность относительно его неизбежности и неизменности. В результате этого процесс сбора и обработки информации превратился для крупного бизнеса в безудержную погоню за рентой.

Недавние события – начиная с финансового кризиса и последующего медленного оживления экономики и заканчивая получившими широкую огласку скандалами, связанными с фальшивыми новостями и нарушениями конфиденциальности данных, заставили директивные органы обратить внимание на неравенство и перекосы, порождаемые таким подходом. Правительства начали признавать необходимость восполнить пробелы в регулировании, наносящие вред обществу, создать более эффективные механизмы защиты для тех, на ком отрицательно сказывается технический прогресс, и инвестировать в обучение навыкам, необходимым для рабочей силы двадцать первого века. Однако пока об этом больше говорят, чем делают.

Несмотря на всю риторику, этот мир не дивен и не нов. До 1914 года эра глобализации также характеризовалась кардинальными техническими изменениями: появление телеграфной связи, железных дорог и пароходов способствовало сокращению времени и расстояний во всем мире; но в то же время это был мир неограниченной власти монополий, финансовых спекуляций, экономических подъемов и спадов и растущего неравенства. Марк Твен резко критиковал «позолоченный век» с его огромным до неприличия личным богатством, хронической политической коррупцией и массовой нищетой; и так же, как нынешние цифровые магнаты, тогдашние владельцы железнодорожных дорог умело манипулировали финансовыми инновациями, ценами и политическими связями, благодаря чему их прибыли стремительно росли, даже если их действия наносили ущерб конкурирующим компаниям и обществу в целом.

Во многом как и сегодня, в девятнадцатом веке новые технологии связи помогли капиталу перестроить мировую экономику. Многие эксперты с ностальгией описывают тогдашнюю ситуацию как эпоху «свободной торговли», приводя теорию Давида Рикардо о сравнительных преимуществах в обоснование предположения о том, что даже странам, отстающим в технологическом отношении, выгоднее специализироваться на том, что у них получается лучше всего, и открывать свои рынки для международной торговли. В данном случае использовалась удобная доктрина о взаимной выгоде применительно к миру, в котором господствовал принцип «победитель получает почти все». Она являлась неоспоримой истиной для сторонников глобализма, что

побудило Джона Мейнарда Кейнса в своей «Общей теории» провести параллель со святой инквизицией.

Действительно, в конце девятнадцатого века регулирование международной торговли представляло собой нелепое сочетание колониальных методов управления на периферии и возраставших тарифов в набирающей силу центральной группе стран, причем зачастую, как, например, в Соединенных Штатах, тарифы были очень высокими. Однако, как и сегодня, разговоры о свободной торговле служили удобным прикрытием для беспрепятственного движения капитала и соответствующего комплекса норм и правил, призванного обеспечить бюджетную дисциплину и сократить затраты, связанные с осуществлением коммерческой деятельности (золотой стандарт, жесткое трудовое законодательство или требование о сбалансированности бюджетов).

В условиях растущего влияния финансового сектора и цифровых технологий, увеличивающихся диспропорций и усиливающихся факторов напряженности и противоречий современного процесса глобализации многосторонняя торговая система функционирует на пределе своих возможностей. Сразу напрашиваются неприятные параллели с ситуацией, существовавшей в 1930-е годы. Однако урок, который следует извлечь из межвоенного периода, заключается в том, что активное продвижение идей свободной торговли в условиях политики жесткой экономии и повсеместного недоверия к политикам не поможет сохранить целостность центра в разваливающейся системе. Одни лишь обещания не оставлять никого позади и одновременные воззвания к доброй воле корпораций и добродетелям сверхбогатых в лучшем случае представляют собой наивные призывы формирования более цивилизованного мира, а в худшем – намеренные попытки уйти от серьезного обсуждения реальных причин растущего неравенства, задолженности и незащищенности.

Возрождение своего рода мифа о национальной исключительности или бездействии в надежде на то, что на волне увлечения цифровыми технологиями проблемы разрешатся сами собой, не помогут найти выход из сложившейся ситуации. Для того чтобы цифровой век оправдал возлагаемые на него надежды, скорее всего необходимо безотлагательно пересмотреть функционирование многосторонней системы.

Неудивительно, что в отсутствие прогрессивного подхода и смелого руководства переходный период, как сказал бы Антонио Грамши, характеризуется пугающими признаками политических осложнений. Найти правильный подход непросто. В нынешней ситуации уместно вспомнить слова Мэри Шелли, которая 200 лет назад создала чудовищный образ Франкенштейна, несколько не утратившего своей силы вызывать у нас страх перед техническим прогрессом и восхищение им, о том, что «все начинается сегодня».

Тревожные признаки: куда движется мировая экономика?

Десять лет назад, в сентябре 2008 года, банк «Леман бразерс» объявил о своем банкротстве. Неожиданно возникла ситуация, когда было сложно разобраться, кто кому должен и что должен, кто рискнул слишком многим и не смог вернуть долги и кто пойдет ко дну следующим. Рынки межбанковского кредитования замерли, на Уолл Стрит началась паника, разорвались предприятия, причем не только в Соединенных Штатах, но и по всему миру, политики пытались найти решения, а экономическим экспертам оставалось только гадать, превращалось ли «Великое успокоение» в новую Великую депрессию.

Сегодня удивляет беспечность, царившая в преддверии кризиса. Но еще больше поражает то, как мало изменилось после него. Нас уверяют в том, что нынешняя финансовая система проще, безопаснее и справедливее. Тем не менее банки стали еще крупнее за счет государственных средств, использование непрозрачных финансовых инструментов снова стало нормой, масштабы теневой банковской деятельности возросли, по оценкам, до 160 трлн долл., что в два раза превышает размеры мировой экономики, стоимость внебиржевых деривативов превысила 500 трлн долл., и, что неудивительно, вновь хлынул поток бонусов для банкиров.

В результате государственной политики «количественного смягчения», способствовавшей выбросу на рынки триллионов

долларов ликвидных средств, начали восстанавливаться фондовые рынки, наблюдаются крупномасштабные слияния компаний, а выкуп акций стал частью деловой стратегии менеджеров. В отличие от этого, на фоне мимолетных всплесков оптимизма и эпизодически возникающих разговоров о рисках спада реальный сектор экономики переживает трудные времена. Некоторые страны для увеличения доходов сделали ставку на фондовые рынки, а другие – на экспортные рынки, однако ни один из этих вариантов не обеспечил устойчивый экономический рост и оба привели к дальнейшему увеличению неравенства.

Наибольший ущерб, вероятно, был нанесен снижением доверия к системе. В этом отношении экономисты не могут найти оправданий, по крайней мере если они знакомы с трудами Адама Смита. Любая система, претендующая на функционирование по установленным правилам, со временем неизбежно будет подорвана, если возникают подозрения в махинациях. Ощущение того, что виновники кризиса не только избежали его последствий, но и извлекли из него выгоду, было постоянным источником недовольства с 2008 года, и сейчас это недоверие проникло в политические институты, объединяющие граждан, сообщества и страны на национальном, региональном и международном уровнях.

Парадокс глобализации двадцать первого века заключается в том, что, несмотря на бесконечные разговоры о ее гибкости, эффективности и состязательном характере, экономика развитых и развивающихся стран характеризуется все большей нестабильностью, замедлением темпов роста и усилением раздробленности. В условиях, когда растет неравенство, увеличивается задолженность, финансовые махинации вновь задают тон в экономике, а политические системы утратили доверие, что же еще может пойти не так?

В какой-то момент в прошлом году произошла смена тональности в оценках состояния мировой экономики. Ощущение одновременного экономического подъема в целом ряде различных стран, как в развивающихся, так и развитых, давало надежду на будущий рост. Оптимистические прогнозы относительно экономического

оживления побудили центральные банки и директивные органы, занимающиеся разработкой макроэкономической политики, в развитых странах признать, что настало время пересмотреть политику «дешевых денег», проводившуюся в последние десять лет.

Этот оптимизм исчез весьма быстро. Согласно последним оценкам, экономический рост оказался ниже, чем прогнозировалось, и наблюдается некоторое замедление его темпов. В первом квартале 2018 года рост экономики в еврозоне, по оценкам, замедлился по сравнению с предыдущим кварталом, и в настоящее время его темпы являются самыми низкими с третьего квартала 2016 года; в Соединенных Штатах оценки темпов роста за первый квартал в годовом исчислении были пересмотрены в сторону понижения с 2,3% до 2%, что существенно ниже соответствующих показателей за предыдущие три квартала; тогда как в Японии экономический рост в первом квартале оказался отрицательным.

Развивающимся странам удалось добиться лучших показателей: в Китае и Индии показатели экономического роста в первом квартале 2018 года превзошли все ожидания, тогда как в Бразилии и Южной Африке рост не только не ускорился, но даже замедлился. Российская Федерация, как и многие другие экспортеры нефти, выиграла от повышения цен. Действительно, повышение цен в целом оказывает благоприятное влияние на регионы, экспортирующие сырье, хотя в последнее время там стали наблюдаться некоторые признаки замедления роста.

В целом темпы роста в регионах по-прежнему соответствуют прогнозам на этот год. Однако увеличилось число стран, испытывающих, как представляется, своего рода финансовый стресс, и среднесрочные прогнозы пересматриваются в сторону понижения. Уже сейчас, когда все настойчивее звучат призывы к возвращению денежно-кредитной политики в традиционное русло, ряду развивающихся стран сложно противостоять смене тенденций в потоках капитала, обесцениванию валюты и вызванной этими процессами нестабильности.

Основным поводом для беспокойства служит сохраняющаяся сильная зависимость медленного экономического роста от увеличивающегося долга в условиях меняющихся макроэкономических тенденций. Общий объем задолженности в мире вырос с 142 трлн долл. десять лет назад до почти 250 трлн долл. к началу 2018 года, что в три раза превышает объем мировых доходов. По последним оценкам ЮНКТАД, соотношение мировой задолженности к ВВП в настоящее время почти на треть выше, чем в 2008 году.

Размер долга частного сектора резко увеличился, особенно в странах с формирующейся рыночной экономикой и развивающихся странах, чья доля в совокупном объеме задолженности в мире выросла с 7% в 2007 году до 26% в 2017 году, при этом соотношение объема кредитов, предоставленных нефинансовым корпорациям, к ВВП в странах с формирующейся рыночной экономикой возросло с 56% в 2008 году до 105% в 2017 году.

Уязвимость экономики проявляется в международных потоках капитала, которые стали более нестабильными, а в группе стран с формирующейся рыночной экономикой и развивающихся стран с конца 2014 года наблюдается отток капитала, причем наиболее значительным он был во втором квартале 2018 года.

Совершенно очевидно, что рынки стали нестабильными, как только центральные банки в развитых странах объявили о своем намерении ужесточить денежно-кредитную политику. В результате мировая экономика оказалась перед дилеммой: отказ от проводившейся ранее либеральной денежно-кредитной политики при отсутствии компенсирующих мер бюджетно-финансовой политики может остановить начавшееся вялое оживление мировой экономики, однако если этого не сделать, то со временем возрастут основные факторы риска, вызывая дальнейшее усиление неопределенности и нестабильности.

Более того, ужесточение денежно-кредитной политики, сейчас или в будущем, может иметь тяжелые последствия из-за появления

различного рода финансовых пузырей на рынке активов, в то время как риск распространения проблем одного региона или сегмента на всю мировую экономику сейчас, вероятно, велик как никогда. Одним из проявлений этого служит синхронная динамика фондовых рынков во всем мире. Хотя цены на недвижимость в разных странах характеризовались менее однородными тенденциями, они вновь начали повышаться после нескольких лет снижения или стагнации, последовавших за Великой рецессией.

Дешевая ликвидность, появившаяся на рынках развитых стран, привела к перегреву рынков активов как в этих странах, так и в развивающихся, поскольку инвесторы стали прибегать к различным формам операций керри-трейд. Нахлынувшая волна ликвидности оказала заметное влияние на фондовые рынки, поскольку стоимость активов достигла уровней, не оправданных с точки зрения потенциальных доходов. Это привело к полному разрыву связи между ценами на активы и реальными экономическими факторами. В отсутствие сопутствующей бюджетно-финансовой политики денежно-кредитные меры не привели к устойчивому оживлению реального сектора экономики. В то время как цены на активы резко возросли до неоправданно высокого уровня, номинальная заработная плата повысилась в гораздо меньшей степени, а во многих странах осталась на прежнем уровне. В результате неравенство в доходах увеличилось еще больше, из-за чего сложилась ситуация, когда вялый спрос домохозяйств мог стимулироваться только за счет новых долговых пузырей.

В то же время увеличение долга не привело к расширению финансирования новых инвестиций. В развитых странах норма инвестиций снизилась в среднем с 23% в 2008 году до 21% в 2017 году. Даже в странах с формирующейся рыночной экономикой и развивающихся странах соотношение инвестиций к ВВП в 2017 году составило 32,3%, что лишь незначительно выше уровня 30,4%, достигнутого в кризисном 2008 году, причем в некоторых более крупных странах было отмечено снижение данного показателя за этот период.

Принципиальная дилемма осложняется другими «известными неизвестными» факторами: неопределенностью динамики цен на нефть, зависящей, среди прочего, от изменения геополитической обстановки, и возможным ходом и последствиями торговых войн, к которым может привести нынешняя демонстрация силы со стороны Соединенных Штатов и их основных торговых партнеров. В прошлом году торговля вновь начала набирать обороты после нескольких лет весьма вялого роста, и эта тенденция, вероятно, сохранится и в этом году, однако дальнейшие перспективы представляются совершенно неясными.

Без устойчивого увеличения мирового спроса торговля вряд ли сможет стать самостоятельной движущей силой мирового экономического роста. Вместе с тем резкое повышение тарифов и муссирование вопроса о торговой войне еще больше ослабят фундамент мировой экономики. Поскольку тарифы направлены прежде всего на перераспределение дохода между несколькими сторонами, оценить их влияние не так просто, как предполагают некоторые более пессимистически настроенные эксперты, занимающиеся вопросами торговли. Тем не менее они почти наверняка не принесут желательных результатов в плане сокращения отрицательного сальдо по счету текущих операций в Соединенных Штатах, приведут к усилению неопределенности в случае принятия ответных мер и косвенно серьезно отразятся на некоторых развивающихся странах, увеличивая и без того нарастающее из-за финансовой нестабильности напряжение.

Однако это нельзя считать началом распада «послевоенного либерального порядка». Этот порядок разрушался на протяжении последних 30 лет в результате повышения мобильности капитала, отказа от политики полной занятости, неизменного снижения доли труда в распределении доходов, сокращения расходов на социальные нужды и переплетения корпоративной и политической власти. Одним из проявлений несбалансированного гиперглобализованного мира являются торговые войны.

Не является источником проблем и возрождение стран с формирующейся рыночной экономикой. Намерение Китая реализовать свое право на развитие было встречено с обеспокоенностью или даже враждебностью во многих западных странах, несмотря на то, что такая политика составляла часть типичных экономических стратегий, которые эти страны сами использовали в процессе своего развития. В действительности, успешный опыт Китая отражает именно те идеи, которые стремились продвигать участники Гаванской конференции 1947 года, пытаясь создать международную торговую организацию. Расхождения в тогдашних и нынешних дискуссиях позволяют получить представление о том, насколько существующий многосторонний порядок отличается от первоначальных замыслов.

Извращенный дух монополии

Как отмечалось в прошлогоднем *Докладе о торговле и развитии*, усиление концентрации рынков и рост сверхприбылей стали обычным явлением во многих отраслях и странах, при этом погоня за рентой превалирует в верхнем сегменте корпоративной «пищевой цепочки». Эти тенденции неизбежно выходят за рамки национальных границ.

Сфера международной торговли всегда была вотчиной крупных компаний. Тем не менее в течение нескольких десятилетий после окончания второй мировой войны рынки оставались конкурентными: на них появлялись новые игроки, а противовес в виде института переговоров об урегулировании трудовых отношений наряду с действенным государственным регулированием ограничивал власть и влияние больших корпораций. Многие из этих сдерживающих факторов утратили свою силу в эпоху гиперглобализации как раз в то время, когда открылся доступ на новые рынки.

Вызванное этим расширение торговли было тесно связано с распространением глобальных производственно-сбытовых цепочек

(ГПСЦ), контролируемых ведущими компаниями, базирующимися в основном в развитых странах. Распространение ГПСЦ позволило большему числу развивающихся стран участвовать в международном разделении труда и стать одним из звеньев этих цепочек за счет имевшихся у них больших резервов неквалифицированной рабочей силы. В перспективе благодаря модернизации и сопутствующим эффектам эти зарождающиеся производства должны были помочь этим странам быстро встать на путь устойчивого и инклюзивного роста с учетом их сравнительных преимуществ. Но все оказалось не так просто.

Используя всемирную базу данных «затраты–выпуск», можно оценить изменения в распределении между странами добавленной стоимости в объеме выпущенной продукции. В доле, приходящейся на отечественную промышленность, можно выделить стоимость, добавленную управленческой деятельностью, маркетингом, исследованиями и разработками, изготовлением (или производством как таковым), с долей капитала в остатке. В 2000–2014 годах доля отечественного компонента в общей добавленной стоимости, а также доля трудового дохода национальной рабочей силы в ней снизились в большинстве стран, за исключением Китая, который сильно выделялся на общем фоне. Тенденции, характеризующие динамику отечественного компонента в добавленной стоимости, приходящейся на капитал, не столь однозначны: его доля существенно увеличилась в Соединенных Штатах, в меньшей степени в Мексике и сократилась в Бразилии и Китае. Однако на удельный вес капитала в добавленной стоимости влияет трансфертное ценообразование и связанная с этим практика, в результате чего прибыль, приносимая капиталом, заявляется в странах с низким уровнем налогообложения, а не в стране, где она возникла.

Доля отечественного компонента в добавленной стоимости, приходящейся непосредственно на производство, сократилась во всех странах, за исключением Канады и Китая (в котором этот показатель возрос до 30% в 2014 году). Картина в отношении стоимости, добавленной управленческой и маркетинговой

деятельностью, неоднозначная, а доля отечественного компонента в совокупной добавленной стоимости, приходящейся на исследования и разработки, увеличилась в большинстве развитых стран, в особенности в Японии. Было отмечено также увеличение его доли (с относительно низких уровней) в ряде развивающихся стран, в частности в Бразилии, Индонезии, Китае, Мексике, Республике Корея и Китайской провинции Тайвань. Тем не менее самый высокий удельный вес отечественного компонента в добавленной стоимости, приходящейся на исследования и разработки, по-прежнему наблюдается в развитых странах.

Одним из важных факторов, определяющих такие тенденции в отношении распределения добавленной стоимости, стало усиление переговорных позиций корпораций, отчасти вследствие чрезвычайно высокой концентрации экспортных рынков. Последние данные на уровне компаний об экспорте товаров, исключая нефть, свидетельствуют о том, что в 2014 году на 1% ведущих компаний из ограниченного числа компаний-экспортеров приходилось в среднем 57% экспорта страны. Таким образом, в распределении экспорта наблюдается весьма заметный перекос в пользу крупнейших фирм. В верхнем сегменте распределения концентрация еще сильнее, а в условиях гиперглобализации она еще больше увеличилась. После мирового финансового кризиса на первую пятерку из числа крупнейших фирм-экспортеров в среднем приходилось 30% совокупного экспорта страны, а на первую десятку – 42%. Такая концентрация сама по себе усилила процесс постепенного размывания социальной и политической ответственности крупных корпораций перед собственным национальным обществом и трудящимися во всем мире.

В развивающихся странах негативное воздействие международной торговли, приводящее к усилению неравенства, является также результатом распространения специальных режимов торговли продукцией из перерабатываемых импортируемых компонентов и зон экспортного производства, которые побуждают ведущие компании, контролирующие ГПСЦ, организовывать

недорогостоящие и низкопроизводительные сборочные производства, приносящие лишь ограниченные выгоды для экономики в целом. Неоднозначные результаты политики по поощрению торговли продукцией такого давальческого производства во многих случаях отражают стратегии транснациональных корпораций по присвоению добавленной стоимости, производимой в рамках ГПСЦ, которые они выстраивают по своему усмотрению, продавая перерабатывающим предприятиям в развивающихся странах промежуточную продукцию с большой добавленной стоимостью и компонентом защищенной интеллектуальной собственности по высоким ценам, в результате чего на фактическое производство в этих странах приходится лишь незначительная часть стоимости экспортируемой готовой продукции.

В связи с этим возникают вопросы относительно того, оправдаются ли большие надежды, возлагаемые развивающимися странами на сопутствующий эффект от торговли перерабатываемой продукцией, поскольку до тех пор пока эти страны не смогут увеличить долю в прибыли, создаваемой ГПСЦ, и инвестировать ее в производственные мощности и инфраструктуру, маловероятно, что непосредственная польза с точки зрения производства и занятости, получаемая от участия в ГПСЦ, приведет к динамичному скачку в развитии.

Исключительно успешный опыт Китая в использовании ГПСЦ основывался в основном на возможностях этой страны добиваться пространства для маневра в политике, с тем чтобы активно использовать торговлю посредством целенаправленной промышленной и иной политики в целях повышения доли добавленной стоимости, создаваемой отечественным производством, в экспорте продукции обрабатывающей промышленности. Другим фактором успеха стала способность китайских властей развивать независимые механизмы финансирования и получать контроль над иностранными активами, что в настоящее время воспринимается развитыми странами как угроза их деловым интересам. Впрочем,

воспользоваться этими инструментами в других странах оказывается очень непросто.

В условиях происходящего роста концентрации экспортных рынков крупные фирмы расширили свои возможности для извлечения ренты от новых и более нематериальных барьеров для конкуренции, что находит отражение в усилении защиты прав интеллектуальной собственности, а также в использовании национальных норм и положений в целях перемещения прибыли и оптимизации налогов. Связанное с этим увеличение доходов от монополий от использования прав интеллектуальной собственности, а также сокращение относительных издержек налогообложения крупных компаний ведет к созданию неравных условий. Эмпирические модели, построенные при подготовке настоящего *Доклада*, свидетельствуют о том, что рост прибыльности ведущих транснациональных корпораций, взятых в качестве репрезентативной группы очень крупных компаний, господствующих в международной торговле и финансах, вместе с усиливающейся концентрацией рынков выступают в качестве главных факторов снижения глобальной доли трудового дохода, что усугубляет неравномерность распределения личных доходов.

Рост прибыли больших компаний планетарного масштаба является одной из основных причин глобального функционального неравенства: он ведет к увеличению разрыва между небольшим числом крупных победителей и многочисленными более мелкими компаниями, которые вытесняются с рынка.

Учитывая правила этого мира, согласно которым победителю достается почти все, главный вопрос заключается в том, приведет ли распространение цифровых технологий к дальнейшему сосредоточению благ у небольшого числа ведущих игроков как на международном, так и на национальном уровнях, или же эта тенденция будет способствовать изменению статус-кво и расширению круга участников.

Все компании, если они стремятся к повышению эффективности и использованию новаторских подходов, должны иметь возможность собирать и анализировать весь комплекс данных о рынках и ценовых условиях, в которых они осуществляют свою деятельность. Уже давно известно, что отсутствие такой информации и навыков работы с ней является препятствием для роста большинства компаний в развивающихся странах, а также более мелких фирм в развитых странах.

Хорошая новость для развивающихся стран заключается в том, что при помощи информации, собранной в результате использования алгоритмов в области больших данных, компании (как в цифровой сфере, так и за ее пределами) могут разрабатывать уникальные продукты и услуги, развивать и координировать сложные производственно-сбытовые цепочки и укреплять мир алгоритмических решений. Участие в цифровой торговле может стать первым многообещающим шагом, так как будет способствовать развитию материальной и нематериальной цифровой инфраструктуры, что является одной из основных предпосылок успешного участия людей и предприятий в цифровой экономике. Есть примеры успешной деятельности компаний из стран Юга, которые использовали цифровые технологии для перехода на уровень пред- и постпроизводственных задач в структуре производственно-сбытовых цепочек, где доля добавленной стоимости самая весомая. Примечательно, что согласно своей новой смелой промышленной стратегии Китай планирует поставить эту задачу в масштабах всей национальной экономики в период до 2025 года.

Плохая новость состоит в том, что наблюдаются и тенденции в ином направлении. Увеличение разрыва между компаниями особенно заметно в цифровом мире. Из 25 ведущих крупных высокотехнологичных компаний (по показателю рыночной капитализации) 14 находятся в Соединенных Штатах, 3 – в Европейском союзе, 3 – в Китае, 4 – в других странах Азии и 1 – в Африке. Три крупнейших высокотехнологичных компании в Соединенных Штатах имеют средний показатель

рыночной капитализации более 400 млрд долл. по сравнению со средним показателем 200 млрд долл. у наиболее крупных высокотехнологичных компаний в Китае, 123 млрд долл. – в Азии, 69 млрд долл. – в Европе и 66 млрд долл. – в Африке. Примечательно, насколько быстро увеличивались выгоды от доминирования на рынке в этом секторе: соотношение прибыли к объему продаж у компании «Амазон» увеличилось с 10% в 2005 году до 23% в 2015 году, а у компании «Алибаба» – с 10% в 2011 году до 32% в 2015 году.

Размер этого отрыва и скорость, с которой он увеличивается, в основном объясняются использованием возможностей в сфере извлечения, обработки и продажи данных. Подобно идеям и знаниям в более общем плане и в отличие от большинства физических товаров и услуг данные, если они легко доступны, могут использоваться одновременно многочисленными пользователями. Перед бизнесом стоит двойная задача: преобразовать ресурс, имеющийся, казалось бы, в изобилии, в редкий актив и добиться экономии на издержках за счет роста масштаба производства, сопутствующей эффекту сетевой выгоды; если компании смогут выполнить обе задачи, они получат, как представляется, неограниченную прибыль.

Одним из факторов цифровизации, оказывающим серьезное влияние на распределение, является появление цифровых платформ-монополистов. Используя комплекс таких факторов, как укрепление прав собственности, преимущество позиции первопроходцев, влияние на рынке и другие неконкурентные методы, эти платформы контролируют и используют цифровые данные для организации операций между разными участниками и для посредничества в них, располагая возможностями увеличивать размер подобных экосистем в рамках циклического процесса, ориентированного на получение обратной связи.

Тенденция к усилению концентрации как в цифровом, так и в аналоговом мире бизнеса грозит несколькими макроэкономическими

рисками и проблемами в развитии, которые сегодня проявляются со всей очевидностью. Во-первых, беспокойство вызывает негативное воздействие, которое в эпоху гиперглобализации торговля может оказать на совокупный спрос, помогая капиталу постепенно получать все большую часть мировых доходов в ущерб доле труда. Многие экономисты отмечают, что рост неравенства, наряду с большей склонностью богатых к накоплению, создает уклон в сторону недопотребления или, наоборот, поощряет потребление за счет роста задолженности, ставшее возможным в условиях финансового дерегулирования. Оба этих процесса обычно плохо заканчиваются.

После финансового кризиса главными виновниками всех бед стали считаться, и не без основания, финансовые рынки и крупные транснациональные финансовые учреждения, однако теперь становится ясно, что нефинансовые корпорации не должны избегать критики. Оказавшись перед перспективой потенциального сокращения продаж в условиях низкого совокупного спроса, усугубленного проведением в послекризисный период политики жесткой экономии, крупные корпорации снизили объем инвестиций, тем самым еще больше ослабив совокупный спрос и поспособствовав замедлению темпов роста торговли в последние годы. Это нарушение связки прибылей и инвестиций стало одной из причин наблюдающегося замедления роста производительности труда, особенно в развитых странах.

В таких условиях у компаний появляются мощные стимулы для повышения прибыльности с помощью стратегий, ориентированных на извлечение ренты, таких как усиление международной конкуренции между работниками и между правительствами для сокращения расходов на рабочую силу и налоговых издержек, уничтожение бизнеса конкурентов или его выкуп в целях укрепления доминирующего положения на рынке и увеличения добавочной прибыли и т. д. Неприятная истина, однако, заключается в том, что, пытаясь усилить свои собственные позиции на рынке подобными способами, крупные компании делают экономическую систему в целом более нестабильной и уязвимой,

поскольку выполнение этих задач всеми вместе ведет к увеличению неравенства, недопотребления, задолженности и, вследствие этого, макроэкономической уязвимости.

Один из способов извлечения ренты, привлекающий все более пристальное внимание, заключается в активном использовании схем налоговой оптимизации путем перенесения налоговой базы компаний в страны с низким уровнем налогообложения. Тот факт, что компании Соединенных Штатов получают в Люксембурге и на Бермудских островах больший инвестиционный доход, чем в Китае и Германии, является отражением не фундаментальных экономических показателей, а корпоративной финансовой стратегии. Цифровая экономика может усугубить проблему размывания налоговой базы, поскольку многонациональные предприятия, чьи основные активы – это интеллектуальная собственность или данные, могут с легкостью вывести свои активы за рубеж. В то время как в рамках инициативы Организации экономического сотрудничества и развития по борьбе с минимизацией налогообложения и выведением прибыли уже предпринимаются важные шаги в направлении обеспечения бюджетных поступлений, налогообложение по месту ведения деятельности, а не в стране нахождения головного офиса, которую заявляют сами компании, способствует перераспределению ренты и, возможно, лучше подходит для расширения налоговой базы развивающихся стран.

Стратегические задачи цифровой эпохи

Регулирование цифровых суперплатформ и развитие национальных маркетинговых платформ имеет важнейшее значение для развивающихся стран в плане извлечения выгоды от электронной торговли. Без этого подключение к существующим суперплатформам только предоставит компаниям, управляющим ими, дополнительные данные, еще более усилит их позиции и обеспечит им более широкий доступ на внутренние рынки.

С тех пор как Александр Гамильтон впервые сформулировал свою экономическую стратегию для только созданных Соединенных Штатов, считается, что преодоление отставания требует проведения активной промышленной политики для мобилизации внутренних ресурсов и их направления на производительные виды деятельности. Это не менее актуально и в тех случаях, когда этим ресурсом являются данные в двоичном коде. Более того, с учетом экономического неравенства возможностей, связанных с революцией в использовании данных, задача разработки мер по обеспечению справедливого распределения выгод от использования данных, создаваемых в пределах национальных границ, становится еще более насущной.

Для развития национального цифрового потенциала и цифровой инфраструктуры правительства некоторых развивающихся стран (таких как Вьетнам, Индонезия и Филиппины) используют меры локализации, точно так же как это делали развитые страны на начальном этапе цифровизации и продолжают делать сейчас. Однако большинство развивающихся стран не имеют такой политики, а это означает, что данные находятся в собственности у тех, кто их собирает и хранит, т. е. в основном у цифровых суперплатформ, которые в таком случае имеют на них полные исключительные и неограниченные права. Национальная политика в области данных должна дать ответ на четыре основных вопроса: кто может владеть данными, как они могут собираться, кто может их использовать и на каких условиях. В ней также должен быть решен вопрос о суверенитете данных, который касается того, какие данные могут вывозиться из страны и, следовательно, не регулируются в соответствии с внутренним законодательством.

Для развивающихся стран прогресс в этой сфере и получение выгод от цифрового будущего, безусловно, зависит не только от цифровых возможностей, но и от наличия надлежащей физической и цифровой инфраструктуры. Проблемы, с которыми сталкиваются эти страны в обеспечении такой цифровой инфраструктуры, очевидны и подтверждаются известными всем фактами, свидетельствующими о все еще большом отставании развивающихся стран от развитых:

число активных абонентов широкополосной связи в развитых странах (97%) более чем в два раза выше, чем в развивающихся странах (48%); в Африке лишь 22% людей пользуются Интернетом по сравнению с 80% в Европе. Даже такая страна, как Индия, с более развитым цифровым сектором сильно отстает в плане широкополосного Интернета, скорости интернет-соединения и готовности сети.

Для развития цифровых возможностей усилия должны предприниматься на разных уровнях: внедрение цифрового образования в школах и университетах; повышение квалификации существующих кадровых ресурсов в области цифровых технологий; организация специальных программ базовой и углубленной подготовки для молодежи и пожилых людей, в том числе учебных программ, формирующих навыки работы с цифровыми технологиями, в рамках существующих программ профессиональной подготовки; и оказание финансовой поддержки в целях развития цифрового предпринимательства.

Развитие цифровых навыков и создание инфраструктуры необходимы, но их недостаточно для обеспечения выгод для развития; требуется более комплексная стратегия и гораздо более широкий спектр стратегических мер. Промышленная политика в условиях цифровизации должна быть направлена на использование синергического эффекта от взаимодействия факторов спроса и предложения для создания благоприятной цифровой среды с новыми секторами и компаниями в цифровой сфере, ростом инвестиций и инноваций, ускорением роста производительности труда, увеличением доходов и расширением рынков. В условиях цифрового мира это может потребовать перехода к более целенаправленной промышленной политике для устранения существующих рыночных диспропорций. Например, правительства могли бы осуществлять прямые инвестиции в формирующиеся цифровые платформы или приобретать крупные пакеты акций в них через государственные инвестиционные цифровые фонды, с тем чтобы обеспечить более широкое распространение выгод от

высоких темпов роста производительности труда, обусловленных технологическими изменениями.

Необходимость в целенаправленной промышленной политике также обусловлена изменением структуры финансирования инвестиций в цифровую экономику. В отличие от материальных активов нематериальные активы (например, данные, программное обеспечение, анализ рынка, организационная структура, патенты, авторские права и т. д.) обычно уникальны или наиболее ценны в отдельных конкретных обстоятельствах, что затрудняет их использование в качестве обеспечения. Вследствие этого для стимулирования инвестиций в нематериальные активы вполне может потребоваться повышение роли банков развития в качестве источников финансирования или специализированных финансовых механизмов, а также стратегических мер по укреплению связи между прибылями и инвестициями, таких как изменение требований к финансовой отчетности или введение ограничений в отношении выплаты дивидендов и выкупа акций в случае низкого уровня инвестиций или преференциального налогового режима для реинвестируемой прибыли.

В то же время цифровая экономика ставит новые серьезные задачи в плане политики регулирования, поскольку сетевой эффект и эффект масштаба, связанные с цифровизацией, могут привести к увеличению неравенства и создать препятствия для выхода на рынок. Подавляющий контроль над цифровыми платформами, осуществляемый несколькими компаниями, указывает на необходимость активного изучения стратегий по предотвращению антиконкурентного поведения со стороны таких компаний, а также потенциального ненадлежащего использования данных, собираемых в ходе этого процесса.

Одним из способов решения проблемы поведения, ориентированного на извлечение ренты, в цифровом мире было бы разукрупнение больших компаний, ответственных за концентрацию рынка. Другой вариант – принять факт существования тенденции к концентрации рынка, но регулировать ее, с тем чтобы ограничить способность

компания использовать свое доминирующее положение. С учетом того что данные могут иметь общественную значимость для страны, одним из вариантов решения проблемы могло бы стать регулирование деятельности крупных компаний как предприятий коммунального хозяйства, оказывающих цифровые услуги непосредственно населению. Это означает, что подход к цифровой экономике был бы аналогичным подходу к традиционным основным сетевым отраслям, таким как водоснабжение и энергетика.

С учетом продолжающейся технологической революции развивающиеся страны крайне заинтересованы в международной передаче технологий от развитых и других развивающихся стран, которые смогли разработать современные цифровые технологии. В цифровой экономике международная передача технологий является значительно более сложным процессом, поскольку технологии и аналитическая обработка данных приравниваются к коммерческой тайне и потому что на передачу исходного кода распространяются обязательные ограничения. Сотрудничество между странами Юга в цифровой сфере может играть важную роль в оказании помощи развивающимся странам в плане использования новых возможностей цифрового мира благодаря взаимной поддержке в деле развития цифровой инфраструктуры и потенциала.

В то же время развивающимся странам потребуется сохранить и, возможно, расширить имеющееся у них пространство для маневра в политике в целях осуществления стратегии индустриализации, которая теперь должна будет включать меры цифровой политики в сфере локализации данных, управления потоками данных, передачи технологий и таможенных пошлин в отношении электронных операций. Некоторые правила как в существующих торговых соглашениях, так и в соглашениях, находящихся на стадии переговоров, ограничивают свободу действия правительства, подписавшего соглашение, в отношении мер по локализации. Переговоры по Соглашению о торговле услугами включают предложение о том, что в случае передачи данных за пределы национальных границ оператор должен

лишь установить необходимость в передаче данных за рубеж «в связи с осуществлением его деятельности». Соглашение о транстихоокеанском партнерстве включает в себя обязательные правила в отношении возможностей правительств по ограничению использования или размещения вычислительных центров в пределах национальных границ и запрещает правительствам разрабатывать меры, требующие передачи исходного кода, кроме как по соображениям национальной безопасности. Некоторые предложения по вопросам электронной торговли в рамках Всемирной торговой организации включают обязательные правила, касающиеся трансграничной передачи данных и ограничений в отношении локализации.

Международное сообщество только начинает диалог о необходимости правил и положений для решения всех этих задач, и еще необходимо договориться о том, какие вопросы, касающиеся цифровой экономики, находятся в сфере компетенции Всемирной торговой организации, а какие относятся к сфере компетенции других международных организаций. В этой быстро меняющейся сфере, где влиятельные игроки руководствуются узкими коммерческими интересами, не следует брать на себя необдуманные обязательства по исполнению правил, которые могут иметь далеко идущие последствия.

Строительный раствор для здания БРИКС

Не вызывает никаких сомнений тот факт, что по мере ускорения темпов торгового обмена в условиях гиперглобализации развивающиеся страны захватывают все большую долю в этой сфере, в частности благодаря расширению своей взаимной торговли. Однако обратить эти тенденции на пользу трансформирующего развития оказалось сложной задачей для многих стран Юга.

Значительные изменения в сфере торговли начали происходить в середине 1980-х годов, в особенности в Восточной и Юго-Восточной Азии благодаря взаимоусиливающимся региональным

процессам и целенаправленной государственной промышленной политики, которая способствовала формированию прочных связей между прибылью, инвестициями и экспортом. Высокие темпы внутренних инвестиций дали возможность воспользоваться преимуществами экономики, основанной на знаниях и их освоении, и сделали доступной экономию на масштабе, при этом сохранился быстрый рост производительности, был осуществлен переход от сырьевого к трудоемкому, а впоследствии и к высокотехнологичному производству и экспорту и открылись рынки для такого экспорта в странах Севера. В отсутствие таких связей в других развивающихся регионах экспорт продукции обрабатывающей промышленности является менее достоверным показателем роста производительности труда за этот период.

С течением времени в Азии произошел постепенный сдвиг: в 2004 году Китай сменил Японию в качестве крупнейшего экспортера в регионе, а затем в 2007 году стал крупнейшим экспортером в мире. Это событие, рассматриваемое в контексте БРИКС (Бразилия, Российская Федерация, Индия, Китай и Южная Африка), между тем стало частью более широкой тенденции подъема крупных стран с формирующейся рыночной экономикой. Вместе с тем, хотя суммарный политический вес этих стран и имеет важное геостратегическое значение, они слишком разные по экономическим характеристикам, чтобы представлять собой коллективную экономическую силу. Даже в рамках этой группы Китай занимает особое положение. В 1990–2016 годах доля БРИКС в мировом объеме производства увеличилась с 5,4% до 22,2%. Однако без учета вклада Китая доля остальных стран этой группы выросла с 3,7% до примерно 7,4%, т. е. рост есть, но не такой впечатляющий. То же самое наблюдается в динамике доли этих стран в мировом экспорте, где Китай значительно опережает других членов группы. В действительности доля большинства остальных развивающихся стран, за пределами Восточной и Юго-Восточной Азии, в мировом экспорте оставалась практически неизменной, а в некоторых случаях даже снизилась, за исключением периода роста

цен в рамках сырьевого суперцикла, когда доля крупных экспортеров сырья временно увеличилась на мировом рынке.

Эффект от ускорения экономического роста и структурных преобразований в Восточной Азии распространился и на остальные развивающиеся страны, главным образом благодаря повышению спроса на сырье. Тем не менее опять же, за исключением некоторых успешных примеров в Азии, мало что свидетельствует о наличии масштабных структурных изменений, обусловленных расширением торговли.

Это отчасти отражает неравноправные отношения между ведущими фирмами и их поставщиками в производственно-сбытовых цепочках, а также слабость переговорных позиций развивающихся стран. Например, опыт Мексики и стран Центральной Америки как производителей продукции промышленной сборки был связан с созданием экономических анклавов, слабо связанных с национальной экономикой и характеризующихся почти незаметной тенденцией к модернизации производства. То же самое можно сказать об электронной и автомобильной промышленности в Восточной и Центральной Европе.

Согласно базе данных ОЭСР-ВТО по добавленной стоимости в торговле, Китай был, скорее, исключением, одной из немногих стран, которые смогли увеличить долю добавленной стоимости, созданной отечественной обрабатывающей промышленностью, в общем объеме экспорта (на 12 процентных пунктов за период 1995–2014 годов). Из 27 зарегистрированных в этой базе данных развивающихся стран только в 6 было отмечено повышение данного показателя, хотя и в значительно меньших масштабах. В отличие от этого во многих развивающихся странах торговля в эпоху гиперглобализации привела к увеличению экономического веса добывающей промышленности; в 18 из 27 развивающихся стран возросла доля добывающих отраслей в добавленной стоимости экспортируемой продукции. Это может частично отражать воздействие ценового эффекта во время сырьевого бума, однако сохранение такого эффекта на протяжении многих лет укрепило стимулы для инвестиций, как частных, так и

государственных, в добывающие отрасли, в результате чего возросли их объемы, что в долгосрочной перспективе, вероятно, еще больше усилило зависимость от добывающих отраслей с негативными последствиями для структурных изменений.

Если посмотреть на экспорт развивающихся стран с точки зрения доли технологического компонента в производимой продукции, то станут заметны существенные различия как в структуре, так и в динамике. С одной стороны, в новых индустриальных странах первого поколения и Китае просматриваются четкие тенденции к технологической модернизации. В отличие от этого в Африке и Западной Азии наблюдается ограниченный прогресс, так как их экспорт по-прежнему характеризуется чрезвычайно высокой долей сырьевых товаров с едва заметным увеличением доли технологичной продукции обрабатывающей промышленности независимо от уровня квалификации рабочей силы. Латинская Америка и остальные страны Южной, Юго-Восточной и Восточной Азии занимают положение между этими двумя крайностями. В 1990-е годы Латинская Америка пережила период определенных структурных изменений и технологической модернизации, однако эта тенденция частично сошла на нет во время сырьевого суперцикла. Когда резкий рост цен на сырьевые товары прекратился, структура торговли Латинской Америки вернулась к своему прежнему виду периода конца 1990-х годов, из чего можно заключить, что технологическая модернизация носила в лучшем случае ограниченный характер. В остальных странах Южной, Юго-Восточной и Восточной Азии движение в сторону относительной технологической модернизации, судя по данным об экспорте, началось только в 2000-х годах с переходом к использованию высококвалифицированного труда и производству технологичных товаров. Вместе с тем многое еще предстоит сделать, для того чтобы достичь хотя бы нынешнего уровня Китая в плане структуры торговли, не говоря уже о новых индустриальных странах первого поколения.

В целом данные о двусторонней торговле свидетельствуют о том, что региональная торговля, по-видимому, обладает наибольшим потенциалом в плане содействия в продвижении вверх по лестнице

структурных преобразований, что подтверждает обоснованность предыдущих призывов ЮНКТАД к укреплению региональной торговли. С другой стороны, расширение торговли стран Восточной и Юго-Восточной Азии не вызвало значительных позитивных изменений в структуре экспорта других развивающихся регионов; оно скорее усилило их роль как поставщиков сырьевых товаров. С замедлением темпов роста мировой торговли после глобального финансового кризиса во многих странах мира проявились глубинные структурные недостатки. Одним из таких недостатков является отсутствие надежной инфраструктурной основы.

Проблемные места в инфраструктуре, по каким бы параметрам их не измеряли, будь то плотность дорожной сети на квадратный километр, доступ к энергии, телефонной связи (имеющей первостепенное значение в новую цифровую эпоху), водопроводной воде или основным услугам в области санитарии, являются препятствиями для устойчивого роста во многих развивающихся регионах, особенно в Южной Азии и странах Африки к югу от Сахары. Это отчасти является следствием неолиберальной политики в области развития, которая размыла первоначальную цель многостороннего финансирования, заключающуюся в поддержке инфраструктурных проектов: например, в 2000-х годах соотношение объемов кредитования инфраструктурных проектов к общей сумме кредитов Всемирного банка уменьшилось на 60% по сравнению с показателями 1960-х годов. В сочетании с более широкой стратегической атакой на государственные инвестиции это оставило многие развивающиеся страны без инфраструктуры, необходимой для эффективной конкуренции на более открытых рынках.

В то же время в последние годы тема инфраструктуры вернулась. Для успешной реализации масштабной Повестки дня Организации Объединенных Наций в области устойчивого развития на период до 2030 года требуется осуществление крупных инфраструктурных проектов, при этом, по оценкам, ежегодно на инвестиционные цели в мире необходимо порядка нескольких триллионов долларов США. Китайская инициатива «Один пояс, один путь», представляющая собой пакет инфраструктурных проектов, который, по оценкам,

обойдется в триллион долларов, обещает запустить его собственную инвестиционно-экспортную модель на глобальном уровне.

Хотя ошеломляющие данные о масштабах дефицита финансирования, несомненно, помогли лучше представить глубину инфраструктурных проблем, существует опасность упустить из виду ту роль, которую инфраструктура играет в структурных преобразованиях, а также значение дополнительных мер и институтов в деле укрепления этой роли. Кроме того, как показывает история, чем позднее страны получают толчок к развитию, тем сложнее задача мобилизации ресурсов и тем важнее надлежащее планирование и последовательное осуществление инвестиций в инфраструктуру.

Независимо от уровня развития страны создание инфраструктуры представляет собой долгосрочное инвестирование в неопределенное будущее, а с учетом обычно сопутствующих факторов, таких как значительная экономия на масштабе, большие невозвратные издержки, тесные взаимодополняющие связи и длительные сроки окупаемости, планирование инфраструктуры, по словам американского банкира Феликса Рохатина, является «смелым предприятием». В то же время подобные факторы сопутствуют формированию «естественных монополий» и реализации задач по координации усилий, что может приносить большие доходы для частных инвесторов, но нередко требует участия государственного сектора, если осуществлять их в необходимых масштабах и в полном объеме. Печально, что вследствие этого реализация задачи по созданию инфраструктуры превращается в политический футбол между командами, обвиняющими в несостоятельности либо рынок, либо правительство.

Вместо этого необходимо изменить парадигму, с тем чтобы инвестиции в инфраструктуру непосредственно бы рассматривались в контексте структурных преобразований и предлагалось альтернативное представление о том, каким образом планировать, осуществлять и координировать эти инвестиции, особенно для развивающихся стран, которые наращивают свои промышленные мощности. Для этого необходимо вернуться к рассмотрению

проблемы планирования развития и взглянуть на нее по-новому. В частности, можно использовать концепцию Альберта Хиршмана из его фундаментального исследования «Стратегия экономического развития», опубликованного 60 лет назад, для увязки того, что тогда было принято называть «капиталовложениями в социальную инфраструктуру» (общественной инфраструктурой), с непосредственно производительной деятельностью (частными инвестициями).

Хиршман увязывает планирование с моделью «несбалансированного роста», в которой наиболее оптимальным объектом для размещения производительных ресурсов являются секторы, обладающие потенциалом для укрепления прямых и обратных связей, благодаря чему выявляются существующие недостатки и происходит перекося в ценообразовании, что приводит к дополнительным частным инвестициям, стимулирует появление организационных и других возможностей, необходимых для поддержания процесса роста и направления правильных сигналов для лиц, ответственных за разработку политики, относительно того, куда они должны направлять инвестиции в инфраструктуру.

Такой подход, увязывающий финансовую жизнеспособность с более широким набором критериев развития, является альтернативой нынешнему, когда планирование инфраструктуры сводится к выбору портфеля проектов с упором на инвестиционную привлекательность индивидуальных проектов и доходность с поправкой на риск в соответствии с расчетами частных инвесторов.

Несмотря на нынешний энтузиазм директивных органов по поводу расширения участия частного сектора в инфраструктурных проектах, финансовые рынки в эпоху гиперглобализации не склонны направлять инвестиции в такие проекты, предпочитая более краткосрочное кредитование и спекулятивные операции с существующими активами. Даже в тех случаях, когда частный сектор инвестирует в инфраструктурные проекты, это зачастую происходит не в целях предоставления общественных услуг,

а ради краткосрочных финансовых выгод, когда выбираются соответствующие проекты, что в результате приводит к созданию разрозненных систем инфраструктуры ненадлежащего качества, не способствующих ускорению экономического роста и структурным преобразованиям.

Вместо этого для продвижения вперед требуется дальновидный и вместе с тем прагматичный подход, опирающийся на накопленный опыт. Для обеспечения трансформационного развития необходима более продуманная стратегия, призванная содействовать тому, чтобы развитие инфраструктуры стимулировало формирование связей, содействующих промышленному развитию и диверсификации. При таком планировании должны обязательно учитываться структура инвестиций, ключевые механизмы обратной связи между инфраструктурой и ростом производительности, а также компромиссы при выборе инфраструктуры. Немаловажно то, каким инфраструктурным проектам отдаются приоритеты при инвестировании и как эти приоритеты определяются. Некоторые виды инфраструктуры (например, автомобильные дороги и телекоммуникационные сети) оказывают более сильное влияние на производительность, чем другие (например, воздушный транспорт или канализационные сети). При планировании директивными органами приходится думать о привлечении долгосрочного капитала, поскольку инвестиции в инфраструктуру, как правило, начинают сказываться на производительности частного сектора только спустя некоторое время и после достижения порогового уровня для инвестиций в инфраструктуру. Это также означает, что правительства должны быть готовы идти на определенный риск; успешные инфраструктурные программы прошлых лет стали возможны не только благодаря политическим устремлениям, но и тщательному общественному аудиту и чисто статистическим расчетам. Наконец, важны как сетевые эффекты современной инфраструктуры, так и взаимодополняемость различных ее видов: развитие энергетики в сельских районах необязательно приведет к более высокой норме прибыли компаний, если при этом одновременно не развиваются

дороги или телекоммуникационные сети. Эти факторы необходимо учитывать при общем планировании и координации усилий.

Планирование как таковое должно рассматриваться не как спускаемая сверху инструкция, а, скорее, как некий координирующий механизм, учитывающий широкий круг различных интересов и стратегических решений, с уделением особого внимания выбору секторов и технологий, координации инвестиционных решений на макроуровне, объему требуемых ресурсов и тому, как их мобилизовать. С этой точки зрения обнадеживает происходящее с начала нового тысячелетия во многих развивающихся странах возвращение к национальным планам развития, даже несмотря на то, что первоначальная оценка этих инициатив свидетельствует о сохраняющемся разрыве между планами развития инфраструктуры и стратегией развития страны. Необходима дополнительная работа для налаживания связей с различными заинтересованными сторонами внутри страны, а также увязка с теми областями политики, которые затрагиваются инфраструктурными проектами, при этом должное внимание следует уделять системному подходу, развитию потенциала в области планирования, разработке и исполнению проектов, четкой системе наказаний для обеспечения выполнения планов, а также подотчетности в целях минимизации ненужных расходов и обеспечения законности. В конечном счете все это требует смелого политического руководства.

Апологеты свободной торговли

Рост недовольства гиперглобализацией не является неожиданностью; удивительно то, что под прицелом в настоящее время находится международная торговая система, учитывая, что причиной проблем усилившейся незащищенности, задолженности и неравенства, вызывающих это недовольство, является не торговый режим, а, скорее, финансовая система.

Не должно быть никаких сомнений в том, что использование тарифов для смягчения проблемы гиперглобализации не только

не даст результата, но усугубит ситуацию, запустит вредоносный цикл ответных действий, приведет к повышению экономической неопределенности, усилению давления на наемных работников и потребителей и в конечном счете к замедлению роста. Тем не менее было бы неразумно не прислушаться к тем, кто выражает озабоченность пагубными последствиями торговых потрясений, считая их несведущими в тонкостях теории торговли Давида Рикардо или жертвами манипуляций политиков-популистов. Действительно, хотя в странах Севера проблемы торговли начинают вызывать серьезное недовольство только сейчас, развивающиеся страны давно поднимали вопрос о функционировании международной торговой системы.

Согласно концепции, превалирующей в нынешнюю эпоху, глобализация отождествляется с расширением сферы влияния рынков, ускорением технического прогресса и (желанным) размыванием политических границ; при помощи тезисов «свободной торговли» неустанно продвигается идея о том, что, хотя экономические силы вырвались из под контроля местных политических властей, равные условия, создаваемые с помощью сочетания официальных правил, негласных норм и усиления конкуренции, гарантируют процветание для всех.

В действительности гиперглобализация настолько же связана с прибылью и свободно перемещающимся капиталом, насколько с ценами и мобильной телефонной связью, и регулируется крупными компаниями, которые все чаще занимают доминирующие позиции на рынке и действуют в рамках соглашений о «свободной торговле», которые были предметом активного корпоративного лоббирования и слишком часто принимались при минимальном контроле со стороны общественности. Как отмечалось в предыдущих выпусках *Доклада*, мы живем в мире, где деньги и власть неотделимы друг от друга и где капитал – материальный или нематериальный, долгосрочный или краткосрочный, промышленный или финансовый – освободил себя от надзора и вмешательства со стороны регулирующих органов.

Поэтому неудивительно, что повышенная обеспокоенность среди растущего числа пострадавших от гиперглобализации все чаще заставляет усомниться в официальной версии о том, что торговля приносит общие выгоды. Ведущие экономисты несут свою долю ответственности за нынешнее состояние дел. Оставляя за скобками тонкости собственных теорий и нюансы истории развития экономики, в своем общении с директивными органами и с более широкой аудиторией они по-прежнему делают чрезмерный акцент на преимуществах неограниченной свободной торговли. Согласно преобладающей концепции, «сравнительное преимущество» подается как беспроблемный рецепт для повышения экономической эффективности и благосостояния населения, без уточнения условий, при которых такие благоприятные результаты становятся возможными и каким образом можно было бы уменьшить возможные негативные последствия.

Нет сомнений в том, что новая волна протекционизма наряду с ослаблением духа международного сотрудничества создает серьезные проблемы для правительств во всем мире. Однако было бы неправильным решением сделать еще больший упор на обычных сценариях действий. Для того чтобы эффективно противодействовать изоляционизму, следует признать, что многие нормы, принятые с целью поощрения «свободной торговли», не сделали систему более инклюзивной, основанной на широком участии и ориентированной на развитие.

Это означает, что теперь необходимо перейти к более обоснованному и прагматичному подходу к регулированию торговли, а также к разработке торговых соглашений. В риторике вокруг вопросов торговли необходимо отказаться от нереалистичных допущений, таких как полная занятость, совершенная конкуренция, инвестиции, обоснованные накоплениями, или постоянное распределения доходов, которые лежали в основе доминирующей дискуссии по проблематике торговой политики. Вместо этого необходимо изучить опыт успешных стран-экспортеров и получить представление о новых торговых моделях, которые учитывают влияние торговли на

неравенство, а также проанализировать причинно-следственную связь между ростом неравенства, поведением корпораций, ориентированным на извлечение ренты, сокращением инвестиций и ростом задолженности.

В последние несколько лет ЮНКТАД последовательно выступала за выработку новой международной стратегии – глобального нового курса – для достижения международной экономической интеграции в более демократических, справедливых и устойчивых формах. В частности, в том, что касается стратегий в области международной торговли и поддерживающей ее архитектуры, есть веские основания, в особенности в связи с его семидесятой годовщиной, обратиться к Гаванскому уставу международной торговой организации, который появился – хотя и ненадолго – под влиянием идей первоначального «Нового курса», и даже может подсказать важные ориентиры в решении наших современных проблем.

Во-первых, Гаванский устав имел своей целью определить роль торговых соглашений в макроэкономических условиях, стимулирующих рост; в нем отмечалось, что «предотвращение безработицы или неполной занятости путем создания и сохранения в каждой стране реальных возможностей продуктивной занятости для тех, кто может и хочет работать, а также значительного и постоянного роста объема производства и эффективного спроса на товары и услуги, не является лишь внутренней проблемой каждой страны. Это также является необходимым условием осуществления общих целей и задач... включая расширение международной торговли и, тем самым, необходимым условием благополучия всех других стран». В период гиперглобализации от акцента на полной занятости отказались как на национальном уровне, так и в рамках соглашений о «торговле» и «экономическом сотрудничестве», которые преобладают в сфере международной торговли. Чтобы не допустить еще большего усиления недовольства торговлей, следует вернуться к Уставу.

Во-вторых, в Гаванском уставе признавалась связь между условиями на рынке труда, неравенством и торговлей и необходимость повышения заработной платы и улучшения условий труда в соответствии с изменениями в производительности. Он был также направлен на предотвращение «деловой практики, затрагивающей международную торговлю и сдерживающей конкуренцию, ограничивающей доступ к рынкам или способствующей монополистическому контролю», и целая глава была посвящена проблеме борьбы с ограничительной деловой практикой. Пересмотр этих целей с учетом вызовов XXI века, в том числе цифровой экономики, должен стать приоритетной задачей.

В-третьих, в Гаванском уставе подчеркивалось, что существуют многочисленные пути развития, позволяющие сочетать достижение местных целей с интеграцией в мировую экономику, и что страны должны иметь достаточное пространство для маневра в политике, чтобы осуществлять прагматичный поиск такого гармоничного сочетания. Эта потребность в пространстве для маневра в политике также выводит на передний план вопрос о проведении переговоров по «торговым» соглашениям, в которых в последние десятилетия отдавалось предпочтение потребностям капитала и ограничивались возможности для развития в соответствии с социальными приоритетами.

Спустя десять лет после краха банка «Леман бразерс» мировая экономика так и не смогла выйти на динамичную и стабильную траекторию роста. Напротив, низкий спрос, рост задолженности и неустойчивость потоков капитала заставляют экономику многих стран балансировать между намечающимися признаками оживления и финансовой нестабильностью. В то же время меры жесткой экономии и безудержная погоня корпораций за рентой усилили неравенство и нарушили социальную и политическую структуру общества. Авторы Гаванского устава хорошо знали по опыту, что использовать тарифы для решения этих проблем опасно и что, запустив порочный круг ответных мер, они могут только усугубить ситуацию. Торговые войны являются симптомом, а не причиной экономических проблем. Трагедия

нашего времени заключается в том, что для устранения самих причин необходимо более смелое международное сотрудничество; а звучащие на протяжении более трех десятилетий громогласные призывы в поддержку свободной торговли заглушают чувство доверия, непредвзятости и справедливости, от которых такое сотрудничество зависит. ■

