

Россия и Азия

№ 3 (4), 2018

russia-asia.org

**В номере:
интервью с послом
Республики Индия**



Россия и Азия

Электронный научный журнал

№ 3 (4), 2018 г.

Все статьи, публикуемые в журнале, рецензируются членами редакционного совета, а также привлеченными редакцией независимыми экспертами.

Журнал ориентирован на широкий круг ученых, специалистов-практиков и преподавателей, участвующих в научно-исследовательской работе.

Мнение авторов может не совпадать с мнением редакции.

Главный редактор журнала — доктор экономических наук, профессор Людмила Васильевна Шкваря.

Периодичность: 4 раза в год.

Выпуски журнала размещаются на сайте <http://russia-asia.org/>

E-mail редакции: red@russia-asia.org

Учредители: ООО «Межрегиональный институт развития территорий», Шкваря Л. В., Соловьева Ю. В.

Издатель: ООО «Межрегиональный институт развития территорий».

Редакционный совет

Шкваря Людмила Васильевна — главный редактор, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры политической экономики экономического факультета Российского университета дружбы народов, директор Центра Азиатских исследований РУДН, Москва, Россия.

Члены редакционного совета:

Соловьёва Юлиана Владимировна — заместитель главного редактора, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры национальной экономики Российского университета дружбы народов, г. Москва, Россия.

Айдрус Ирина Ахмед Зейн — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международных экономических отношений Российского университета дружбы народов, директор Центра Арабских исследований РУДН, г. Москва, Россия.

Андреева Ольга Валентиновна — кандидат исторических наук, доцент, советник Международного центра научной и технической информации, г. Москва, Россия.

Аль Сайяд Мохаммед Джаффар — PhD (экономика), советник компании «Ногахолдинг», г. Манама, Бахрейн.

Будиаб Анис Набих — PhD (экономика), заведующий кафедрой финансов Ливанского государственного университета, член правления Экономического и социального комитета Ливана, г. Бейрут, Ливан.

Русакович Василий Игоревич — кандидат экономических наук, генеральный директор ООО Тейда Транс», г. Москва, Россия.

Сабон Виктория Лелу — PhD (экономика), заведующая кафедрой зеленой экономики, директор Центра глобальных бизнес-стратегий, Университет Сурайя, Научный бизнес парк, Индонезия.

Раупов Комилчон Самиевич — кандидат экономических наук, Политехнический институт Таджикского технического университета имени академика М. Осими, г. Худжанд, Таджикистан.

Родионова Ирина Александровна — доктор географических наук, профессор, профессор кафедры региональной экономики и географии Российского университета дружбы народов, г. Москва, Россия.

Хэ Минцзюнь — PhD (экономика), старший преподаватель Китайского университета уголовной полиции, г. Шэньян, провинция Ляонин, Китай.

Пернацкая Ольга Олеговна — выпускающий редактор, директор Межрегионального института развития территорий.

Содержание**ГОСТЬ РЕДАКЦИИ**

- Интервью с Его Превосходительством Господином Панкаджем Сараном, послом Республики Индия в Российской Федерации 5

РАЗВИТИЕ СТРАН И ТЕРРИТОРИЙ

- Коновалова Ю. А.**
Индия: роль в системе международной трудовой миграции и социальные особенности 12
- Долгополов Д. В.**
Институциональные проблемы технологического развития Республики Индонезия 21
- Раупов К.С.**
Природные ресурсы Таджикистана как фактор развития конкурентоспособного экспортного потенциала 30

**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ОТНОШЕНИЯ**

- Рассказов Д. А.**
Нетрадиционные драйверы формирования и развития международных финансовых центров 37
- Takieddine A.R.**
Governance and creativity in higher education: recommendations for Lebanon 43
- Стреналюк В. В.**
Объединение уникальных технологических компетенций предприятий России и арабских стран Ближнего Востока — новое направление международного инновационного развития 55
- Ellaithy M.S.**
Barriers to international trade: focus on Egypt and its trade regulations 64

ЭКОНОМИКА: ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ

- Русакович В. И.**
Ресурсное проклятие: вымысел или реалии XXI века (анализ научной литературы) 73

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

- Айдрус И. А. З.**
Саудовская Аравия — Россия: путь в стратегическое партнерство 79

Content**OUR GUEST**

Interview with the His Excellency Mr. Pankaj Saran, Ambassador of India to the Russian Federation	5
---	---

DEVELOPMENT OF COUNTRIES AND TERRITORIES

Konovalova Yu.A. India: role in the system of international labor migration and social features	12
Dolgoplov D.V. The institutional issues of technological development of Indonesia	21
Raupov K.S. Analysis of natural resources of Tajikistan as a competitive factor of export potential development	30

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Rasskazov D.A. Alternative drivers of formation and development of the international financial centers	37
Takieddine A.R. Governance and creativity in higher education: recommendations for Lebanon	43
Strenalyuk V.V. Creative unique technological competences of scientific and technical teams of high-tech enterprises are the basis for innovative development of industry	55
Ellaithy M.S. Barriers to international trade: focus on Egypt and its trade regulations	64

ECONOMY: THEORY AND HISTORY

Rusakovich V.I. Resource curse: fiction or realities of the XXI century: analysis of scientific literature	73
--	----

SCIENTIFIC LIFE

Aidrous I.A.Z. Saudi Arabia — Russia: way to strategic partnership	79
--	----

ГОСТЬ РЕДАКЦИИ / OUR GUEST

**ИНТЕРВЬЮ С ЕГО ПРЕВОСХОДИТЕЛЬСТВОМ ГОСПОДИНОМ
ПАНКАДЖЕМ САРАНОМ, ПОСЛОМ РЕСПУБЛИКИ ИНДИЯ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Журнал «Россия и Азия» мы рассматриваем как площадку для продвижения научной школы РУДН, а также других исследовательских центров и университетов, изучающих страны Азии, в частности, государства СААРК, для публикации результатов научных исследований, для оказания содействия людям, которые хотели бы жить и работать в различных странах Южной Азии, для публикаций полемического характера и для объединения исследователей и предпринимателей, заинтересованных в развитии научных и практических знаний.

Индия для россиян достаточно известная страна. Но интерес к Индии в обществе, в том числе научном, растет, и журнал «Россия и Азия» в качестве одной из своих целей стремится расширить знания наших сограждан об этой стране и о других государствах СААРК. Это может быть интересно для студентов, научных работников, предпринимателей, инвесторов, туристов и многих других категорий граждан. Поэтому мы просим Вас, Ваше Превосходительство, господин Посол, ответить на несколько вопросов о Республике Индия, о возможностях и направлениях развития отношений между Россией и Индией.

1. Чем характеризуется Индия сегодня?

Индия (Республика Индия) — одна из крупнейших стран мира по населению, которое на конец 2017 г. насчитывало 1 340 468 000 человек, и одна из наиболее быстрорастущих экономик. Будучи одной из крупнейших мировых держав, Индия в 2017 г. заняла 7-е место в мире по стоимостному объему ВВП, увеличив этот показатель относительно 2016 г. более чем на 7%, а в целом за 10 лет

стоимостной объем ВВП Индии удвоился. Расположенная в Южной Азии, Индия является центром глобальных торговых маршрутов и играет важнейшую роль в региональной экономической системе. При этом Индия — родина одной из древнейших в мире цивилизаций. Археологические исследования подтверждают, что территория страны была обитаема еще 200 000–500 000 лет назад. С тех пор в стране развиваются культурные традиции и знания, вызывающие интерес всего мира до настоящего времени. На территории страны располагается множество исторических и культурных памятников, которые посещают туристы со всего мира. Прекрасна природа Индии с ее разнообразным и богатым растительным и животным миром.

Индия — страна мыслителей и ученых, давшая миру множество литературных источников. В начале XX в. за несколько десятилетий до обретения Индией независимости, благодаря усилиям выдающихся индийцев, стала развиваться наука. Среди этих мыслителей Сэр С.В. Раман, С. Рамануджан, П.С. Рей, Дж. С. Босе и многие другие — впечатляющий список, включающий в себя и лауреатов Нобелевской премии. В настоящее время Индия вновь набирает критическую массу, чтобы взлететь к новым горизонтам совершенства и прогресса. И это отнюдь не случайно, так как у Индии есть все предпосылки, а именно многовековая история и внутренний потенциал, чтобы осуществить этот взлет.

2. *Одной из важных характеристик Индии на современном этапе остается ее инновационность. Каковы особенности этого процесса?*

Уверенность в возможности строительства новой инновационной Индии — Индии нашей мечты — проистекает из крупных успехов, достигнутых в области технических инноваций, которые привели к изменениям в стране. Считается, что есть цвета, которые могут определить суть той или иной революции. Индийцы тоже не остались в стороне от этого процесса. Так, для нас «синий» — синоним революции в освоении космоса, «зеленый» — революции в сельском хозяйстве, «белый» — революции в производстве молока, «серый» — революции в программировании. Возьмем только один пример. В рамках индийской космической программы была создана и отправлена в космос целая серия спутников, которые, среди прочего, включают крупнейшую национальную систему связи в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Был также разработан ряд ракет-носителей, последними из которых являются геосинхронные ракеты-носители с полезной нагрузкой 1800 кг. Индия осуществила запуск спутников из других стран, в том числе и из находящихся в Европе. В космической области наше сотрудничество с Советским Союзом / Россией можно считать образцовым.

Индия — единственная страна в мире, которая использует ракеты-носители 100% собственной комплектации для одновременного запуска нескольких спутников. Вышеупомянутые достижения Индии привели к тому, что космические технологии стали использоваться для удовлетворения национальных потребностей в таких областях, как связь, метеорология, теле- и радиовещание, передача изображения на расстояние, образование. Все это было достигнуто экономически эффективными способами. Так, текущий годовой бюджет индийской космической программы составляет 450 млн дол. США, в то время как бюджет НАСА, для сравнения, — более 15 млрд дол.

Другие инновации, обеспечивающие наши конкретные потребности, включают цифровые коммутаторы C-DOT, рентабельные беспроводные локальные сети Cog DECT, бюджетный компьютер Simputer и суперкомпьютер Param. Последний пример показывает, что Индия обладает потенциалом для решения высокотехнологичных вопросов при наличии надлежащей мотивации.

Пейзаж инновационных технологий в Индии не является статичным. Он постоянно меняется, претерпевая ряд положительных изменений за последние десятилетия. Рассмотрим некоторые из них. Акцент был сделан на переходе от исследования как такового к исследованию, которое сочетается с технологией развития. Эта комбинация обусловлена растущими социально-экономическими потребностями. Инновационные перспективы также сместились от внутренних, имеющих национальный фокус, на

глобальные, где научно-исследовательские разработки выступают одной из основных движущих сил.

Мы видим, что более 100 мировых компаний из списка Fortune 500, осознавая силу индийского интеллекта, создали свои научно-исследовательские центры в Индии. Такие компании, как Amazon.com, Cisco, Dell, eBay, GE, Google, HP, IBM, Intel, Microsoft, Target Corporation и Yahoo, входящие в двадцатку лучших по инновационному индексу, предоставляют свое программное обеспечение или создают свои научно-исследовательские центры в Индии. Каждый новатор решает свои растущие потребности, используя передовое программное обеспечение.

3. Какие страны являются на сегодняшний день наиболее привлекательными для Индии в торгово-экономическом плане? Происходят ли какие-то изменения в географии внешнеэкономической деятельности Индии?

Республика Индия на сегодня — страна, открытая миру. Со времени своей независимости в 1947 г. Индия поддерживает дружественные отношения с большинством стран мира. В 1950-х гг. Индия сыграла важную роль на международной арене, выступая за независимость европейских колоний в Африке и в Азии. Индия является членом Содружества наций и членом-основателем Движения неприсоединения, членом ВТО, МВФ и многих других международных организаций, в том числе ШОС. Индия также входит в группу БРИКС.

Индия заключила Соглашения о свободной торговле с 16 государствами и международными организациями — Арабскими государствами Персидского залива, Ассоциацией стран Юго-Восточной Азии (ASEAN), странами Азиатско-Тихоокеанского региона, Афганистаном, Бутаном, Чили, МЕРКОСУР, Сингапуром, Шри-Ланкой, Южной Кореей, Непалом, Японией, Малайзией и Южно-Азиатская ассоциация регионального сотрудничества.

В результате внешняя торговля Индии активно развивается, и по стоимостному объему выросла с 576,6 млрд долл. в 2010 г. до 745,6 млрд долл. — в 2017 г. (табл. 1).

Таблица 1.

**Динамика экспорта и импорта Индии в 2010-2017 гг.,
млн долл. в текущих ценах по текущему курсу**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Экспорт	226	302	296	314	322	267	264	298
	351	905	828	848	694	444	144	376
Импорт	350	464	489	465	462	392	361	447
	233	462	694	397	910	866	208	241
Товарооборот	576	767	786	780	785	660	625	745
	584	367	522	245	604	310	352	617

Источник: UNCTAD.

Крупнейшими внешнеторговыми партнерами Индии на сегодня остаются США, Китай, Великобритания и Германия. Растет доля во внешней торговле Индии таких стран, как ОАЭ, Саудовская Аравия, Гонконг, Сингапур, Катар, Индонезия, что, собственно, и отражает современные изменения и тенденции во внешней торговле страны. Также увеличивается торговля Индии со странами ЕАЭС. Индия входит в число развивающихся

стран-пользователей системы тарифных преференций стран ЕАЭС. Некоторым индийским товарам предоставляются тарифные преференции (утверждены решением Межгоссовета ЕврАзЭС от 27.11.2009 г. №18) в размере 75% от действующих ставок ввозных таможенных пошлин.

Индия ведет переговоры с 14 государствами и международными организациями: Таиландом, Австралией, Канадой, Россией, Беларусью, Казахстаном, Египтом, Европейской ассоциацией свободной торговли (EFTA), Европейским Союзом, Индонезией, Израилем, Маврикием, ЮАР, Новой Зеландией, Всеобъемлющим региональным экономическим партнерством (RCEP).

4. Как развиваются экономические отношения между Россией и Индией на сегодня?

Первые сведения об Индии появились в России достаточно рано. Уже в XV в. тверской купец Афанасий Никитин посетил Индию, описав свое путешествие в знаменитой книге «Хождение за три моря». Дипломатические отношения между Индией и СССР были установлены 13 апреля 1947 г. — раньше, чем Индия стала независимой в августе 1947 г. В 2017 г. как в Индии, так и в России, отмечалось семидесятилетие установления двусторонних дипломатических отношений.

Сотрудничество между Россией и Индией носит характер привилегированного и стратегического партнерства. В 2000 г. была подписана Декларация о стратегическом партнерстве между Российской Федерацией и Республикой Индией.

В 2017 г. товарооборот двух стран увеличился на 21% по сравнению с 2016 г., что можно оценивать как положительную тенденцию. В то же время доля Индии в общем товарообороте России в 2017 г. составила всего 1,6%. Более того, несмотря на традиционно теплые отношения, товарооборот между Россией и Индией на протяжении многих лет составляет менее 10 млрд долларов. Это значит, что потенциал двусторонних отношений значительно выше, и поэтому следует стремиться к его дальнейшему развитию.

Индия экспортирует в Россию продукцию химической промышленности, в том числе фармацевтическую продукцию, продовольственные товары (мясо, рыба, чай, фрукты, орехи и др.), текстиль, продукцию машиностроения.

Договорно-правовая база торгово-экономического сотрудничества Индии и России включает:

- Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Индия о Межправительственной комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству (заключено в г. Дели 04.05.1992);
- Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Индия о торговле и экономическом сотрудничестве (заключено в г. Дели 04.05.1992);
- Договор о дружбе и сотрудничестве между Российской Федерацией и Республикой Индия (подписан в г. Дели 28.01.1993);
- Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Индия о поощрении и взаимной защите капиталовложений (заключено в г. Дели 23.12.1994). В настоящее время ведется работа по модернизации данного соглашения.

5. Какие преимущества могут быть реализованы Россией от сотрудничества с Индией?

Стороны работают над созданием совместных проектов, которые будут способствовать увеличению взаимной торговли между Россией и Индией. На текущий момент таких инвестиционных проектов около 20, при этом не только Россия инвестирует в Индию, но и индийские компании инвестируют в российский рынок.

Правительство Индии стимулирует инвестиции в такие отрасли экономики, как энергетика, инфраструктурные проекты, машиностроение, информационные технологии, фармацевтика, нефтегазовый и нефтехимический комплексы страны, а также другие отрасли, продукция которых востребована на местном рынке и может быть экспортирована. В большинстве своем, это отрасли, которые могут быть привлекательны для российских предприятий.

Традиционными сферами сотрудничества остаются металлургия, химическая промышленность. Кроме того, Индия заинтересована в поставках российских удобрений. Перспективными направлениями развития сотрудничества являются также ядерная энергетика, мирное освоение космоса, туризм, гражданское авиастроение и судостроение.

Некоторые проекты российско-индийского сотрудничества:

- Строительство завода по выпуску бутилкаучука мощностью 100 тыс. тонн в год на промышленной площадке Reliance Industries в г. Джамнагар, шт. Гуджарат, Индия (ОАО «СИБУР Холдинг»);
- Сборочное производство автомобилей КАМАЗ в Индии компанией «КАМАЗ Моторз Лимитед» (ОАО «КАМАЗ»);
- Создание в Индии «умного города» («Smart city») по российскому проекту (АФК «Система»);
- Производство осветительного оборудования общего и специального назначения мощностью 60 тысяч светильников в месяц в г. Джигани, штат Карнатака, Индия (компания «Световые технологии»);
- Участие индийской компании «ONGC Videsh Ltd.» в проекте «Сахалин-1»;
- Участие индийских компаний в федеральной целевой программе «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу».

Привлекательными для российских предпринимателей могут быть условия, которые создаются в индийских свободных экономических зонах.

6. Какие правила действуют в индийских СЭЗ?

По состоянию на сентябрь 2016 г. в Индии действовали 328 свободных (особых) экономических зон (СЭЗ), крупнейшие из которых — SEEPZ, Kandla, Cochin, Madras, Visakhapatnam, Falta, Noida.

Специально выделенные в Индии географические зоны сфокусированы на расширении экспорта, создании рабочих мест и ускорении темпа экономического развития, и в их отношении действуют специальные более либеральные экономические зоны по сравнению с остальной частью страны, стимулирующие привлечение как зарубежных, так и местных инвестиций.

Все СЭЗ Индии делятся на многопрофильные, специализированные, складские зоны и зоны свободной торговли, зоны в морских портах и аэропортах. В зависимости от

этого существуют ограничения на минимальную производственную площадь, минимальный размер инвестиций в СЭЗ, размещение непрофильных объектов инфраструктуры и т. д.

Политика в области СЭЗ регулируется Законом о специальных экономических зонах (SEZ Act, 2005), а также Правилами создания и функционирования СЭЗ (SEZ Rules, 2006), а также некоторыми отдельными постановлениями специального комитета.

СЭЗ дают инвесторам различные льготы, такие как беспошлинное приобретение на внутреннем рынке и/или беспошлинный импорт средств производства, материалов и прочего необходимого сырья, упрощенный режим таможенных проверок, отсутствие требования по наличию лицензии при осуществлении импорта, освобождение от уплаты налога на прибыль в размере 100% от прибыли сроком на 5 лет, далее еще на 5 лет в размере 50% и т.д.

В соответствии с действующими законами, СЭЗ могут создаваться как центральным правительством, так и правительствами штатов, а также по инициативе представителей бизнеса. СЭЗ учреждаются с одобрения специализированного Совета при центральном правительстве. На их территории могут быть созданы государственные, частные и частно-государственные предприятия. Разрешено стопроцентное участие иностранного капитала в режиме «автоматическое одобрение» (не требуется одобрения индийских властей).

7. Что мешает (затрудняет) развитию торгово-экономических отношений между Россией и Индией?

Россия и Индия к 2025 г. планируют увеличить взаимную торговлю в три раза до \$30 млрд, как отмечалось по итогам встречи Министра экономического развития РФ Максима Орешкина и Министра торговли и промышленности Республики Индия Суреша Прабху.

Но для достижения поставленных задач необходимо устранить существующие на данный момент барьеры и препятствия. Среди них можно отметить высокие импортные пошлины, которые были введены Индией по отношению к российским сельскохозяйственным товарам. Есть и нетарифные, например, сертификация, различные другие требования. Сохраняются также ограничения и в валютно-кредитной сфере. Индия и Россия договорились, что надо над этим серьезно работать, причем говорить об этом откровенно и смотреть, как можно придать новый импульс двусторонней торговле.

Можно выделить ряд проблем, также затрудняющих развитие двусторонних отношений. Я думаю, одна из проблем — недостаток информации о рынках друг друга. Вторая проблема — недостаточные контакты бизнеса Индии и России, деловые круги обеих стран ориентированы на другие рынки. В-третьих, нам необходимо диверсифицировать нашу «торговую корзину» в сторону более технологически сложных товаров. Наконец, существует логистическая проблема. Мы работаем над решением вопроса о двойном налогообложении, созданием так называемого зеленого коридора между Индией и Россией, новым двусторонним инвестиционным соглашением, стремимся расширить торговлю услугами, в том числе в сфере туризма и информационных технологий. И конечно, мы рассчитываем на большее взаимодействие с Евразийским экономическим союзом.

Существует необходимость сформировать более широкий общественный интерес к развитию двусторонних отношений, особенно со стороны всё более влиятельного молодого поколения. К счастью, в вопросах двусторонних отношений у России и Индии почти нет разногласий. Немногие открытые вопросы необходимо решить согласованными совместными усилиями как можно скорее: это позволит форсировать формирование новой платформы дальнейшего сотрудничества. Для этого, скорее всего, потребуется дебюрократизация диалога.

8. Какие области взаимодействия Индии и России в научной и образовательной сфере актуальны для Индии?

В 2015 г. мы запустили новую инициативу, которая оказалась довольно успешной, — Ассоциацию российских и индийских университетов. С российской стороны координатором является Томский государственный университет, с нашей — Индийский институт технологий Мумбаи. Первая встреча состоялась в 2016 г. в Мумбаи, вторая — в России в 2017 г. В течение последних двух лет ряды ассоциации пополнились. Таким образом, мы надеемся развивать обмен учеными, студентами, готовить научные публикации и осуществлять совместные исследовательские проекты.

В 2016 г. мы подписали программу молодежных обменов с Россией. Впервые делегация из пятидесяти молодых лидеров посетила Индию в 2017 г. Мы надеемся, что в 2018 г. первая молодежная индийская делегация также побывает в России. Большое внимание мы уделяем налаживанию сотрудничества между университетами, собираемся увеличить число двусторонних конференций, продвигать индологию и изучение языков Индии в России.

9. Как Вы считаете, есть ли необходимость активизировать «продвижение» Индии в России для привлечения туристов, предпринимателей, инвесторов из России в Индию и наоборот?

К сожалению, несмотря на давнюю дружбу между Россией и Индией, контакты между нашими народами весьма ограничены. Кроме того, российские СМИ не уделяют особого внимания тому, что происходит в Индии, так же, как и индийцы не получают информации о современной России из индийских СМИ.

Нам необходимо поднять уровень взаимодействия СМИ Индии и России. В России и Индии происходит много событий, о которых должны знать граждане обеих стран. Я надеюсь, что в этом году мы сможем осуществить новые инициативы в этой сфере.

Большое спасибо, господин Посол, за Ваше интервью, мы уверены, что эта интересная беседа даст новую информацию к размышлению для ученых и практиков, а также политиков, и их интерес к Индии в Российской Федерации будет расти.



Интервьюер: к.э.н., доцент И. В. Лазанюк,
Российский университет дружбы народов (РУДН).

**РАЗВИТИЕ СТРАН И ТЕРРИТОРИЙ / DEVELOPMENT OF COUNTRIES
AND TERRITORIES**

**ИНДИЯ: РОЛЬ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ
МИГРАЦИИ И СОЦИАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ****Коновалова Юлия Александровна¹**

В статье рассматривается современное положение дел в области международной миграции, характеризующей значительное доминирование двух регионов в этом процессе: европейские страны и государства Азии (преимущественно западной). Наибольшее число международных мигрантов приходится на вторую по численности страну в мире — Индию. Тенденция роста эмигрантов из Индии вызвана рядом факторов, подробно рассматриваемых в статье.

Ключевые слова: Индия, международная трудовая миграция, денежные переводы, гендерное равенство, региональные диспропорции.

JEL-коды: F00, F22, J11, J16.

Международная миграция трудовых ресурсов (рабочей силы), как одна из форм международных экономических отношений, приобретает все более серьезное значение. Динамика, характер, причины и иные количественные и качественные параметры данного международного процесса постоянно усложняются. Эксперты признают, что сегодня практически невозможно в полном мере и адекватно измерить международную трудовую миграцию (Рязанцев С. В., 2011). Вместе с тем, развитие методов оценки и масштабов данных позволяют лучше ее понять и объяснить.

По оценкам Международной организации по миграции (ИОМ — The International Organization for Migration), количество международных мигрантов в мире в 2015 г. составило 244 млн человек (3,3% общей численности населения в мире). Одно из первых и главных замечаний состоит в том, что доля международных мигрантов очень незначительна и остается в рамках нормы, причем большая часть миграции носит характер внутренней и не выходит за рамки одного государства (около 740 млн человек, по оценкам на 2009 г.). Темпы роста и абсолютные показатели по количеству международных трудовых мигрантов в целом остаются очевидными и предсказуемыми на протяжении долгого периода: в 2003 г. ожидалось, что к 2050 г. доля международных мигрантов составит 2,6% от общей численности населения в мире (или 230 млн человек); в 2010 г., с учетом роста населения в мире, оценки были значительно скорректированы и составили 405 млн человек (Global Migration Indicators, 2018).

Формируя прогнозы численности населения, демографы отмечают, что категория международных трудовых мигрантов является наиболее волатильной и плохо предсказуемой, поскольку взаимосвязана с событиями, имеющими глобальное значение

¹ Коновалова Юлия Александровна — к.э.н., ассистент кафедры международных экономических отношений, Российский университет дружбы народов, ул. Миклухо-Маклая, 6, Москва, Россия.

(последние из таких — мировой финансово-экономический кризис, военное положение в Сирии и Восточной Украине и др.).

В последние годы наблюдается значительное увеличение внутренних и международных потоков трудовых мигрантов, предпосылки к перемещению которых лежат в основе событий гражданского и военного характера, вынуждающих людей покидать ранее освоенную территорию.

С 1970 по 2015 гг. число международных мигрантов увеличилось более, чем в 2,8 раза (с 84,4 млн человек до 243,7 млн человек), при этом доля мигрантов к общей численности населения в мире увеличилась всего на 1 процентный пункт (с 2,3% до 3,3%), что свидетельствует если не о пропорциональном росте, то об однонаправленной тенденции роста населения и роста числа и доли международных мигрантов.

Из 243,7 млн человек международных мигрантов, насчитывавшихся в 2015 г., 52% составляли мужчины и 48% — женщины. Наиболее активными возрастными группами среди международных мигрантов стали мужчины и женщины в возрасте от 25 до 49 лет, т.е. экономически активное население, имеющее возможность получить среднее и высшее образование, экономически, финансово и информационно грамотное.

Европа и Азия аккумулируют порядка 62% всех международных трудовых мигрантов, или 150 млн человек. На Северную Америку в 2015 г. пришлось 22% международных мигрантов (54 млн), на Африку 9%, на страны Латинской Америки и Карибского бассейна — 4%, на Океанию 3%. Если сравнивать численность международных мигрантов с общей численностью населения указанных регионов, то наибольшее соотношение доли трудовых мигрантов из-за рубежа имеет место в Океании — 21%, Северной Америке — 15% и Европе — 10% (табл. 1).

Таблица 1.

Распределение международной трудовой миграции в 2017 г. по основным странам-донорам и реципиентам (чел.)

Страны и регионы-реципиенты мигрантов	Основные страны-доноры трудовых мигрантов					
	Всего	Бангладеш	Китай	Индия	Мексика	Российская Федерация
ВСЕГО	257 715 425	7 499 919	9 962 058	16 587 720	12 964 882	10 635 994
Развитые регионы	145 983 830	708 357	5 537 168	4 723 840	12 892 261	6 659 766
Менее развитые регионы	111 731 595	6 791 562	4 424 890	11 863 880	72 621	3 976 228
Страны с высоким уровнем дохода	164 846 887	3 907 679	9 201 838	13 833 347	12 899 501	2 700 280
Страны со средним уровнем дохода	81 439 828	3 591 649	704 705	2 288 834	64 731	7 934 120
Страны с низким уровнем дохода	10 914 651	591	54 032	465 329	650	1 594
Африка	24 650 223	14 521	61 761	103 992	535	26 337
Азия	79 586 709	6 785 147	4 973 011	11 768 612	5 131	3 944 352
Казахстан	3 635 168	..	2 215	..	..	2 411 227
Восточная Азия	7 776 716	25 637	4 028 071	59 168	2 199	19 094
Китай	999 527	4 106	..	9 164	..	3 028
Гонг-Конг	2 883 051	450	2 343 868	18 285	..	89
Япония	2 321 476	10 073	741 022	25 716	2 199	8 573
Республика Корея	1 151 865	10 855	614 012	5 536	..	4 500
Южная Азия	13 582 402	3 178 887	197 423	2 419 636	..	1 484
Индия	5 188 550	3 139 311	7 035	..	..	1 334
Иран	2 699 155	..	..	..	..	..
Пакистан	3 398 154	..	312	1 873 650	..	..
Юго-Восточная Азия	9 873 600	461 224	717 211	354 596	149	99
Малайзия	2 703 629	365 600	10 575	135 352	..	..
Сингапур	2 623 404	83 279	462 632	154 788	..	..

Таиланд	3 588 873	1 445	76 595	9 162	..	..
Западная Азия	42 891 019	3 119 399	27 778	8 934 578	2 783	235 711
Израиль	1 962 123	..	585	18 497	2 536	111 803
Иордания	3 233 553	11 715	20 936	5 956	..	600
Кувейт	3 123 431	381 669	..	1 157 072	..	..
Ливан	1 939 212	2 994	2 387	1 521	..	154
Оман	2 073 292	276 518	..	1 201 995	..	..
Катар	1 721 392	163 386	..	658 488	..	..
Саудовская Аравия	12 185 284	1 157 072	..	2 266 216	..	..
Сирия	1 013 818	..	..	..	..	..
Турция	4 881 966	388	2 084	615	180	23 567
ОАЭ	8 312 524	1 044 505	..	3 310 419	..	..
Европа	77 895 217	386 107	1 093 238	1 307 007	120 787	6 110 095
Восточная Европа	20 121 711	1 771	94 949	13 516	1 526	4 163 302
Российская Федерация	11 651 509	471	56 210	5 705	204	..
Украина	4 964 293	..	6 625	3 854	..	3 309 525
Западная Европа	13 946 390	244 005	288 557	912 300	15 171	439 722
Швеция	1 747 710	7 448	29 326	23 505	2 497	19 675
Великобритания	8 841 717	228 353	207 278	836 524	8 610	48 399
Восточная Европа	15 957 631	119 831	378 654	192 185	58 782	228 179
Греция	1 220 395	9 634	3 334	9 967	388	53 209
Италия	5 907 461	98 743	203 959	138 802	8 982	82 170
Испания	5 947 106	9 929	157 190	34 773	49 074	80 007
Западная Европа	27 869 485	20 500	331 078	189 006	45 308	1 278 892
Австрия	1 660 283	3 013	19 505	14 949	1 664	34 105
Бельгия	1 268 411	1 074	9 776	7 811	1 064	14 447
Франция	7 902 783	5 069	111 717	48 791	12 770	64 965
Германия	12 165 083	7 601	102 709	68 521	18 329	1 084 151
Нидерланды	2 056 520	1 518	67 085	28 912	4 577	60 808
Швейцария	2 506 394	2 192	19 090	19 791	6 851	19 950
Латинская Америка и Карибский бассейн	9 508 189	214	122 327	15 248	69 154	14 085
Северная Америка	57 664 154	271 719	3 134 910	2 910 579	12 764 099	509 255
Канада	7 861 226	52 698	711 555	602 146	81 033	84 905
США	49 776 970	219 021	2 422 998	2 307 909	12 683 066	424 350
Океания	8 410 933	42 211	576 811	482 282	5 176	31 870
Австралия	7 035 560	38 888	472 931	408 880	5 176	26 013
Новая Зеландия	1 067 423	1 570	95 067	71 658	..	5 830

Источник: составлено автором на основе данных (International migrants: revision, 2017).

В то же время доля международных мигрантов в общей численности населения в Азии и Африке составила по 1,7%, а в странах Латинской Америки — 1,5%. Данное отношение численности международных мигрантов к общей численности населения в указанных регионах свидетельствует о наличии предпосылок и причин экономического, политического, военного и иного характера, заставляющих людей покидать свои страны и перемещаться в другие более безопасные, экономически выгодные и стабильные регионы.

США с 1970-х гг. традиционно остаются основной страной-реципиентом для международных мигрантов: численность иммигрантов в США, рожденных в других странах, увеличилась в 4 раза с 1970 по 2015 гг. (с 12 млн человек до 46,6 млн человек). Второй страной, наиболее привлекательной для международных мигрантов, остается Германия (12 млн человек в 2015 г.) (World Migration Report, 2018).

Странами-донорами, на которые приходится более 50% потока международной трудовой иммиграции, являются Индия, Китай, Афганистан, Бангладеш и Пакистан. По данным за 2017 г., наибольшее число иммигрантов прибывало из Индии — 16,5 млн человек, 12,9 млн человек — из Мексики, 10,6 млн человек из России, 9,9 млн человек из

Китая, 7,4 млн человек из Бангладеш. Примечательным является то, что из 2-х стран, обладающих самым многочисленным населением в мире, — Китая и Индии — из второй число международных мигрантов в 1,66 раза больше, чем из первой.

Особенностью географических направлений трудовой миграции из Индии является превалирование развивающихся стран (11,8 млн чел.) над развитыми (4,7 млн чел.). При этом индийские иммигранты в развивающихся странах отдают предпочтение государствам с высоким уровнем дохода (13,8 млн чел.). Порядка 11,7 млн человек из 16,5 млн индийских мигрантов переезжают в страны Азии, преобладающее число из которых выбирают страны Западной Азии, а именно — государства ОПЕК.

Так, 3,3 млн индийцев в качестве страны-работодателя выбрали ОАЭ — государство, где общая численность населения, по данным 2016 г., составила 9,1 млн человек, а численность иммигрантов достигла 8,3 млн человек (Federal Competitiveness and Statistics Authority, 2016).

По данным Всемирного Банка за 2017 г., на Саудовскую Аравию приходится 24,6% от общего числа индийских трудовых мигрантов, на США — 11,2% (World Bank, 2017).

В то же время иммигранты из Индии исторически преобладают в структуре иммигрантов в таких странах, как Уганда, Кения, ЮАР. Вообще на Китай и Индию приходится самое большое число мигрантов, проживающих за рубежом, несмотря на то, доля индийских и китайских иммигрантов крайне незначительна к общей численности населения данных стран.

По данным на 2016 г., Индия занимает 1-е место в мире среди стран-получателей денежных переводов. Далее следуют Китай, Филиппины, Мексика и Пакистан. На Китай и Индию пришлось по 60 млрд долл. США, на Филиппины, Мексику и Пакистан менее 30 млрд долл. США на каждую. Примечательно то, что для некоторых государств денежные переводы трудовых мигрантов составляют значительную часть в структуре ВВП. Среди них можно выделить Кыргызстан (35,4%), Непал (29,7%), Ливию (29,6%), Гаити (27,8%), Тонга (27,8%) (World Migration Report, 2018).

Если в 2000 г. объем денежных переводов эмигрантов в Индию составлял 12,84 млрд долл. США, за 15 лет данный показатель увеличился более чем в 5,3 раза до 68,91 млрд долл. США. Страны с высоким уровнем дохода остаются основными «поставщиками» денежных переводов мигрантов. На протяжении десятилетий первенство в этой сфере традиционно принадлежит США. В ТОП-5 входят США (61,38 млрд долл. США в 2015 г.), Саудовская Аравия (38,79 млрд долл. США), Швейцария (24,38 млрд долл. США), Китай (20,42 млрд долл. США), Россия (19,7 млрд долл. США). Китай вошел в данный список благодаря включению Всемирным Банком страны в лист государств с уровнем дохода выше среднего (World Migration Report, 2018).

Самым важным социальным изменением в Индии, далеко превосходящим все другие, значительно повлиявшим на поток выезжающих из страны в поисках работы за рубежом граждан, является рост населения. Первые попытки провести перепись населения в стране были предприняты еще в 70-х гг. XIX столетия. Данные, приведенные в табл. 2, отображают изменение численности населения Индии с 1901 по 2011 гг. (Коновалова Ю. А., 2017).

Таблица 2.

Численность населения Индии 1901–2011 гг., млн чел.

Численность населения Индии	1901	1911	1921	1931	1941	1951	1961	1971	1981	1991	2001	2011
	238,3	252	251,3	278,9	318,6	361	439,2	548,1	683,3	846,4	1028,7	1210,1

Источник: составлено автором на основе данных (Office of the Registrar General & Census Commissioner, India, 2017).

Тенденция практически галопирующего роста населения сразу после обретения Индией независимости поражает демографов. Данные абсолютного прироста населения увеличивались от переписи к переписи. Потребовалось чуть больше 80 лет на то, чтобы общий прирост за декаду увеличился в 10 раз. Если с 1951 по 1961 гг. прирост численности жителей страны составлял около 8 млн человек в год, то уже в последнее десятилетие века он вырос до 18–19 млн, а в начале 2000-х гг. перевалил отметку в 20 млн человек в год. Всего за 60 лет независимости — с 1951 по 2011 гг. — общая численность населения страны увеличилась более чем в 3,3 раза (Кузык Б. Н., Шаумян Т. Л., 2009).

Поразительным является не только такой резкий и значительный рост индийского населения, но и очень серьезно возросшие показатели уровня продолжительности жизни. Так, если в 1901–1911 гг. средний уровень продолжительности жизни мужчин и женщин составлял 22,9 лет, то к 2010–2014 гг. данный показатель увеличился до 67,9 лет, т. е. в 3 раза. Более того, в ряде штатов показатель продолжительности жизни населения составляет 71–74 года (Химачал Прадеш, Керала, Марахарстра, Пунджаб, Тамил Наду, Западная Бенгалия). При этом продолжительность жизни индийцев в целом отражает и глобальные тенденции, когда продолжительность жизни женщин больше продолжительности жизни мужчин (69,6 лет против 66,4 лет).

Безусловно, значительный вклад в увеличение продолжительности жизни индийского населения привнесли: получение независимости в 1947 г., политика государственного капитализма, проведение экономических реформ, общее повышение уровня и качества жизни населения страны, реформы в области здравоохранения и образования.

Росту населения в Индии способствовало и увеличение в стране числа городов. С 2001 г. число городов увеличилось с 5161 до 7933 городов, зарегистрированных в 2011 г. Это количество по территории страны распределяется неравномерно. Наиболее урбанизированы в Индии: штат Тамил Наду — 1097 городов, штат Уттар Прадеш — 915 городов, штат Западная Бенгалия — 909 городов, 476 города в штате Мадхья Прадеш.

Доля городского населения в Индии, по данным за 2011 г., составила 31,4%. При этом данный показатель по штатам и союзным территориям распределен неравномерно: 97,5% городского населения присутствует в городе Дели, 97,25% в городе Чандигарх, 62,17% — в Гоа, 75,17% — в Даман и Диу (союзная территория), 78% — в Лаакшадвип (союзная территория), 68,3% — в Пудучерри.

Плотность населения в столице страны Нью Дели в 2011 г. составила 11320 человек на 1 кв. км, самая низкая плотность населения отмечалась в регионе Аруначал Прадеш — 17 человек на 1 кв. км. Наиболее очевидным объяснением является то, что наиболее развитые регионы страны (в т. ч. административная и финансовая столицы — Нью Дели и Мумбаи) остаются городами и регионами с наибольшей плотностью населения на 1 кв. км. в силу экономических возможностей, которые они могут

предоставить населению, и, в первую очередь, с точки зрения занятости. В среднем по стране плотность населения составляет 382 чел. на 1 кв. км.

Половой состав населения страны по данным переписи 2011 г. свидетельствует о превалировании мужского населения над женским (623,3 млн чел. против 587,6 млн чел.). Тенденция такова, что в региональном разрезе только в 2-х штатах и союзных территориях страны доля женщин составляет 50 и более процентов (Керала — 52% и Пудучерри — 50,9%).

В структуре возрастного разреза по состоянию на 2011 г. картина выглядит следующим образом: превалирующую долю населения составляют молодые люди, в частности, дети в возрасте с 0 до 14. На эту группу приходилось 30,8% населения. На население в возрасте с 15 до 19 лет пришлось 10%, в возрасте с 20 до 24 лет — 9,2%, с 25 до 29 лет — 8,4%, с 30 до 34 лет — 7,3%, с 35 до 39 лет — 7,0%, с 40 до 44 лет — 6,0%, с 45 до 49 лет — 5,1%, с 50 до 54 лет — 4,1%, с 55 до 59 лет — 3,2%, с 60 лет и старше — 9%.

К 2030 г., как прогнозируется, при существующем уровне смертности и продолжительности жизни по обоим полам на уровне 63 лет, численность населения Индии может составить 1,48 млрд человек, при этом численность экономического населения с текущих 400 с лишним млн человек может увеличиться до 706 млн человек.

Распределение населения по штатам показывает, что из 1210 млн человек 84,5 млн человек — жители штата Андхра Прадеш, 104 млн — штата Бихар, 60,4 млн — штата Гуджарат, 72,6 млн чел. — штата Мадхья Прадеш, 112,3 млн — штата Махараштра, 68,5 млн — штата Раджастан, 72,1 млн — штата Тамил Наду, 199,8 млн — штата Уттар Прадеш, 91,2 млн — штата Западная Бенгалия. Очевидно, что большая часть населения страны проживает в штатах географического расположения столицы Нью Дели и Мумбаи (финансовая столица).

Из 1210 млн человек, зарегистрированных по итогам переписи населения, 16,6% (200,86 млн) — это представители зарегистрированных каст, 8,6% (104,06 млн) — зарегистрированных племен, доли которых достаточно медленно, но увеличиваются. Локализация представителей зарегистрированных каст и племен также неравномерно представлена по штатам: представителями зарегистрированных каст являются 31,9% населения в штате Пунджаб, 23,5% — в штате Западная Бенгалия, 25,19% — в штате Химачал Прадеш, 20,7% — в Уттар Прадеш. Представители зарегистрированных племен также неравномерно распределены по штатам и союзным территориям: 68,7% — в штате Аруначал Прадеш, 51,9% — в Дадра и Нагар Хавели, 94,8% — в Лакшадвип, 86% — в Мегхалайя, 94,4% — в Мизорам. Очевидно, что, несмотря на то, что кастовая система запрещена и отменена в Индии, и это прописано в Конституции страны, традиционные структуры и архаичные культурные стереотипы все еще присутствуют в индийском обществе. Поэтому есть регионы (как на материке, так и в островной части Индии), население которых полностью или в превалирующей степени сформировано представителями каст и племен.

С 2001 по 2011 гг. численность иммигрантов, приехавших в Индию, увеличилось с 314,5 млн человек до 453,6 млн человек, большая доля из которых женщины (221 млн в 2001 г. и 312,7 млн в 2011 г.). Анализ причин, побуждающих иммигрировать в Индию, в гендерном разрезе показывает, что из 140,9 млн мужчин, иммигрировавших в Индию в 2011 г., 27,67% приехали с целью работы и занятости, 20,23% — приехали в Индию после рождения, 22,34% — переехали с домашним хозяйством, 19,82% — по иным

причинам, 2,28% — по деловым вопросам, 3,39% — для получения образования, 4,27% — с целью заключения брака. Женщин (312,7 млн в 2011 г.) приезжают в Индию в 69,68% случаев с целью заключения брака, 12,26% — с домашним хозяйством, 8,1% — по иным причинам (Selected Socio-Economic Statistics India, 2017).

Представленные данные свидетельствуют о том, что в индийском обществе, как это было указано ранее, велика роль традиционных и культурных, а также психологических и гендерных стереотипов, характеризующих все еще недостаточный вес женщин в индийском обществе, их низкую интегрированность в социальные и экономические процессы, слабую заинтересованность в работе, а возможно и отсутствие адекватного и достойно оплачиваемого доступа на рынок труда.

Говоря о географии и динамике эмиграции индийцев в другие страны, стоит отметить 9 государств, индийская эмиграция в которые уже практически является традиционной, это: Саудовская Аравия (2,8 млн чел. по данным на 2015 г.), ОАЭ (2 млн чел.), США (1,27 млн чел.), Кувейт (758 тыс. чел.), Оман (707 тыс. чел.), Непал (600 тыс. чел.), Катар (600 тыс. чел.), Бахрейн (350 тыс. чел.), Сингапур (350 тыс. чел.) (Overseas Migration Patterns from India, 2018).

Основными штатами-донорами эмигрантов из Индии являются Уттар Прадеш, Бихар, Тамил Наду, Керала, Андхра Прадеш, Западная Бенгалия, Пунджаб, Раджастан. На данные штаты пришлось более 80% индийских эмигрантов (2014 г.). Низкий уровень оплаты труда является основной причиной миграции индийцев из указанных штатов. Миграционный коридор «Индия-ССАГПЗ» является самым насыщенным в географии индийских мигрантов и значимым, поскольку сущность причинно-следственной связи данного направления определяется экономической привлекательностью и экономической устойчивостью региона, политической стабильностью и современной инфраструктурой. Востребованность на рынке стран ССАГПЗ индийской неквалифицированной рабочей силы подкреплена приемлемой оплатой труда, значительно превышающей оплату труда в самой Индии.

Статистика международной миграции не однополярная, поскольку на страны Севера (Европу) и страны Юга (Азию) сегодня приходится 62% всех международных мигрантов (150 млн человек). Странами, на которые приходится более 50% выходцев — международных мигрантов, являются развивающиеся страны Азии, численность населения в которых является самой высокой в мире (Индия, Китай, Афганистан, Бангладеш, Пакистан). И наибольшее число международных мигрантов приходится на вторую по численности в мире страну — Индию, обладающую самой молодой нацией и численность населения которой до середины XXI в. обгонит численность населения Китая. В 2017 г. численность мигрантов из Индии составила 16,5 млн человек, обеспечивающих стране 1-е место в мире по объему денежных переводов (в 2016 г. — более 60 млрд долл. США). Тенденция роста иммигрантов из Индии сопровождается ростом эмиграции в Республику: с 2001 по 2011 гг. данный показатель увеличился с 314,5 млн человек до 453,6 млн человек. Причины, побуждающие иммигрировать в Индию, различны в гендерном разрезе.

Несмотря на то, что Индия считается самой крупной демократией в мире и цивилизованным обществом, в стране все еще велика роль традиционн[ых] и культурных, а также психологических и гендерных стереотипов, характеризующих недостаточный вес

женщин в индийском обществе, их недостаточную интегрированность в социальные и экономические процессы, недостаточную заинтересованность, а возможно и отсутствие адекватного и достойно оплачиваемого доступа на рынок труда.

Список литературы

1. Коновалова Ю. А. (2017). Россия — Индия: сотрудничество в XXI веке. Москва: Экон-Информ [Konovalova Y.A. (2017). Russia-India: cooperation in the XXI century. Moscow: Ekon-Inform (In Russian).]
2. Кузык Б. Н., Шаумян Т. Л. (2009). Индия — Россия: стратегия партнерства в XXI веке. Москва: Институт экономических стратегий [Kuzhik B.N., Shaumian T.L. (2009). India-Russia: strategy of partnership in the XXI century. Moscow: Institut ekonomicheskikh strategi (In Russian).]
3. Рязанцев С. В., Хорие Н. (2011). Моделирование потоков трудовой миграции из стран Центральной Азии в Россию: экономико-социологическое исследование. Москва [Ryazantsev S.V., Khorie N. (2011). Modeling of labor migration flows from Central Asia to Russia: economic and sociological research. Moscow (In Russian).]
4. Экономическое, социальное и политическое развитие Индии (1947–1987) (1989). Москва: Наука [Economic, social and politic development of India (1947–1987) (1989). Moscow: Nauka (In Russian).]
5. Federal Competitiveness and Statistics Authority (2016). URL: <http://fcsa.gov.ae/en-us/Pages/Statistics/Statistics-by-Subject.aspx>
6. Overseas Migration Patterns from India (2018). URL: www.nsda.gov.in/research/NSDC%20Migration_Feb%2018.pdf
7. Selected Socio-Economic Statistics India (2017). URL: <http://www.mospi.gov.in>
8. World Migration Report (2018). URL: https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2018_en.pdf
9. World Bank (2017). URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?year_high_desc=true
10. Global Migration Indicators (2018). The International Organization for Migration URL: <https://gmdac.iom.int/global-migration-indicators-2018-report>
11. International migrants: revision (2017). UN Population Division. Department of economic and social affairs. URL: www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimates17.html
12. Office of the Registrar General & Census Commissioner, India (2017). Ministry of Home Affairs, Government of India. URL: <http://www.censusindia.gov.in>

INDIA: ROLE IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL LABOR MIGRATION AND SOCIAL FEATURES

Konovalova Yulia Aleksandrovna,

Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University)
117198, Moscow, Miklukho-Maklaya str., 6

The article deals with the current situation in the field of international migration, which characterizes the significant dominance of two regions in this process: European countries and Asian States (mainly Western). India, the second largest country in the world, accounts for the largest number of international migrants. The growth trend of emigrants from India is caused by a number of factors discussed in detail in the article.

Key words: India, international labour migration, remittances, gender equality, regional disparities.

JEL-codes: F00, F22, J11, J16.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ИНДОНЕЗИЯ

Долгополов Дмитрий Владиславович¹

В статье рассматриваются основные вопросы институциональной взаимосвязи для обеспечения технологического и инновационного развития Индонезии с учетом наследия нового порядка. Методология включает в себя большой объем зарубежных данных и мета-анализ с учетом истории и текущего состояния индонезийской экономики, которые могут продемонстрировать частичную неэффективность институциональной базы для развития НИОКР в национальной экономике. В статье делается вывод о том, что основные проблемы технологического развития обусловлены недостаточным институциональным ландшафтом, что негативно сказывается на благосостоянии индонезийской экономики.

Ключевые слова: Индонезия, технологии, KAPET, новый порядок, экономическое развитие.

JEL-коды: E 65, E 69.

Нобелевская премия по экономике 2018 г. была призвана закрепить успех эндогенной теории роста, основные постулаты которой уже успели войти во многие западные и отечественные учебники по макроэкономике. Развитие идей Роберта Солоу (Нобелевская премия по экономике 1987 г.) было осуществлено в рамках взаимовлияния экономического роста и климатических изменений (Уильям Нордхаус), а также экономического роста и технологического развития (Пол Ромер). Именно о взаимовлиянии технологического развития и экономического роста друг на друга и пойдет речь в данном исследовании, основанном на практическом примере одного из наиболее обсуждаемых в свое время экономических прорывов — бурном развитии Индонезии в период с середины XX в. за счет успешной экономической политики и инвестиций в технологическое развитие.

Работа Пола Ромера «Эндогенные технологические изменения», вышедшая в 1990 г., обосновывает роль прямого финансирования технологического развития в противовес субсидированию накопления реальных основных средств (например, путем налогового администрирования через налог на прибыль), а также описывает высокую роль совокупного человеческого капитала и свободной торговли для обеспечения внутреннего экономического роста через международные институты обмена опытом и технологиями (Romer P.M., 1990).

Подобная система была основой экономической стратегии Нового Порядка правительства Хаджи Мухаммеда Сухарто, являвшегося президентом Индонезии с 1968

¹ Долгополов Дмитрий Владиславович — кандидат экономических наук, доцент кафедры управления проектами факультета экономики и управления Государственного университета «Дубна». E-mail: reborn88@gmail.com

по 1998 г. Основой Нового Порядка являлось сокращение прямых государственных дотаций, которое балансировалось предоставлением открытых возможностей для кредитования частных коммерческих структур, образованных путем приватизации ранее государственного имущества и собственности (Hoffman B. et al., 2004). Либерализация инвестиций и стимулирование банковского кредитования в Индонезии привело к резкому экономическому росту в период 1970-х гг., что также подкреплялось высокими ценами на нефть вследствие нефтяного кризиса 1973–1974 гг.

С конца 1970-х гг. вплоть до 1998 г. можно выделить два основных инструмента президента Сухарто в борьбе с внешними шоками, связанными преимущественно с изменениями цен на нефть — это введение дополнительных фискальных мер пополнения государственного бюджета (преимущественно повышение существующих и введение новых налогов, а также секвестирование крупных проектов в национальной экономике) и девальвация национальной валюты — индонезийской рупии (Hoffman B. et al., 2004). Эти меры смогли привести к стабильному экономическому росту (средний прирост ВВП составил около 7% ежегодно в период президентства Сухарто), резкому снижению уровня бедности (примерно с 40% до 10% за 20 лет), а также снизили удельную долю сельского хозяйства в структуре ВВП Индонезии с 51,5% до 16% за это же время (Hoffman B. et al., 2004).

Несмотря на столь впечатляющие темпы развития, которые в период 1970–1980-х гг. называли «индонезийским экономическим чудом», кризис на азиатских фондовых рынках во второй половине 1990-х гг. стал причиной резкого структурного обвала всей индонезийской экономики. В первую очередь, удар пришелся по индонезийской банковской системе и по национальному курсу валюты (рис. 1).

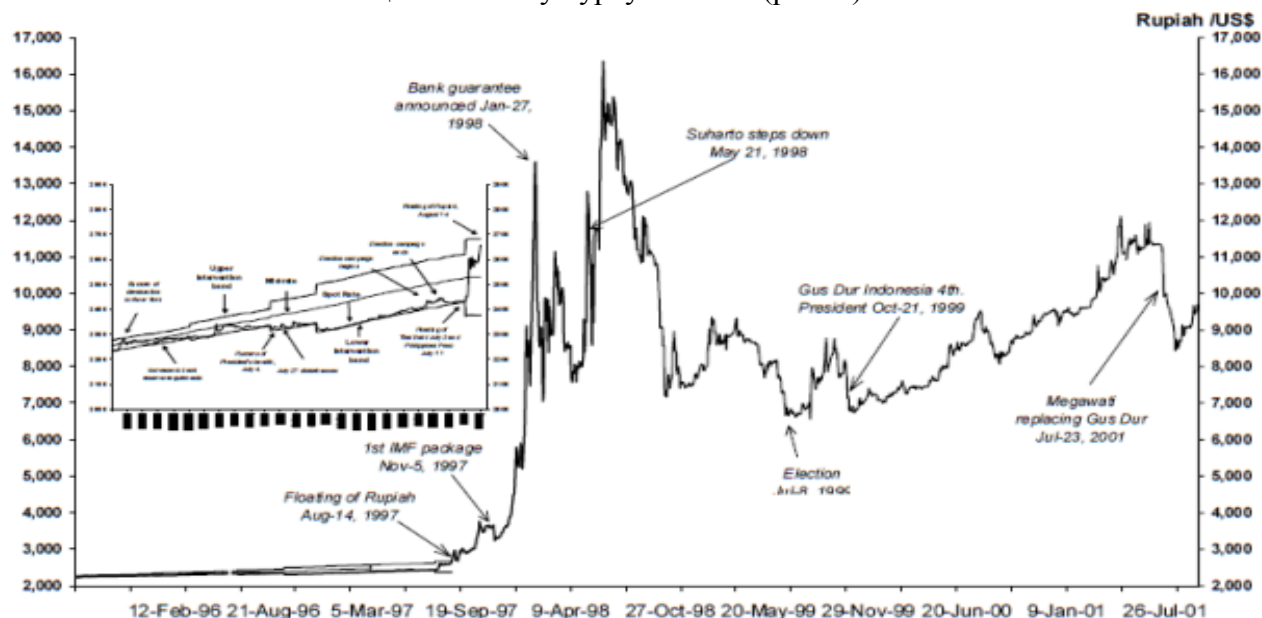


Рис. 1. Национальный обменный курс индонезийской рупии по отношению к доллару в период кризиса 1990-х г.

Источник: (Hoffman B. et al., 2004).

На представленном графике можно увидеть обвальную девальвацию, а затем стабилизацию курса индонезийской рупии с дальнейшей тенденцией к ее обесцениванию в 1996–2001 гг. Доставшееся следующим президентам Индонезии «наследство» в виде безнадежных долгов и потери ликвидности в банковской системе позволяет говорить

об общей неэффективности макроэкономической политики, основанной лишь на задействовании фискальных и монетарных механизмов, призванных стимулировать частное накопление капитала и его дальнейшее инвестирование в модернизацию основных средств.

Нельзя, однако, не признать и позитивные стороны данной политики, в частности, снижение уровня бедности, рост общего уровня грамотности в Индонезии и налаживание международных связей, что, в том числе, позволило Индонезии активизировать свое торговое и инвестиционное сотрудничество не только в рамках АСЕАН (Тыркба Х. В., 2015), но и с третьими странами, например, с Российской Федерацией (Русакович В. И., 2013).

Тем не менее, недостатки институциональных механизмов, а также дискретные действия правительства в области макроэкономической политики, основанной на реагировании на изменение цен на нефть, в итоге привели к жесточайшим экономическим последствиям для всей экономики страны.

Последствия ведения политики Нового Порядка Сухарто привели к необходимости реструктуризации институциональной базы национальной экономики Индонезии как основы ее диверсификации. Как отмечают исследователи, «...на рубеже XX и XXI вв. и особенно в последнее десятилетие все большее внимание в Индонезии уделяется структурной трансформации, диверсификации и модернизации национальной экономики, что уже дало заметные результаты» (Шкваря Л. В., 2010).

На данном этапе результаты этой реструктуризации могут быть оценены как, в целом, положительные (табл. 1).

Таблица 1.

Основные показатели развития экономики Индонезии в 1990-2017 гг.

	1990	2000	2010	2017
ВВП (млрд. долл. США)	106,14	165,02	755,09	1 015,54
Прирост ВВП (%)	7,2	4,9	6,2	5,1
Доля вторичного сектора в ВВП (%)	39	42	43	39
Валовое накопление основного капитала (% от ВВП)	33	22	33	33
Изменение доли населения, живущего менее чем на 2 долл. в день (%)	58,8	39,3	15,7	5,7
Экспорт (% от ВВП)	27	41	24	20
Импорт (% от ВВП)	26	30	22	19
Экспорт высокотехнологичной продукции (% от валового производства)	2	16	10	6
Прямые иностранные инвестиции по торговому балансу (млн долл. США)	1 093	-4 550	15 292	22 078

Источник: (World Bank Database, 2018).

Рост экономических показателей (табл. 1) позитивно сказывается на общей траектории экономического развития Индонезии, но структурные институциональные изменения внутри страны происходят значительно медленнее, в частности, обеспечивающие инновационное развитие экономики страны.

Так, например, многими международными организациями отмечается высокий уровень поддержки НИОКР в Индонезии, особенно учитывая «эффект низкой базы». Например, Международная Организация Интеллектуальной Собственности (WIPO, World Intellectual Property Organization) внесла Индонезию в список топ-20 стран по уровню роста количества зарегистрированных патентов (темп роста примерно 14% в 2015 г.) (World Intellectual Property Indicators, 2017). Также появились (в 2013 г.) торговые марки Индонезии, развивается патентная деятельность, создаются промышленные образцы (см. рис 2).

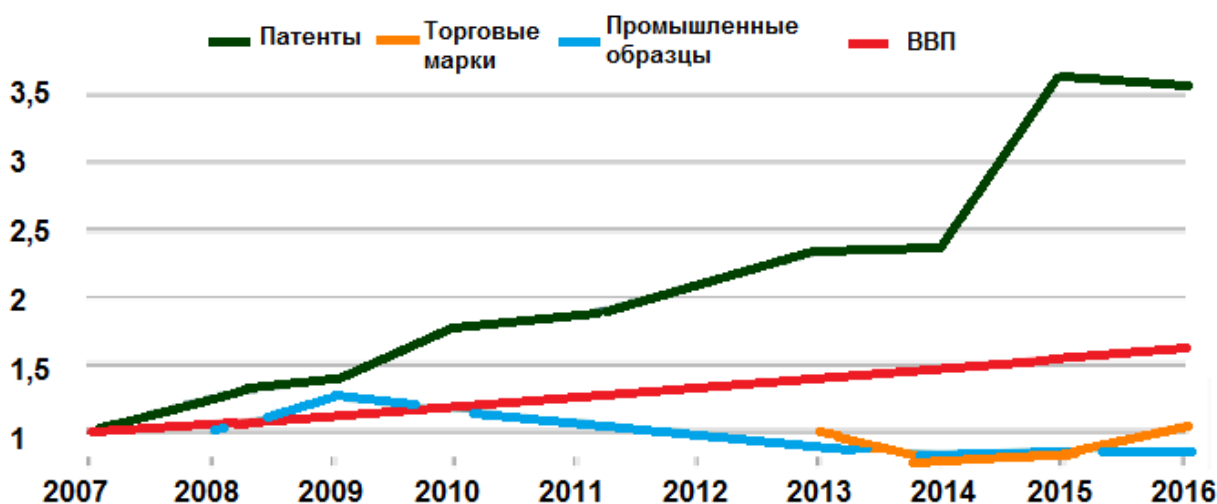


Рис. 2. Динамика инновационной активности в Индонезии в 2007–2016 гг., % к предыдущему году.

Источник: (World Intellectual Property Indicators, 2017).

Однако, несмотря на имеющийся положительный тренд, Организация Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) в своих аналитических докладах отмечает преимущественную регистрацию патентов зарубежными фирмами в Индонезии, тогда как национальная патентная активность остается на достаточно низком уровне (OECD, 2013).

В научной статье, написанной сотрудником Министерства Развития и Технологий Индонезии Беньямином Лакитаном (Benyamin Lakitan), также отмечается «высокая зависимость экономики страны от иностранных технологий и недочеты экономической политики по поддержке внутренних НИОКР для удовлетворения потребностей малых и средних предприятий» (Lakitan B., 2013). В статье автором выделяются 4 ключевых проблемы институциональной среды адаптации НИОКР для нужд экономики Индонезии:

- Несоответствие НИОКР, разработанных в индонезийской академической университетской среде, нуждам экономического развития страны;
- Низкий уровень доступа к новейшим внутренним технологиям и разработкам;
- Адаптация внутренних разработок и технологий национальными предприятиями остается на очень низком уровне и ограничена;
- Вклад внутренних разработок и технологий в экономический рост и социальное благосостояние остается незначительным, что, в свою очередь, говорит о сложности развития национальной инновационной системы Индонезии (Lakitan B., 2013).

Интересно отметить, что указанные проблемы НИОКР Индонезии характерны не только для этой страны, но и для других государств, в том числе России.

Фрагментарность и обособленность институционального ландшафта поддержки и финансирования НИОКР в Индонезии отмечается и в аналитическом докладе ОЭСР: несмотря на попытки координации основных институциональных структур в данной области (Индонезийского Института Наук LIPI, Агентства по Оценке и Применению Технологий BPPT, Министерства промышленности и Министерства Развития и Технологий) путем создания дополнительных совещательных органов, общее институциональное взаимодействие все еще находится на довольно слабом уровне, а удельная доля финансирования НИОКР по отношению к ВВП не имеет тенденции к быстрому росту (OECD, 2013).

Бюрократизированность и сложность институционального ландшафта неизбежно ведут к коррупционному поведению экономических агентов, что отмечается в экономическом докладе ОЭСР 2016 г., который связывает снижение темпов экономического роста в Индонезии с проблемами недофинансирования инфраструктурных и социальных программ, а также высоким уровнем коррупции (OECD, 2016).

Эту же проблему отмечали предприниматели и инвесторы, отвечая на вопрос об основных препятствиях для бизнеса, в том числе инновационного, в Индонезии в рамках Международного экономического форума: с отрывом более чем в 5% полученных ответов были отмечены такие негативные факторы, как «коррупция» (15%) и «неэффективность государственной бюрократии» (14%) (OECD, 2013).

Обобщая все вышесказанное, можно заключить, что институциональная структура, доставшаяся в наследство стране после 30-летней политики Нового Порядка, не позволяет пока перейти к более эффективной стратегии осуществления экономического роста путем финансирования и адаптации внутренних «домашних» технологий. Это происходит из-за высокого уровня бюрократии и недостатков механизмов институционального взаимодействия между национальными университетами и научно-исследовательскими институтами, государственными структурами и малыми и средними предприятиями, которые являются основными потенциальными потребителями «домашних» НИОКР, тогда как крупным предприятиям намного выгоднее, в условиях недостаточности финансирования НИОКР в рамках государственных программ, обратиться к зарубежным технологиям и осуществлять их трансфер, что отмечается как в аналитическом докладе ОЭСР, так и в научном исследовании сотрудника Министерства Развития и Технологий, упомянутых выше.

Еще один элемент «наследства» политики Нового Порядка — региональное неравенство, которое прослеживается до сих пор в экономике Индонезии, в том числе в развитии человеческого капитала как одного из факторов инновационного развития. На рис. 3 можно видеть данные по показателю Индекса человеческого развития в разных регионах Индонезии на момент 2017 г.

Как можно отметить, наивысшие показатели наблюдаются в западных частях страны (острова Калимантан, Ява и Суматра), тогда как восточная часть Индонезии, где значительно чаще встречаются межнациональные и межконфессиональные конфликты, существенно уступает в этом показателе (острова Сулавеси, Малуку, Папуа).



Рис. 3. Карта Индекса человеческого развития Индонезии в региональном разрезе
 Источник: (Statistics Indonesia, 2017).

Одним из актуальных направлений решения этой проблемы является создание и деятельность Интегрированных Зон Экономического Развития (Kawasan Pengembangan Ekonomi Terpadu, КАРЕТ), что было закреплено в Президентском Декрете №89 1996 г. (Soenadar E.S., 2005). Декрет предписывал создание 12 особых экономических зон, резиденты которых могли пользоваться набором таможенных и налоговых преференций, а ответственность и основное финансирование их работы возлагалось на региональные правительства, что соответствовало общему курсу политической и экономической децентрализации. Ниже представлена карта расположения экономических зон КАРЕТ в Индонезии (рис. 4).



Рис. 4. География экономических зон КАРЕТ в Индонезии.
 Источник: (Statistics Indonesia, 2017).

Созданные экономические зоны должны были привлекать иностранных и национальных инвесторов путем предоставления множества налоговых преференций, однако комплексное панельное исследование RAND Corporation, проведенное в 2017 г., по итогам почти двадцатилетней истории этой инициативы, не выявило существенного влияния экономических зон КАРЕТ ни на одну из сфер развития Индонезии, при этом в исследовании рассматривались макроэкономические, демографические и бизнес-показатели (Rothenberg A.D. et al., 2018).

В частности, в исследовании отмечено, что «для налоговых инициатив может быть сложно в должной степени компенсировать привлечение частных компаний в более бедные регионы, поскольку решение о таком расположении влечет к недостатку естественных удобств, проблемам с доступом к рынкам, а также использованию инфраструктуры низкого качества» (Soenadar E.S., 2005).

И действительно, те экономические зоны КАРЕТ, которые обладали институциональными механизмами взаимодействия с промышленной и транспортной инфраструктурой региона, обладают лучшими показателями деятельности (Soenadar E.S., 2005). В частности, это можно заметить и по представленной выше карте: КАРЕТ в Восточном Калимантане, Южном Сулавеси и Северном Сулавеси позволили этим регионам достичь более высоких показателей развития, чем, например, несвязанный с промышленной и транспортной инфраструктурой КАРЕТ в Нуса-Тенгара и Молукку. Неэффективность подобных региональных инициатив, где внешние инвесторы привлекаются в обособленное, институционально-изолированное пространство, является основным выводом как для работы RAND Corporations, так и работы индонезийского исследователя.

Таким образом, можно выделить несколько основных проблем технологического развития Индонезии институционального характера, которые оказывают воздействие на экономическое и социальное развитие страны:

- Негативное «наследство» политики Нового Порядка, заключающееся в продолжение общего курса дискретной политики финансирования отдельных министерств и ведомств;
- Разветвленность и бюрократизированность структур, связанных с технологическим и инновационным развитием. Данные структуры аккумулируют дополнительные ресурсы на свое содержание и осуществление операционной деятельности, тогда как они могли бы быть направлены напрямую на развитие новых продуктов и технологий в национальной экономике;
- Неэффективность политики экономического регионального развития, основанной на создании налоговых и таможенных преференций для внешних инвесторов в экономически неблагополучных регионах страны, без создания дополнительных институциональных взаимосвязей с местной промышленной и транспортной инфраструктурой.

Преодоление данных проблем важно для создания в Индонезии возможностей по развитию человеческого капитала, а также технологическому и экономическому развитию страны.

Список литературы

1. Русакович В. И. (2013). Российско-Индонезийские инвестиции: состояние, динамика, проблемы и перспективы / В сб.: Азия: демография — экономика — интеграция. Ежегодник — 2012–2013. Москва. С. 164–180. [Rusakovich V.I. (2013). Russian-Indonesian investments: state, dynamics, problems and prospects. In: Asia: demography-economy-integration. Yearbook 2012–2013. Moscow. pp. 164-180. (In Russian).]
2. Тюркба Х. В. (2015). Структура и география внешней торговли АСЕАН / В сб.: Азия: Глобализация: влияние на страны Азии: Ежегодник — 2015. Москва. С. 194-210. [Tyrbka Kh.V. (2015). The Structure and geography of foreign trade of ASEAN. In: Asia: Globalization: impact on Asian countries: Yearbook 2015. Moscow. pp. 194–210. (In Russian).]
3. Шкваря Л. В. (2010). Экономика Индонезии: современные тенденции // Мировая экономика и международные отношения. № 11. С. 11–14. [Shkvarya L.V. (2010). The Indonesian Economy: modern trends of World economy and international relations, No. 11, pp. 11–14. (In Russian).]
4. Hoffman B., Rodrick-Jones E., Thee K.W. (2004). Indonesia: Rapid Growth, Weak Institutions // Case-study from Scaling Up Poverty Reduction: A Global Learning Process and Conference, Shanghai, May 25–27. pp. 11–13. URL: <http://web.worldbank.org/archive/website00819C/WEB/PDF/INDONE-3.PDF>
5. Indonesia seeking greater funding for R&D (2018). Oxford Business Group. URL: <https://oxfordbusinessgroup.com/news/indonesia-seeking-greater-funding-rd>
6. Lakitan B. (2013). Connecting all the dots: Identifying the “actor level” challenges in establishing effective innovation system in Indonesia // Technology in Society, Volume 35, Issue 1, February, pp. 41–54.
7. Romer P.M. (1990). Endogenous Technological Change // Journal of Political Economy, Vol.98, No.5, pt.2, pp.71–102.
8. Rothenberg A.D., Bazzi S., Nataraj Sh., Chari A.V. (2018). When Regional Policies Fail: An Evaluation of Indonesia’s Integrated Economic Development Zones // RAND Labor & Population. URL: www.rand.org/content/dam/rand/pubs/working_papers/WR1100/WR1183/RAND_WR1183.pdf
9. Soenadar E.S. (2005). Government Policy in Solving Uneven Regional Development between West and East Indonesia: Case Study on KAPET // Economic journal of Hokkaido University, No. 34, July, pp.171–192.
10. OECD (2013). Indonesia: innovation profile, in Innovation in Southeast Asia. OECD Publishing, Paris, pp. 168–169. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/innovation-in-southeast-asia/indonesia-innovation-profile_9789264128712-8-en#page1
11. OECD (2016). Economic Surveys: Indonesia. October, pp. 12–13. URL: www.oecd.org/eo/surveys/indonesia-2016-OECD-economic-survey-overview-english.pdf,
12. World Bank Database (2018). URL: worldbank.org
13. World Intellectual Property Indicators (2017). URL: <https://nonews.co/wp-content/uploads/2018/10/WIPO2017.pdf>
14. Statistics Indonesia (2017). Badan Pusat Statistik. URL: <https://www.bps.go.id>

THE INSTITUTIONAL ISSUES OF TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF INDONESIA

Dmitry V. Dolgoplov,

State University «Dubna»

141982 Dubna, Moscow Region, Universitetskaya St., 19

The article concerns the main issues of institutional interconnection for sustaining the technological and innovational development of Indonesia with consideration of Soeharto New Order's legacy. The methodology involves large scale of foreign data and meta-analysis considering the history and the current state of Indonesian economy that can demonstrate the partial inefficiency of the institutional framework for R&D development in national economy. The article concludes that the main issues of technological development are driven with the insufficient institutional landscape that affects negatively the welfare of Indonesian economy.

Key words: Indonesia, Technology, KAPET, New Order, Economic Development.

JEL-codes: E 65, E 69.

ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ ТАДЖИКИСТАНА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА

Раунов Комилчон Самиевич¹

Природные ресурсы Республики Таджикистан — это исходная база экономического развития страны. В статье на основе проведенного анализа топливно-энергетических ресурсов, сделан вывод о необходимости и возможности эффективного их использования для роста национальной конкурентоспособности и увеличения экспортного потенциала Таджикистана. Для анализа использованы статистический метод, приемы графической визуализации обработанных статистических результатов.

Ключевые слова: конкуренция, инновация, потенциал, климат, ресурс, экспорт, мировой рынок.

JEL-коды: Q2, Q4, O13, P28

Многие исследователи традиционно рассматривали природные ресурсы как важнейший фактор развития, причем до настоящего времени нет четкого понимания роли и значения природных ресурсов. Если одни авторы полагают их одним из важнейших факторов производства (Nurkse R., 1961), и эта традиция идет еще от классиков и даже физиократов, то другие утверждают, что избыток природных ресурсов тормозит экономическое развитие (Alexeev M., Conrad R., 2009), хотя эмпирические данные в долгосрочном периоде этого не подтверждают (Andersson T., 2012).

В современных условиях сохраняется высокая значимость природно-ресурсного фактора в развитии экономики Таджикистана. Именно этот фактор, по нашему мнению, может стать движущей силой структурных преобразований, формирования новых специализированных отраслей и обеспечения роста экономики. В связи с этим, правомерно будет говорить о том, что разработка разведанных природных ресурсов страны и разведка новых месторождений — это одно из важных направлений увеличения экспортного потенциала Республики Таджикистан.

Таджикистан располагает уникальными и неповторимыми условиями. Климат как природный ресурс выступает важным фактором развития всей экономики и, в частности, сельского хозяйства. Основная часть его территории относится к сухим субтропикам. Страна отличается высоким уровнем водообеспеченности и не испытывает нехватки воды для орошения. Жаркий и сухой климат, плодородные почвы, обилие воды для орошения

¹ *Раунов Комилчон Самиевич* — кандидат экономических наук, кафедры мировой экономики экономического факультета Политехнический институт Таджикского Технического университета имени академика М. Осими в г. Худжанде, kamiljon001@mail.ru

дают возможность выращивать хлопчатник, в том числе тонковолокнистые сорта, сахарный тростник, зерновые, цитрусовые, овощи и бахчевые культуры, а также получать 2–3 урожая в год с одной площади (Умаров Х. У., Мухаббатов Х. М., 2005). В Таджикистане имеются благоприятные условия для развития садоводства, виноградарства и животноводства. В целом, благоприятные условия развития сельского хозяйства создают сырьевую базу для отраслей легкой и пищевой промышленности, преобладающую часть продукции которых можно поставлять на экспорт.

Топливо-энергетические ресурсы вызывают повышенный интерес как исследователей, так и практиков Таджикистана, а также стран-соседей. Таджикистан обладает *уникальными гидроэнергетическими ресурсами*. На долю Республики приходится около 4% экономически эффективного гидроэнергетического потенциала земного шара. По общим запасам гидроэнергоресурсов Таджикистан занимает 8-е место в мире; по удельным показателям гидроэнергетического потенциала на душу населения (87,8 тыс. кВт/ч. в год/чел.) — 2-е место; по потенциальным запасам гидроэнергии на один кв. км территории (3682,7 тыс. кВт/ч. в год/ км²) — 1-е место и 3-е место по экспортному потенциалу (см. табл. 1). Реки страны, имея большие уклоны и значительные скорости течения, несут огромные запасы энергии. Ледники занимают около 8% территории Республики. Всего в стране сосредоточено до 500 км³ воды, или 52% от запасов пресной воды, законсервированной в ледниках Центральной Азии (Environmental protection of the Republic of Tajikistan, 2004).

Таблица 1.

Показатели стран с самым большим потенциалом гидроресурсов

Страна	Потенциальные ресурсы (млрд. кВт/ч. в год)	Собственное потребление (млрд. кВт/ч. в год)	Экспортный потенциал (млрд. кВт/ч. в год)
Китай	1 923 304	6 000 000	–4 076 696
Россия	1 670 000	740 000	930 000
США	1 285 092	1 300 000	–14 908
Бразилия	1 166 600	795 000	371 600
Заир	774 000	195 000	579 000
Индия	736 225	4 575 000	–3 838 775
Канада	631 713	136 500	495 213
Таджикистан	527 000	30 000	497 000

Источник: (Охрана окружающей среды Республики Таджикистан: Стат. сборник, 2017).

Средний годовой поверхностный сток рек составляет более 50 км³, или почти 364 тыс. м³ на один км² территории. При этом годовой забор воды из рек составляет немногим более 13,5 км³ или 26% от объема годового стока (Умаров Х. У., Мухаббатов Х. М., 2005).

Суммарная мощность всех рек Республики Таджикистан оценены в 32,3 млн. кВт по мощности, или 527 млрд. кВт/ч. по выработке энергии, из которых, более 230 млрд. кВт/ч. технически возможны и экономически целесообразны уже сегодня (Охрана окружающей среды Республики Таджикистан: Стат. сборник, 2017).

Гидроэнергетические ресурсы Республики Таджикистан распределены по бассейнам рек неравномерно: Вахшский — 34,8%, Пянджский — 21%, Кафирниганский — 8,9%, Обхиногоуский — 8,8%, Зеравшанский — 8,2%, Бартангский — 5,79%,

Гунтский — 5,23%, Кызил-Суйский — 2,46%, Язгулемский — 1,44%, Каратагский — 1,4%, Ванчский — 1,2% и Сырдарьинский — 0,8% (Крылов Н. А. et al, 2008).

Однако при наличии значительных запасов, доля освоенности гидроэнергоресурсов основных рек страны остается низкой. Например, по Пянджскому бассейну доля используемой мощности составляет 0,02%, а по Сырдарьинскому — 67%. Основная часть гидроэнергоресурсов сосредоточена на реке Вахш. На сегодняшний день уровень освоения ее потенциальной мощности достигает 30% (Хоналиев Н., 2007).

На территории страны, кроме крупных и средних рек по мощности водостоков, имеется большое количество малых рек. В основном к этой группе относятся водостоки с мощностью меньше 2 тыс. кВт/ч. По предварительным оценкам, гидроэнергетические ресурсы малых водостоков всей территории Таджикистана составляют 1,6 млн кВт и 14 млрд кВт/ч, что составляет 51,3% ресурсов всего Среднеазиатского региона.

Следует отметить, что ежегодно в Республике Таджикистан производится около 16–17 млрд кВт/ч (примерно 5–6% от общего потенциала) электроэнергии.

Качественный и количественный анализ гидроэнергетических ресурсов Таджикистана позволяет сделать следующие выводы:

- 1) гидроэнергетические ресурсы Таджикистана велики и в значительной степени экономически эффективны;
- 2) гидроэнергетические ресурсы создают возможность обеспечения всего народного хозяйства дешевой и экологически чистой электроэнергией;
- 3) гидроэнергетические ресурсы являются одним из факторов, которые могут определять производственную специализацию республики;
- 4) гидроэлектроэнергия может составлять важную статью таджикского экспорта и т. д.

Таким образом, освоение гидроэнергетических ресурсов является основополагающим фактором развития национальной экономики Республики Таджикистан.

Нефть и газ. Основные нефтегазоносные области Республики Таджикистан расположены в северной и южной ее части.

В северной части Таджикистана перспективы на нахождение нефти и газа имеют 25 территорий. В настоящее время открыты 5 газонефтяных месторождений: Ниязбек, Каибадам, Рават, Северный Канибадам, Айритон. В этих структурах запасы нефти и газа приурочены к отложениям палеогенового возраста с глубиной залегания 3000–5000 м. В южной части республики имеют перспективы на нефть и газ около 125 структур. Открыты такие газонефтяные месторождения как: Андыгенское, Комсомольское, Кичик-Бель, Кызыл-Тумшук, Акбаш-Адыр, Шаамбары, Сульдузы, Бештентяк. Всего на территории Республики Таджикистан балансом запасов учтено 30 месторождений нефти и газа. Потенциальные запасы нефти и газового конденсата в стране составляют 158 млн т, а газа — 875 млрд м³, в то же время по Северному Таджикистану — нефть и газовый конденсат — 56 млн т и 61 млрд м³ соответственно. На данный момент нефтяные ресурсы освоены на 9%, а газа — на 3,5% (Крылов Н. А. et al, 2008). Суммарные геологические запасы нефти оцениваются в объеме 467 млн т, свободного газа — 1036 млрд м³.

В 2012 г. объем добычи газа составил 11,1 тыс. м³, а нефти (включая газовый конденсат) 29,9 тыс. тонн (Статистический ежегодник Республики Таджикистан, 2013).

Уголь. На территории Таджикистана насчитывается более 35 месторождений угля. Балансовые (учтенные) запасы угля по стране составляют 714, 14 млн тонн, прогнозные — 3703,4 млн тонн и общие — 4418,04 (см. табл. 2).

Самыми крупными месторождениями являются Шураб, Фан-Ягноб, Назар-Айлок, Кштут-Зауран, Магион, Зидди и Миёнаду-Хайрон.

Однако в 2012 г. объем добычи угля в республике составил 411,7 тыс. т. (в 1991 г. объем добычи составлял 477 тыс. т) (Статистический ежегодник Республики Таджикистан, 2013).

Таблица 2.

Запасы угля по Республике Таджикистан

№	Месторождение	Марка угля	Запасы, млн. т		
			Учтенные	Прогнозные	Общие
1	Шуроб	Бурый	130,0	170,0	300,0
2	Фон-Ягноб	Каменный (ГЖ)	428,9	923,7	1352,6
3	Назар-Айлок	Антрацит	37,1	450,0	487,1
4	Зидди (Западный участок)	Каменный (Г)	46,5	44,0	90,5
5	Зидди (Восточный часток)	Каменный (Г)	10,0	4,0	14,0
6	Сайёд	Каменный (Г)	0,34	1,7	2,04
7	Миёнаду	Каменный (Ж)	8,0	675,0	683,0
8	Равноу	Каменный (ГЖ)	-	179,2	179,2
9	Шуробод	Каменный (ГЖ)	0,1	294,0	294,1
10	Магиан	Каменный (Д)	39,0	165,9	204,9
11	Хакими	Каменный (ГЖ)	-	42,0	42,0
12	Гузн	Каменный (ГЖ)	0,1	34,0	34,1
13	Кштут-Зауран	Каменный (Г)	-	186,4	186,4
14	Чашма-Санг	Каменный (ГЖ)	-	1,5	1,5
15	Суффа	Каменный (ГЖ)	-	33,5	33,5
16	Тошкутан	Каменный (Ж)	2,0	1,0	3,0
17	Остальные углепроявления		12,6	497,5	510,1
	Всего		714,64	3703,4	4418,04

Источник: (Хоналиев Н., 2007. — С. 169).

На сегодняшний день одной из главных задач по снижению топливного дефицита Республики является организация собственной угольной промышленности через разработку угольных месторождений и, в первую очередь, таких, как Назар-Айлок, Фан-Ягноб, Зидди и Миёнаду-Хайрон.

Таким образом, ресурсы угля в топливном балансе РТ занимают огромную часть, поэтому их разработка может не только снизить зависимость Таджикистана от импорта газо-нефтепродуктов, но и в дальнейшем способствовать к переходу на их экспорт.

Минерально-сырьевые ресурсы. Территория Таджикистана богата самыми разнообразными видами полезных ископаемых. В республике исследовано и подготовлено к освоению порядка 400 месторождений и более 50 видов полезных ископаемых. На территории Республики открыты месторождения железа, молибдена и вольфрама. Из цветных и редких металлов в недрах Таджикистана известны

месторождения цинка, сурьмы, олова, ртути, висмута, стронция, золота, серебра, меди, свинца и алюминиевого сырья. За последнее время проведен большой объем геологоразведочных и научно-исследовательских работ, позволивших выявить месторождения плавленого шпата, бора, горного хрусталя, песка стекловидного и др. Для химической промышленности открыты месторождения минерального сырья — каменная соль, доломиты. Имеются большие запасы сырья для строительной промышленности — минеральные краски, гипс, известняки, мрамор, гранит, лазурит, шпинель, бирюза, аметист, гранат, турмалин, сапфир и т. д. (Иброхим А., Джанобилов М., 2007).

Среди стран СНГ Республика Таджикистан является лидером по запасам стронция, сурьмы и поваренной соли, а по запасам цинка, свинца, плавленого шпата занимает ведущее место среди республик Среднеазиатского региона.

Всего в Республике выявлены 500 месторождений каменной соли. Общие запасы каменной соли составляют по категории А+В+С₁ — 3,6 млрд. т., по категории С₂ — 71 млрд. т. (Иброхим А., Джанобилов М., 2007).

По запасам цветных металлов Таджикистан занимает одно из первых мест среди республик Центральной Азии и может предложить мировому рынку товары, содержащие серебро, свинец, цинк, висмут, сурьму, ртуть, олово и многие другие. Только запасы серебра оцениваются объемом в 70 тыс. тонн, а золота более 400 тонн.

Учитывая невозобновляемость минерально-сырьевых ресурсов, а также масштаб их использования в Республике, на первый план выдвигается проблема комплексного использования и ресурсосбережения, поскольку на большинстве месторождений минеральное сырье является многокомпонентным. В связи с этим, актуальной задачей становится максимальное извлечение и использование этих ценных компонентов из сырья.

Конечно, за последние годы в республике имелись определенные достижения в рациональном и комплексном использовании минерально-сырьевых ресурсов, но в силу проблем технического, экономического и организационного характера при эксплуатации допускается потеря части составных компонентов, причем безвозвратно. Другим важным направлением комплексного использования минерального сырья является использование его отходов после добычи и переработки в промышленности (Шкваря et al., 2016).

Сегодня в горнодобывающих и обрабатывающих отраслях страны накоплено огромное количество (около 200 млн т.) производственных отходов. Например, при извлечении большой массы горных пород из недр земли используется лишь небольшая часть (примерно 5-10%), а остальная, как правило, отправляется на отвальные поля или хвостохранилища. Назрела необходимость извлекать ценные металлические и химические элементы из отходов при вторичной переработке, как это делается в развитых странах. Это будет способствовать расширению сырьевой базы промышленности Республики.

Заключение

Таким образом, как показал анализ, Таджикистан обладает уникальной кладовой запасов полезных ископаемых, которая является одним из потенциальных факторов успешного развития его экономики. Однако все вышеперечисленные ресурсы Республики в настоящее время используются в малых объемах, а некоторые и вовсе не используются.

Поэтому главной задачей становится скорейший эффективный ввод в экономически и экологически обоснованную эксплуатацию этих богатых природных ресурсов.

Список литературы

1. Умаров Х. У., Мухаббатов Х. М. (2005). Биоклиматический потенциал Таджикистана: проблемы устойчивости и эффективности в его использовании // Экономика Таджикистана: стратегия развития. №3. С. 71–91 [Umarov H.U., Mukhabbatov H.M. (2005). Bioclimatic capacity of Tajikistan: problems of stability and efficiency in its use. Economy of Tajikistan: development strategy. No. 3. (In Russian).]
2. Охрана окружающей среды Республики Таджикистан (2004). Статистический сборник. Душанбе [Environmental protection of the Republic of Tajikistan (2004). Statistical collection. Dushanbe (In Russian)].
3. Хоналиев Н. (2007). Промышленность Таджикистана: современное состояние и перспективы развития. Душанбе: Ирфон [Honaliyev N. (2007). Industry of Tajikistan: current state and prospects of development. Dushanbe: Irfon (In Russian)].
4. Крылов Н. А., Заболотная Ю. И., Кучеря М. С. (2008). Перспективные направления поисков нефти и газа в Республики Таджикистан и Киргизской Республике // Вестник Ассоциации буровых подрядчиков. № 1. С. 29–34 [Krylov N.A., Zabolotnaya Yu.I., Kucherya M.S. (2008). The perspective directions of search of oil and gas in the Republic of Tajikistan and the Kyrgyz Republic. Vestnik Assotsiatsii burivnyh podryadchikov. No. 1. pp. 29–34 (In Russian)].
5. Статистический ежегодник Республики Таджикистан (2013). Душанбе [Statistical year-book of the Republic of Tajikistan (2013). Dushanbe (In Russian)].
6. Таджикистан: 20 лет государственной независимости (2011). Статистический сборник. Душанбе [Tajikistan: 20 years of the state independence (2011). Statistical collection. Dushanbe (In Russian)].
7. Иброхим А., Джанобилов М. (2007). Минерально-сырьевые база Таджикистана: состояние, перспективы освоения и развития // Горный журнал. № 10. С. 52–55 [Ibrokhim A., Dzhano bilov M. (2007). Mineral and raw base of Tajikistan: state, prospects of development and development. Gorniy zhurnal. No. 10. pp. 52–55 (In Russian)].
8. Минерально-сырьевые ресурсы Таджикистана (1983). Душанбе: Дониш [Mineral raw material resources of Tajikistan (1983). Dushanbe: Donish (In Russian)].
9. Мухаббатов Х. М. (1999). Ресурсы горного Таджикистана. Москва [Mukhabbatov H.M. (1999). Resources of mountain Tajikistan. Moscow (In Russian)].
10. Шкваря Л. В., Русакович В. И., Раупов К. С. (2016). Республика Таджикистан в условиях глобализации: новые возможности и вызовы. Худжанд: Меъроҷ [Shkvarya L.V., Rusakovich V.I., Raupov K.S. (2016). The Republic of Tajikistan in the conditions of globalization: new opportunities and calls. Khujand: Meroch (In Russian)].
11. Nurkse R. (1961). Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries. New York: Oxford University Press.
12. Rostow W.W. (1959). The Stages of Economic Growth. The Economic History Review, New Series, Vol.12, N1.
13. Alexeev M., Conrad R. (2009). The elusive curse of oil. Review of Economics and Statistics, 91(3), pp. 586–598.
14. Andersson T. (2012). Natural Resource Dependency and Innovation in the GCC Countries. URL: <https://msd.com.ua/the-themes-of-technological-innovation-entrepreneurship-and-organizing/natural-resource-dependency-and-innovation-in-the-gcc-countries/>

**ANALYSIS OF NATURAL RESOURCES OF TAJIKISTAN AS A COMPETITIVE
FACTOR OF EXPORT POTENTIAL DEVELOPMENT**

Raupov Komilchon Samievich,

Polytechnic Institute of Tajik Technical University named after M.Osimi in Khujand,
714735, Tajikistan, Lenin str., 226

Considering the circumstances and the state of the economy of the Republic of Tajikistan, we come to the opinion that the time has come when the state needs to carefully analyze its competitive advantages, which will allow us to determine the overall potential of the country's economic system. The natural resources of the Republic of Tajikistan are the initial production base, based on which the national economy is developing. The study provides an analysis of the bioclimatic potential, fuel and energy resources, and a conclusion was made about the qualitative and quantitative analysis of hydropower resources, including oil, gas, coal and mineral resources of the country as a primary element of natural resources that, in fact, make it more efficient to use potential. The purpose of the article is to delineate the current state of the natural resources of Tajikistan. Statistical method, descriptive, methods of graphic visualization of processed statistical results are used as methodologies and methods. The scientific goal of the article is that the author has set the logic of forming directions for problems and gaps in competitiveness and increasing the export potential of Tajikistan.

Keywords: competition, innovation, potential, climate, resource, export, world market.

JEL-codes: Q2, Q4, O13, P28.

**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ОТНОШЕНИЯ / WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC
RELATIONS**

**НЕТРАДИЦИОННЫЕ ДРАЙВЕРЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ
МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ЦЕНТРОВ**

Рассказов Денис Александрович¹

В статье выявлены тенденции развития основных нетрадиционных сегментов мирового финансового рынка. Обоснованы перспективы небанковских финансовых посредников в сети интернет, а также системы исламских финансов. По совокупности факторов финансовые центры материкового Китая уже в обозримом будущем могут стать локомотивом альтернативных форм финансирования на глобальном рынке капитала. При этом автор сдержанно оценивает перспективы развития исламской финансовой системы и ее интеграции в традиционную модель финансового посредничества. По мнению автора, финансовые центры Малайзии, ОАЭ и Индонезии могут получить дополнительный стимул к развитию благодаря росту проникновения исламских финансовых учреждений в их национальные финансовые системы.

Ключевые слова: международный финансовый центр, онлайн финансирование, краудфандинг, P2P кредитование, исламский банкинг, исламский рынок капитала.

JEL-коды: E 40, E 42, E 44.

Введение

История развития Международных финансовых центров (МФЦ) в Сингапуре наглядно демонстрирует, что внедрение на локальном рынке инновационных финансовых продуктов способно стать драйвером развития страны как финансового центра. Так, на Сингапурской бирже была открыта торговля фьючерсными контрактами на индекс Токийской фондовой биржи «Никкэй 225» при одновременном снижении размера гарантийного обеспечения по таким контрактам с 12% до 9,5%, что обеспечило рост объемов торговли данными инструментами на местной бирже в несколько раз (Бондаренко А., 2016).

Таким образом, помимо фундаментальных предпосылок формирования и развития финансовых центров (экономический рост, правовая система, качество финансовой инфраструктуры и регулирования, отсутствие барьеров для трансграничного движения капитала и др.), целесообразно учитывать нетрадиционные направления развития мировой финансовой системы, в частности, альтернативные инвестиции и исламские финансы.

¹ Рассказов Денис Александрович — к.э.н., главный специалист Финансового департамента Банка НФК (АО), г. Москва. E-mail: rasskazov.da@yandex.ru

Альтернативные инвестиции и финансы

Согласно классификации Всемирного экономического форума, в настоящее время к альтернативным относятся инвестиции в активы с ограниченным доступом, в частности, фонды прямых инвестиций, хедж-фонды, венчурные фонды (Alternative Investments, 2020). Обычно это активы с повышенным риском и высокой доходностью, являются капиталоемкими и широко используются как инструмент диверсификации финансового портфеля по причине низкой корреляции данного типа инвестиций с традиционными активами.

Стремительный рост активов альтернативных инвестиционных фондов начался спустя полвека после их возникновения — с 1999 г. В последующие 15 лет объем активов под управлением данного типа фондов вырос в 7 раз и превысил 7 трлн долл. США в 2014 г. (Alternative Investments, 2020). Этому тренду способствовали глобальная компьютеризация финансовой отрасли, а также применение инновационных подходов к оценке деривативов, в частности, модели Блэка-Шоулза для определения теоретической цены производных финансовых инструментов и использование Гауссовских «копул» (математические функции, позволяющие вычислять связь между переменными).

Ключевой проблемой в вопросе альтернативных инвестиций является их влияние на рынки капитала и экономику в целом. Наиболее востребованные на сегодняшний момент хедж-фонды, по мнению экономистов Всемирного экономического форума, оказывают положительное воздействие на финансовые рынки, позволяя диверсифицировать инвестиционные портфели и тем самым снизить концентрацию рисков. Хедж-фонды аккумулируют более 40% совокупного объема активов под управлением (далее — АПУ), при этом на управляющих из США приходится 70% всего объема АПУ (в том числе 50% на компании, располагающиеся в международном финансовом центре в Нью-Йорке), 18% — из Великобритании.

В условиях формирующихся финансовых рынков развивающихся стран существующие ограничения доступа к капиталу сдерживают экономический рост. Решением этой проблемы может стать развитие альтернативных каналов финансирования без использования традиционных посредников, что особенно актуально для стран с банковско-центричной финансовой системой. К таким каналам, в частности, относятся небанковские онлайн платформы — краудфандинг и P2P кредитование (The Americas alternative, 2016).

Стремительное развитие сегмента альтернативного онлайн финансирования в КНР стало естественной потребностью растущей экономики Китая в условиях высокой концентрации риска в банковском секторе. Его объем в 2015 г. составил 102 млрд долл. США, поддерживаемый трехзначными ежегодными темпами роста (The Asia-Pacific Alternative, 2016). Без учета КНР рынок онлайн финансирования Азиатско-Тихоокеанского региона не превышает 1,2 млрд долл. США и разделен преимущественно между Японией, Австралией и Новой Зеландией примерно в равных пропорциях (The Asia-Pacific Alternative, 2016).

Примечательно, что рынки США и Европы существенно уступают Китаю по объемам финансирования через онлайн площадки (36,5 млрд долл. (The Americas alternative, 2016) и 7 млрд евро соответственно (The European Alternative, 2015)). При

отсутствии новых ограничительных барьеров со стороны регуляторов, финансовый рынок КНР может стать мировым центром по онлайн финансированию.

Исламские финансы

В общем понимании к «исламским финансам» (далее — ИФ) относятся финансовые услуги, оказываемые в соответствии с нормами Шариата. Концептуальное отличие данной системы от традиционной заключается в стремлении разделения рисков и доходов между контрагентами. Таким образом, в системе ИФ под запретом находятся взимание процентных доходов, заключение сделок с избыточной неопределенностью, в том числе — совершение операций с производными финансовыми инструментами, а также классическое страхование.

На долю банковского сектора и обеспеченных активами ценных бумаг («сукук») приходится 95% совокупных активов всей системы исламских финансов или 1,8 трлн долл. США, остальные сегменты (лизинг, инвестиционные фонды, исламское страхование — «такафул») развиты относительно слабо (см. рис. 1).

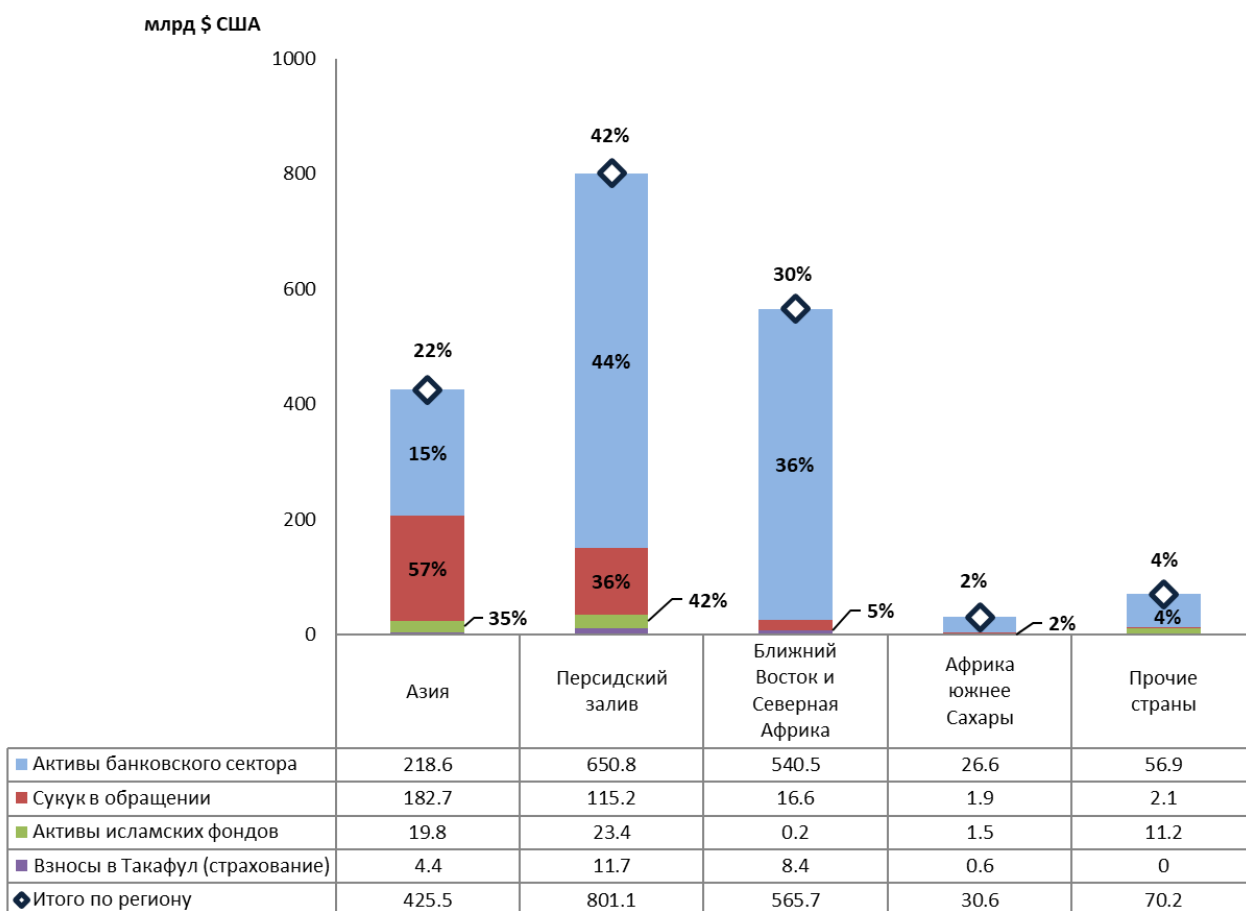


Рис. 1. Региональная структура рынка исламских финансов по сегментам*, млрд долл. США, 2016 г.

* с указанием долей сегментов/региона в совокупных объемах соответствующих сегментов/суммарных активах всей системы исламских финансов.

Источник: составлено автором по данным (Islamic financial services industry stability report, 2017; Islamic financial services board, 2017, P. 7).

По состоянию на 01.01.2017 г., объем активов исламских банков составил 1,5 трлн долларов США или около 80% от совокупных активов ИФ, который сконцентрирован преимущественно в трех регионах: странах Персидского залива (651 млрд долл. или 44% от совокупного объема по сегменту), Ближневосточных государствах и странах Северной Африки (540 млрд долл. или 36% от совокупного объема по сегменту) и странах Азиатско-Тихоокеанского региона (219 млрд долл. или 15% от совокупного объема по сегменту) (Islamic financial, 2017).

На текущий момент наиболее крупный рынок капитала в системе исламских финансов сформировался в Азии, его объем в 2016 г. составил 183 млрд долл. или 57% от совокупного объема данного сегмента ИФ. Также значимым регионом по объемам торгов «сукук» являются страны Персидского залива (остаток данных ценных бумаг в обращении составил 115 млрд руб. или 36% от совокупного объема сегмента).

Прочие сегменты ИФ по своим объемам несопоставимы с активами исламских банков и рынком ценных бумаг — на них приходится менее 100 млрд долл. США или 5% рынка.

Банковские системы Ирана и Судана полностью функционируют по исламской модели, в Брунее и Саудовской Аравии активы банковского сектора практически в равных долях разделены между исламской и традиционной моделями. Доля исламских банков в активах банковского сектора свыше 15% по итогам 2016 года также зафиксирована в Кувейте, Йемене, Катаре, Малайзии, Бангладеш, ОАЭ, Джибути и Иордании (Islamic financial, 2017).

С одной стороны, рост активов системы ИФ будет поддерживаться увеличением численности мусульман, которая, по мнению экспертов, к 2050 году превысит до 2,76 млрд человек (Audi T., 2015). По мнению автора, рост численности населения нельзя рассматривать изолированно от процесса глобализации и культурной интеграции мигрантов, исповедующих ислам, в развитых странах с преобладанием христианского населения. Очевидно, что мусульманское население, постоянно проживающее на территории развитых стран и Российской Федерации, успешно адаптировалось к традиционной финансовой модели и в рамках нее ведет свою хозяйственную деятельность.

Превалирование «исламского банкинга» в странах с ортодоксальным мусульманским населением — Иране, Саудовской Аравии и Судане, а также низкое проникновение ИФ в финансовую систему Индонезии, где проживает наибольшее количество мусульман в мире — около 227 млн человек (Countries with the largest Muslim population in the world, 2018), является подтверждением ограниченного распространения исламских финансов.

Несмотря на то, что в Индонезии, Катаре, Пакистане, Турции, Малайзии, Саудовской Аравии, ОАЭ и Кувейте рост активов исламских банков в среднем был в 2 раза выше, чем у традиционных кредитных учреждений в этих странах, совокупная величина активов исламских финансовых учреждений не превышает 1% от мировой финансовой системы (Islamic Finance, 2015). По мнению автора, рост активов ИФ в мире сдерживается продолжающейся глобализацией финансовых рынков, регуляторными ограничениями, дефицитом специалистов финансового сектора с глубоким знанием законов Шариата, зависимостью экономик стран Персидского залива от конъюнктуры мировых рынков углеводородного сырья.

Выводы

Внедрение инновационных финансовых продуктов и развитие нетрадиционных сегментов мировой финансовой системы помимо фундаментальных предпосылок может стать дополнительным драйвером конкурентоспособности МФЦ, что подтверждается успешным опытом Сингапура по внедрению фьючерса на индекс Токийской биржи, а также распространение исламского банкинга в глобальном финансовом центре в Лондоне. КНР является мировым центром по объемам рынка онлайн финансирования, что в совокупности с лояльным регулированием является неоспоримым конкурентным преимуществом для финансовых центров из «поднебесной». Отрицательный эффект от существующих барьеров для укрепления ИФ в мировой финансовой системе окажет большее давление на рост активов исламских финансовых учреждений, чем положительное воздействие от стабильного прироста мусульманского населения в мире. Распространение ИФ на горизонте ближайших десяти лет останется анклавным, прежде всего в странах с ортодоксальным исламским населением. Несмотря на это, рост проникновения исламских финансовых учреждений в национальные финансовые системы Малайзии, ОАЭ и Индонезии может стать дополнительным конкурентным фактором развития финансовых центров на их территориях. Отметим, что его значимость будет усиливаться по мере роста охвата мусульманского населения финансовыми услугами, который, в свою очередь, коррелирует с экономическим ростом.

Список литературы

1. Alternative Investments 2020: An Introduction to Alternative Investments (2015). WEF.
2. Alternative Investments 2020: The Future of Capital for Entrepreneurs and SMEs (2016). WEF.
3. Islamic Finance: Opportunities, Challenges and Policy Options (2015). IMF.
4. The Americas alternative finance benchmarking report (2016). Cambridge Centre for Alternative Finance.
5. The Asia-Pacific Alternative Finance Benchmarking Report (2016). Cambridge Centre for Alternative Finance.
6. The European Alternative Finance Benchmarking Report (2015). Cambridge Centre for Alternative Finance.
7. Islamic Financial Services Industry Stability Report (2017). Islamic financial services board.
8. Бондаренко А. (2016). Сингапурская биржа. URL: <http://sgolub.ru/vcollege/singapore-exchange-sgx/> [Bondarenko A. (2016). Singapore exchange. (In Russian)].
9. Audi T. (2015) Muslim Population Projected to Nearly Match Christian by 2050. The Wall Street Journal, 2015. URL: www.wsj.com/articles/study-projects-growth-shifts-in-worlds-muslim-christian-populations-1427983415
10. Countries with the largest Muslim population in the world (2018). URL: www.worldatlas.com/articles/countries-with-the-largest-muslim-populations.html

**ALTERNATIVE DRIVERS OF FORMATION AND DEVELOPMENT
OF THE INTERNATIONAL FINANCIAL CENTERS**

Denis Aleksandrovich Rasskazov,

National Factoring Company (Joint-Stock Company)
115114, Moscow, Kozhevnickeskaya St., 14

The article reveals the development trends of the main non-traditional segments of the world financial market. The author has also justified the prospects of non-banking online financial intermediaries and the Islamic finance. On a set of factors, the financial centers of mainland China can become the driver of the alternative forms of financing in the global capital market in the near future. The author gives a restrained assessment of the prospects for the development of the Islamic financial system and its integration into the traditional model of financial intermediation. According to the author, the financial centers of Malaysia, the United Arab Emirates and Indonesia can receive an additional impetus to development due to the potential growing penetration of Islamic financial institutions in their national financial systems.

Key words: international financial centre, online financing, crowdfunding, P2P lending, Islamic banking, Islamic capital market.

JEL-codes: E 40, E 42, E 44.

GOVERNANCE AND CREATIVITY IN HIGHER EDUCATION: RECOMMENDATIONS FOR LEBANON

*Takieddine Abir Riad*¹

The author elaborates the concept of corporate governance and examines its implication on the higher education sector. She advocates that adopting appropriate corporate governance structures renders the environment of higher education institutions more creative-friendly thus advances knowledge economics and economic growth. She adopts a constructivism, interpretivism, and deductive approach and relies upon secondary qualitative data to produce a descriptive study. The author presents a theoretical framework to explain governance and its impact on creativity in higher education institutions. She then deduces a list of essentials to help higher education institutions become more creative-friendly. She finally examines the Lebanese higher education sector and offers some recommendations to make it more creative friendly.

Key words: Governance, Creativity, Economic Growth, Knowledge Economics, Quality Assurance, Globalization, Higher Education, Lebanon.

JEL-codes: A 22, B 52, E 02.

Introduction

Good governance can be defined as the system through which the performance of institutions is guided and supervised so as to achieve the required objectives. Furthermore, the purpose of good governance is to build up and reinforce accountability, credibility, and transparency along with the integrity of data and information, so as to protect different stakeholders.

Governance in higher education refers to the means by which higher educational institutions are formally organized and managed; it is the way in which universities are operated. Governance in higher education became a key policy in the 21st century since higher education became more vital for the development of the economy and the society (Kennedy, 2003). Universities are uniquely positioned to advance knowledge creation and could play a major role in fostering creativity and developing knowledge based societies.

A knowledge-based economy is one in which the generation and exploitation of knowledge play the principal part in wealth creation. This is different from the industrial revolution when machines replaced labor to build up wealth. Small countries are in a stronger position to compete in an information based economy since it is no longer geography that determines the winner but the creativity and capability of innovation and generation of knowledge. Creativity has been attributed variously to divine interventions, cognitive processes, the social environment, personal traits, and chance. Some say it is a quality you are born with but most others say it can be taught with the application of certain techniques.

¹ *Takieddine Abir Riad* — PhD Econ. Sci., Associate Professor, Faculty of Economic Sciences & Business Administration, Lebanese University, Lebanon. E-mail: abirtaki@hotmail.com

This paper intends to elaborate the concept of corporate governance and its application in higher education institutions. It advocates adopting appropriate governance structures to render the environment of higher education institutions more creative-friendly thus advance knowledge-based economies.

The first section of this paper discusses how the subject is approached in the literature. The second section presents the adopted methodology. The third section proposes a list of essentials to render the higher education institutions more creative-friendly environments. It then explores the potentials of the Lebanese higher education sector in fostering creativity and advancing knowledge economics in Lebanon. The author concludes the paper with a set of recommendations to the higher education institutions in Lebanon.

1. Literature Review

1.1. Corporate Governance

1.1.1. The Background of Modern Governance

The phenomenon of corporate governance has been practiced long ago without the term being used. Some scholars such as Tricker even considers that Plato in his dialogue dealing with Guardians of the Republic and the Governance of the Greek City stated issues relevant to modern corporate governance. Adam Smith (Smith, 1776) recognized that there was a separation between ownership and control in the way corporations were owned and managed. Berle and Means in 1932 (Berle, Means, 1932) wrote the “Modern Corporation and Private Property” and argued that the growth of enterprises in the seventeenth and eighteenth century was the precedent stage to modern corporate governance. The geographical spread of the corporations contributed to the realization of the need for governing principles as part of an organizational structure.

The term of corporate governance emerged in the literature in the nineteen eighties and became a well established field of literature in the nineteen nineties. The concern for such practices increased as a result of major financial scandals in corporation such as Enron in which managers misused their authorities and lead to the bankruptcy of the enterprise with thousands of employees losing their jobs and shareholders losing millions in terms of investment (Fox, 2003).

John and Senbet (John, Senbet, 1998) propose a comprehensive definition of corporate governance that summarizes its main aim. Corporate governance deals with mechanisms by which stakeholders of a corporation exercise control over corporate insiders and management such that their interests are protected.

Shareholders/owners and managers have two main conflicts (Jensen, Meekling, 1976): different horizons and different risk preferences. Firms have indefinite lifetime thus their owners focus on the long term wealth, unlike managers who care about the cash flows received during employment. Owners diversify risk in their portfolio unlike managers whose main wealth is derived from the firm.

1.1.2. Modern Governance

John and Senbet (John, Senbet, 1998) propose a comprehensive definition of corporate governance that summarizes its main aim. Corporate governance deals with mechanisms by which stakeholders of a corporation exercise control over corporate insiders and management such that their interests are protected.

Shareholders/owners and managers have two main conflicts (Jensen, Meekling, 1976): different horizons and different risk preferences. Firms have indefinite lifetime thus their owners focus on the long term wealth, unlike managers who care about the cash flows received during employment. Owners diversify risk in their portfolio unlike managers whose main wealth is derived from the firm.

There are numerous definition of corporate governance all of which referring to the existence of conflicts of interest between insiders (mainly management) and outsiders (shareholders/owners).

Two main theoretical views govern the discussion of modern corporate governance. The first known as the Agency Theory that views the corporation as a private property of its shareholders whereas the second known as the Stakeholder Theory that considers the corporation as a social entity that is open to new diverse influences.

Jensen and Meekling (Jensen, Meekling, 1976) argued that the corporation is a contract in which a principle party (external owner) makes use of a second party (an agent/manager or entrepreneur) for the purpose of using his skills or knowledge. The agency theory addresses two problems. The first problem is when the goals of the principle and that of the agent divert. The second problem is the difficulty with monitoring the agent.

The Stakeholder Theory emerged in the nineteen eighties to challenge the Agency Theory since it introduced a group of stakeholders besides the shareholders who have a stake in the objectives of the company such as employees, clients, and the public interest (Freeman, 1984).

Regardless of which theory is applied, two principles need to be consistently respected: performance and conformance. In the nineteen eighties, corporate governance was mainly driven by the performance issues that promote a less legislative view and focus on the output/performance of the firm. The reaction came at the beginning of the nineties in the form of emphasis on the conformance issues that promote regulation for directors about the ways things should be done. Recently, the trend is to keep an eye on both issues for successful corporate governance.

1.2. Corporate Governance in Higher Education

1.2.1. A Stakeholders' Approach

It is crucial to understand the complexity of contemporary higher educational systems where many different actors need to work together to create open and creative-friendly environments. Various stakeholders include students, parents, high schools, teachers, researchers, media, private sectors, international organizations, and social partners (unions and associations). These stakeholders interact in a complex, non-linear pattern through formal as well as informal networks (Cerna, 2014).

Adopting the Agency Theory is therefore not valid for higher educational institutions because of the many stakeholders involved. Moreover, a new player besides the principle and the agent is added: the regulator in the form of the State. It is an external force independent of the market affecting both the owner and manager. Regulations could be considered as external governance forced on the higher education institutions.

The organizational structures of higher education institutions are becoming more complex since institutions themselves have become increasingly interdependent with external forces and accountable to external organizations governmental and market based. The concept of

governance in higher education refers to the internal structure, organization and management of autonomous institutions. The organization of internal governance is generally composed of a governing board (board of trustees, board of directors), the university president (executive head, CEO) with a team of administrative staff, faculty members, academic deans, department chairs, and usually some form of organization for student representation.

Kezar and Eckel (Kezar, Eckel, 2004) define governance at the macro-level of policy decision making and suggest that governance is a multi-level concept including several different bodies and processes with different decision-making functions. Generally, institutions are recognized as autonomous actors with varying degrees of interdependence with and legislative commitments to the external stakeholders and national government.

Several authors (Kezar, Eckel, 2004; Lapworth, 2004; Middlehurst, 2004) point out that next to the concept of shared and participative governance a new form of governance has emerged, i.e. the notion of corporate governance of institutions that has increasingly become a more dominant approach to tertiary management.

Among the issues addressed in governance in higher education are the following (AGB, 2001):

1. The role and responsibilities of the board should be well defined. The board should among other activities review and guide major corporate strategies, policies, and objectives. It is also responsible for monitoring the institution's performance and governance practices. It needs to be fully informed and make sure it applies ethical standards.

2. The board's relationship with faculty decision makers, the delegation of authorities as well as practices of communication with the internal management should be clearly defined.

3. An effective internal control system should be set and contentiously reviewed.

4. Timely and accurate disclosure should be made on all material relevant to the institution including its financial situation, performance, ownership and governance structures. The information should be disclosed in accordance with the high standards of accounting, financial, and non-financial disclosure. The remuneration of the high paid staff and the compensation paid to main directors (deans, chair, etc) should be disclosed too.

5. The nature of institutional relationships with external stakeholders is to be clear.

6. Staff and faculty should be encouraged to participate in promoting corporate governance by giving them access to needed information and encouraging them to freely communicate their concerns about illegal activities to the board and be confident that they will not be compromised for doing so. The development of performance — enhancing mechanisms for employees' participation helps in this respect.

7. Academic freedom should be maintained. However, freedom alone is not enough to build a creative-friendly environment. Policies should be formulated and leaders appointed to nurture a culture of trust where innovation could prosper. Appropriate accountability mechanisms should be adopted that foster innovation and encourage risk taking (Cerna, 2014).

1.2.2. Governance Versus Quality Assurance

A study performed by the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) tried to investigate the differences between good governance and quality assurance guidelines in higher education (Henard, 2009). The governance guidelines work on clarifying the institutional structures and procedures of the board whereas the quality guidelines focus more on the planning processes themselves and the nurturing of a quality culture within the institution.

They have thus different perspectives, the former an institutional framework whereas the latter focus more on the procedural aspects. However, the study showed that even though the guidelines vary in terms of the form, details, and aim, they have the same direction. Quality assurance and governance share several key issues namely; defining the mission, the institutional structure, planning, participation, and transparency.

The OECD members realized the importance of the corporate governance in enhancing the economic efficiency and growth of a nation. They perceived corporate governance as a “set of relations between a company’s management, its board, its shareholders and other stakeholders” (OECD, 2004). The principles of corporate governance by the OECD were initially formulated in 1999. The work became an international benchmark in its domain.

1.3. Knowledge, Creativity and Higher Education

The study showed that even though the guidelines vary in terms of the form, details, and aim, they have the same direction. Quality assurance and governance share several key issues namely; defining the mission, the institutional structure, planning, participation, and transparency.

The OECD members realized the importance of the corporate governance in enhancing the economic efficiency and growth of a nation. They perceived corporate governance as a “set of relations between a company’s management, its board, its shareholders and other stakeholders” (OECD, 2004). The principles of corporate governance by the OECD were initially formulated in 1999. The work became an international benchmark in its domain.

1.3.1. The Knowledge Economy

According to the New Growth Theory, creativity is the main drive for economic development (Romer, 1998). It is the most important factor of production that improves the other two factors, labor and capital to lead to abundance. According to Paul Romer, the classical belief that resources are scarce is outdated because given technological development and creativity; an economy will have abundance and will no longer faces diminishing returns (Romer, 1993). An unlimited artificial resource base is created by the combination of elements using technology. Labor is no more the physical labor, it is the physical labor plus ideas and inventions. Romer makes the distinction between material goods and spiritual goods. The material goods such as food and equipments satisfy the physiological needs of a human being. The spiritual goods mainly ideas and knowledge satisfy reason and ethics. Spiritual goods are not rivalry unlike the material goods and have positive externalities, thus they propagate their benefits to others at no added costs and tend to be free goods. Creativity, mainly made up of ideas, propagates its benefits and in turn increases creativity thus abundance and sustainable growth. Education, according to Romer, is primary because it is responsible of fostering an environment of creativity and of freedom of thoughts.

Today, creativity forms the main activity of a growing section of the global economy. The creative industries capitalize on generating wealth through the creation and exploitation of intellectual property and the provision of creative services. The creative professions relying mainly on the intangible assets include many such as writing, art, design, theater, television, radio, motion pictures, crafts, marketing, strategy, scientific research, product development, teaching, and curriculum design.

1.3.2. Creativity and Innovation

Creativity is defined as a mental and social process involving the generation of new ideas or concepts, or new associations of the creative mind between existing ideas or concepts. Creativity could be also defined as “an assumption-breaking process” because creative ideas are generated when one discards preconceived assumptions and attempts a new approach that might seem to others unthinkable. Moreover, creativity means: originality (not reproduction), appropriateness (not every novelty is creative), future orientation (not looking backwards), and problem solving ability (thinking outside the box) (EUA, 2007).

Graham Wallas presented in 1926 one of the first models explaining creativity (Wallas, 1926). According to Wallas, creative insights can be explained in five stages; preparation, incubation, intimation, illumination, and verification. The person starts preparation by focusing his mind on the problem to explore its dimensions; he then internalizes it into his unconscious in the incubation stage. In the intimation stage, he gets a feeling that the solution is on its way. The solution jumps to his consciousness in the illumination stage; he will finally verify it, elaborate and apply it.

While creativity is the act of producing ideas, innovation is the entire process of both generating and applying such creative ideas in some specific context.

1.3.3. The Role of Higher Education

Higher education institutions are undergoing a paradigm shift trying to cope with this changing environment. Universities frameworks need to be dynamic enough to continuously overview and update the curriculum keeping an international perspective to match a fast changing global job market.

Educators are thus expected to act in futures oriented ways while remaining true to their professional standards of the present environment. Researchers should select topics with an international scope and take advantage of the information technology development to collaborate with scholars across the globe. Information could be spread fast creating a kind of “knowledge web” across the world (Hyun-Chong, 2005). Knowledge emphasized is to be mainly the know-how (ability to do things and gain skills), the know-why (about the natural world, society, and human mind), and the know-who (social relations) rather than the know-what (knowledge of facts) (Earnest, Young, 1999).

2. Methodology and Approaches

To be able to answer our research question and properly elaborate the concept of corporate governance, its application on higher education and its influence on rendering the environment of higher education institutions more creative-friendly, the author decided to adopt the constructivism rather than the objectivism approach (Creswell, 1994). She therefore considers that social phenomena and their meaning are continually being accomplished by social actors. She will describe the phenomenon of adopting measures to ensure good governance and examine its reflection on creating a creative friendly higher education environment and on economic growth.

The researcher considers that truth is formed based on social interaction; for that reason she adopts the interpretivism rather than the positivism approach to research (Creswell, 1994). To answer the research question, she follows a deductive approach. Thus, she builds a theoretical framework, based on secondary data, advocating adopting appropriate governance structure to create an environment that encourages creativity before she deduces lessons that Lebanon could benefit from. The research is qualitative and descriptive in nature. It seeks to provide a deep understanding of the phenomenon in question based on secondary data.

3. Results: Towards a More Creative Higher Educational Sector

3.1. The Model

In order to invest in knowledge, a country needs sufficient creative human capital or intellectual capital (Katz, 2003). Higher education institutions, through appropriate governance, are expected to avoid the conventional system hindering creativity and attempt to provide a creative-friendly, rich, imagination-fostering environment.

The author provides below an extensive list of essentials, she prepared based on literature, to help higher education institutions offer such an environment (Table 1).

Table 1.

Institution's Culture
Be proactive, future orientated and always one step ahead
Emphasize cross-cultural and cross disciplinary exchange
Offer interdisciplinary programs
Adopt a flat and informal flexible organizational structures
Be open to experimentation
Encourage risk taking
Tolerate failure/mistake
Reward innovation
Fund research
Provide to faculty/students the infrastructure and conditions needed for research
Admission
Admit a diversified body of students in terms of talent, qualification, and backgrounds
Select students for their personality based on interviews as well as entrance exams
Admit students who show passion for the field
Admit students who have an independent and contrary point of view
Admit risk takers
Curriculum and Teaching Techniques
Teach courses in thinking skills (Edward De Bono)
Encourage problem solving in a confrontational way where a person does not automatically accept a set of premises on which to build the answer but try rather reformulating the question.
Start every lecture with brainstorming to bring the students to the topic discussed.
Ask students to collect all items they could find (articles, pictures, charts, etc) on the topic
Set open-ended problems to help students reformulate and discuss ideas
Develop students groups to work on solving problems
Allow students to deconstruct their courses and try to reorganize them
Assess students learning through a variety of techniques evaluating their creativity
Stimulate and reward curiosity and exploration

Build internal motivation
Encourage confidence and willingness to take risks
Provide opportunity for choice and discovery
Encourage students to have the creative mentality of the entrepreneur
Faculty and Staff
Allow faculty to question the content and structure of courses
Encourage teachers to be learners and learning facilitators engaged in the learning process
Evaluate teachers based on their creativity as well as competence
Reduce the teaching load to members involved in research
Encourage staff to be creative practitioners by staff development, appraisal and promotion
Students
Seek students feedback in a variety of ways on many issues
Encourage students to provide a critique of the curriculum
Require students to develop real solutions to real needs in real time
Train students to adapt to changing working environment circumstances and manage the change
Offer students a global perspective in approaching issues discussed
Encourage students to contribute in shaping the future
Teach students to think critically and perceive relationships that are not evident in the problem discussed
Expose students to expertise of the working professional not within the walls of the institution for the mutual gain of both stakeholders
External Environment
The higher education institutions are to be supported by an external environment that encourages creativity
The governmental authorities are to move to accreditation systems that value, promote, and assess the extent to which the institution's environment fosters innovation
The quality assurance authorities are to quit the traditional system that perceives the quality in higher education as conformity to a standard since higher education is supposed to promote
The legal environment must protect the property rights
The private sector is to be encouraged to fund research

Source: compiled by the author based on data provided by (De Bono, 2018; EUA, 2007; Haddawy P., Igel B., 2007; MIT, 2003).

3.2. Lebanon

3.2.1. Facts about Lebanon

Lebanon is a small country (10452 square Km) with a population of 6,229,794 (Index Mundi, 2018). Its economy is mainly dependent on services; in 2017 the share of the agricultural sector in GDP was 3.53%, of industry 12.01% and of services 76.03% (Statista, 2018).

The services sector is historically built on human resources. The human capital in Lebanon is educated and speaks fluently many languages besides its Arabic mother tongue (namely French, English, and Armenian). The median age is 30.5 years meaning that half of the population is young (Index Mundi, 2018). Moreover, 24.09% of the population is between 0-14 years, 16.42% between 15-24 years, and 44.79% between 25-54 years.

The literacy rate is 93.9% (Index Mundi, 2018) with a total of 192,522 university students (Bank Med, 2014). In June 2016, 75.9% of the population was using the internet (Internet World Stats, 2018).

There are more than 8 incubators/accelerators in Lebanon (IDAL, 2017). An incubator is a technological pole that places at the disposal of companies and start-ups offices, infrastructure, technological tools, counseling, synergy and networking, and financing. It thus provides a ground where creative ideas can be developed into sustainable businesses.

3.2.2. The Higher Education Sector

Lebanon is a small country (10452 square Km) with a population of 6,229,794 (Index Mundi, 2018). Its economy is mainly dependent on services; in 2017 the share of the agricultural sector in GDP was 3.53%, of industry 12.01% and of services 76.03% (Statista, 2018).

The services sector is historically built on human resources. The human capital in Lebanon is educated and speaks fluently many languages besides its Arabic mother tongue (namely French, English, and Armenian). The median age is 30.5 years meaning that half of the population is young (Index Mundi, 2018). Moreover, 24.09% of the population is between 0-14 years, 16.42% between 15-24 years, and 44.79% between 25–54 years.

The literacy rate is 93.9% (Index Mundi, 2018) with a total of 192,522 university students (BankMed, 2014). In June 2016, 75.9% of the population was using the internet (Internet World Stats, 2018).

There are more than 8 incubators/accelerators in Lebanon (IDAL, 2017). An incubator is a technological pole that places at the disposal of companies and start-ups offices, infrastructure, technological tools, counseling, synergy and networking, and financing. It thus provides a ground where creative ideas can be developed into sustainable businesses.

Given that the population is young, education is very important to formulate the economy of the future. The strength of Lebanon when it comes to higher education is its diversity, multi-cultural aspect, and openness.

The earliest higher education providers in Lebanon were private foreign missionary. The American University of Beirut (formerly the Syrian Protestant College) was established by Protestant American missionaries in 1866 and the Saint Joseph University by the Jesuits in 1875.

In 1950 the Lebanese government established the national public university. Later, in 1960, the Beirut Arab University, affiliated to the Alexandria University in Egypt, was established. The number of universities and university colleges in Lebanon nowadays is 50 private institutions and the public Lebanese University (Ministry of Higher Education, 2018). Around 77% of these institutions were established in the 1990's when the Lebanese government decided to expend the sector.

The curriculum was early an international and intercultural one taking the basis of the west and adapted it to the east. What helped in this process was that the Lebanese population is diversified and multilingual as previously mentioned. Lebanese students looked for such curriculum since many of them migrated to work abroad and wanted to be prepared for international competition. The net migration rate was estimated in 2017 as -20.3 migrants/1000 population (Index Mundi, 2018).

The students' body is also diversified. The mobility of students inward and outward existed years ago. Foreign students studied at the Saint Joseph University, American University

of Beirut, Beirut Arab University, Lebanese American University (formerly Beirut University College), and the Lebanese University. Today, 21.5% of the students' body at the American University of Beirut for example is composed of international students (with a foreign passport) from 75 different countries (AUB, 2018). Mobility works both ways since many Lebanese students leave Lebanon yearly to study abroad. In 2006, it was estimated that 7.3% of the Lebanese university students were studying abroad, their top destination is mainly: France, USA, Germany, Italy, and UK (Atlas, 2006). Many of these graduates return back as faculty members, managers, and entrepreneurs to Lebanon. Foreign faculty members cross the border yearly to teach in Lebanon too.

Conclusion and Recommendations

In conclusion, adopting good governance practices in higher education institutions leads to a better performing sector. Implementing such practices is becoming even more important with globalization and the internationalization of higher education since the structure of the institutions is becoming more complex and the competition among them fiercer.

Practicing good governance in higher education in a country like Lebanon where the population is young and higher education is vital to produce qualified human capital has a great impact on economic growth. Practicing good governance is expected to improve the quality of the provided service and to enable graduates to be more innovative and knowledge producers.

Looking at the higher education sector in Lebanon shows that it could become the main support for the advancing of knowledge economics. Its major strength is being an excellent environment for cross-cultural and cross-disciplinary exchange.

The higher education institutions need to start creating a culture that tolerates failure and rewards innovation. The admission criteria of students to different major should emphasize more the personality and passion to the field. The teaching techniques that encourage students to be more involved in the learning process, curious to discover, experiment, take risks and formulate personal independent opinions are to be encouraged. Faculty, staff as well as students need to be evaluated based on innovation as well as other competences.

The challenge is for the ministry of higher education in Lebanon to adopt accreditation policies and quality assurance measures that assess the creativity of the institutions. The Lebanese government is to become very strict in applying pre-existing laws protecting property rights and to issue new legislations to match the coming needs.

The private sector is taking steps in funding research and research centers in many universities and is accepting students' internships. This relation is to be strengthened and further developed for the mutual benefits of both partners.

Lebanon could grow faster if oriented towards the knowledge economy. It has the basis needed for such an economy to flourish but needs to further direct its efforts in this way. The higher education institutions are supplying the job market yearly with thousands of graduates who will contribute greatly in such an economy provided they are well equipped and educated in ways to nurture their love for discovery and creation.

References

1. AGB Statement on Institutional Governance and Governing in the Public Trust: External Influences on Colleges and Universities (2001). The Fundamentals. Board Basics. Association of Governing Boards of Universities and Colleges. Washington, D.C.
2. American University of Beirut (AUB) (2018). URL: www.aub.edu.lb.
3. Atlas of Students Mobility (2018). URL: www.atlas.iienetwork.org.
4. BankMed (2014). Analysis of Lebanon Education Sector. Beirut. June.
5. Berle Jr., Means G. (1932). The Modern Corporation and Private Property. New York, Macmillan.
6. Cerna L. (2014). The Governance of Innovation in Education. Paris: CERI, OECD.
7. CRDP (2009). Center for Educational research and Development. Lebanon. URL: www.crdp.org.
8. Creswell J.W. (1994). Research Design, Qualitative and Quantitative approaches, Thousand Oaks, CA, US: Sage Publications, Inc.
9. De Bono Consulting (2018). Innovation in Higher Education with Edward de Bono Thinking Systems. URL: www.debonoconsulting.com.
10. Jackson N., Oliver M., Shaw M., Wisdom J. (eds.) (2006). Developing Creativity in Higher Education: an Imaginative Curriculum. Routledge.
11. Dumont H., Instance D. (2010). Analyzing and designing learning environments for the 21st century: The Nature of Learning Using Research to Inspire Practice, OECD Publishing, Paris, pp. 19-32.
12. Ernest, Young (1999). What is Knowledge Economy? Ministry of Economic Development. New Zealand. URL: www.med.govt.nz/templates/MultipageDocumentpage.
13. EUA (2007). Creativity in Higher Education: Report on EUA Creativity Project 2006-2007, European Universities Association, EUA publications.
14. Fazekas M., Burns T. (2012). Exploring the Complex Interaction Between Governance and Knowledge in Education, OECD Publishing, Paris.
15. Freeman R.E. (1984). Strategic Management: A Stakeholder's Approach, Pitman Series in Business & Public Policy.
16. Fox L. (2003). Enron: The Rise and Fall, John Willey & Sons, NJ, USA.
17. Haddawy P., Ige B. (2007). Fostering Innovation in Higher Education. Asian Institute of Technology, Thailand.
18. Henard F., Mitterle A. (2009). Good Governance Guidelines and Quality Assurance: Two Drives on one Wheel? OECD-Directorate for Education, Paris.
19. Hyun-Chong L. (2005). UNESCO's Role in the Development of Higher Education of Asia and the Pacific Region in the 21st Century, UNESCO Forum Occasional Paper. Korea.
20. Index Mundi (2018). URL: www.indexmundi.com/Lebanon/
21. Knight J., de Wit H. (eds.) (1997). Internationalization of Higher Education in Asia and Pacific Countries. European Association for International Education. Amsterdam.
22. Internet World Statistics (2018). URL: www.internetworldstatistics.com
23. Investment Development Authority of Lebanon (IDAL) (2017). Incubators/Accelerators in Lebanon. Beirut.
24. Jensen M., Meekling W. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. Journal of Financial Economics. Vol. 3, No 4, pp. 305–360.

25. John K., Senbet L.V. (1998). Corporate Governance and Board Effectiveness. *Journal of Banking and Finance*, Vol. 22, No 4, pp.82-99 DOI: 10.12691/jfa-2-4-2.
26. Katz R. (2003) *Managing Creativity and Innovation*, Harvard Business School Press, McGraw Hill.
27. Kennedy K. (2003). Higher Education Governance as a Key Policy Issue in the 21st Century. *Educational Research for Policy and Practice*, Vol.2, *Issue 1*, pp 55–70. Springer, Netherlands.
28. Kezar A., Eckel P.D. (2004). Meeting Today's Governance Challenges. *The Journal of Higher Education*. Vol. 75, No. 4, pp. 371–399.
29. King N., Anderson N. (2002). *Managing Innovation and Change: A critical Guide for Organizations*, Thompson, London.
30. Lapworth S. (2004) Arresting Decline in Shared Governance: Towards a Flexible Model for Academic Participation. *Higher Education Quarterly*, Vol. 58, No. 4, pp. 299–314.
31. Ministry of Higher Education in Lebanon (2009). URL: www.higher-edu.gov.lb.
32. Middlehurst R. (2004). Changing Internal Governance: A Discussion of Leadership Roles and Management Structures in UK Universities. *Higher Education Quarterly*, Vol. 58, No. 4.
33. Ministry of Higher Education in Lebanon (2018). URL: www.higher-edu.gov.lb.
34. *Advancing Inventive Creativity through Education*, A report of a workshop in Lenox Massachusetts (2003). MIT & The National Science Foundation, USA.
35. *Innovative Learning Environments* (2003). OECD Publishing, Paris.
36. *Principles of Corporate Governance* (2004). OECD Publishing, Paris.
37. Romer P. (1993) Ideas and things: The concept of production is being retooled. *The Economist*, September 11.
38. Romer P. (1998). *Innovation: The New Pump of Growth*, *Blueprint: Ideas for a New Century*, Winter.
39. Smith A. (1776). *An Enquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* — 1976. Clarendon Press, Oxford.
40. Snyder S. (2013). *The Simple, the Complicated, and the Complex: Educational Reform Through the Lens of Complexity Theory*, OECD Publishing, Paris.
41. Statista (2018). URL: www.statista.com
42. Wallas G. (1926). *The Art of Thought*, Solis Press.

ОБЪЕДИНЕНИЕ УНИКАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ И АРАБСКИХ СТРАН БЛИЖНЕГО ВОСТОКА — НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Стреналюк Вадим Вениаминович¹

Аннотация: В различных странах исторически сформировались уникальные технологические компетенции, которые в дальнейшем стали фундаментом развития региональных технологий и продуктов. В настоящее время одним из важных факторов успешного ведения высокотехнологичного и наукоемкого бизнеса выступает множественность, сложность и теснота кооперационных связей между компаниями различных стран. Опыт российских предприятий, обладающих уникальными технологическими компетенциями в современных космических технологиях, таких как связь, метеорология, навигация, дистанционное зондирование Земли, в соединении с потребностями стран ССАГПЗ, их опытом в смежных технологиях, может дать серьезный взаимовыгодный экономический результат.

Ключевые слова: Международная торговля, мировая экономика, структурная трансформация, ССАГПЗ, БРИКС, кооперация, конкурентоспособность, инновационное развитие, ключевые компетенции, уникальные технологические компетенции.

JEL-коды: F 23, F 53, F 59.

Введение

Каждый континент и каждое государство Земли имеет свои абсолютные и относительные преимущества, и каждый регион планеты славится своими собственными традиционными товарами. Производители разных стран веками и даже тысячелетиями накапливали опыт и мастерство в изготовлении тех или иных изделий, обладающих особым качеством, недоступным для других. Со временем известность об этих изделиях распространялась по миру. Иначе говоря, исторически формировались уникальные технологические компетенции различных специфичных школ, которые в дальнейшем стали фундаментом развития региональных технологий и продуктов. Сформировались своего рода центры компетенций, которые действуют по сей день.

Прахалад К. и Хамел Г. дали импульс развитию компетентностного подхода. В экспертной литературе появились понятия «корневые компетенции», «отличительные компетенции», «сфера компетенций», «материальные и нематериальные компетенции» и

¹ Стреналюк Вадим Вениаминович — к.э.н., старший научный сотрудник лаборатории открытых инноваций базовой кафедры экономического анализа и корпоративного управления производством и экспортом высокотехнологичной продукции Государственной корпорации «Ростех» ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Москва, Россия. E-mail: vstren@mail.ru

другие. Стали различать компетенции по сферам деятельности: маркетинговые, организационные, технологические и т. д.

Российские ученые (Белякова Г. Я., Сумина Е. В., 2005) предложили определять ключевые компетенции как «не имитируемые конкурентами параметры внутренней среды, базирующиеся на основе эффективного взаимодействия элементов человеческого и организационного капитала, преобразующие факторы временного конкурентного преимущества и обеспечивающие рост рыночного капитала на основе формирования устойчивых конкурентных преимуществ предприятия», которые формируются в течение ряда этапов (рис. 1). Мы предлагаем дополнить методику авторов еще одним этапом, который мы назвали «Коммерциализация», так как, по нашему мнению, для российских высокотехнологичных предприятий коммерциализация уникальных технологических компетенций (УТК) может стать источником получения дополнительных доходов как за счет увеличения объемов профильной инновационной продукции, так и за счет расширения диверсификации деятельности, выхода на новые рынки, что, в свою очередь, приведет к повышению устойчивости развития указанных предприятий.

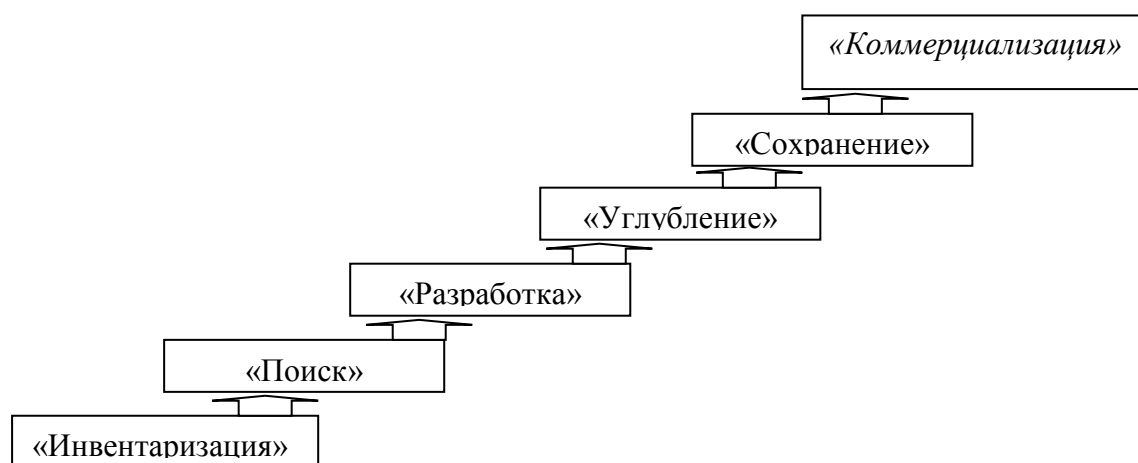


Рис. 1. Этапы формирования УТК.

Источник: составлено по: Белякова Г. Я., Сумина Е. В., 2005; дополнено автором.

Профессор Чемезов С. В. и его соавторы определили *уникальную технологическую компетенцию* как «совокупность знаний, умений и навыков команды ученых и специалистов, позволяющая им создавать инновационные технологии и продукты для различных сфер применения, при этом технические характеристики указанных продуктов отвечают критериям глобального превосходства (превышают характеристики лучших мировых аналогов) или глобальной конкурентоспособности (сопоставимы с характеристиками лучших мировых аналогов)» (Чемезов С. В. и др., 2017).

Становление компетентностного подхода в начале XXI в. представляет собой важный шаг в развитии стратегического менеджмента. В современных условиях формирование УТК в той или иной стране, отрасли и/или на предприятии возможно при условии наличия уникальных технологических компетенций научно-технических коллективов (команд) стадии разработки продукта (технологии). При этом наибольшие преимущества получают компании, которые найдут эффективный способ взаимовыгодного сопряжения собственных уникальных технологических компетенций с УТК потенциальных партнеров, ведь зачастую прорыв получается на стыке передовых технологий.

Целью данной статьи является выявление возможностей развития инновационного сотрудничества между Российской Федерацией и странами ССАГПЗ (Бахрейн, Оман, Катар, Кувейт, ОАЭ, Саудовская Аравия). Автор приходит к выводу, что такое сотрудничество может как увеличить производственный и научный потенциал России, в том числе в стратегических сферах (космос), но и содействовать диверсификации и формированию УТК рассматриваемой группы стран для обеспечения устойчивого экономического роста в долгосрочной перспективе.

Теоретической и методологической основами исследования являются научные труды зарубежных и отечественных ученых по проблемам управления инновационным развитием высокотехнологичных предприятий на основе компетентностного подхода.

УТК Российской Федерации: формирование и особенности

В Российской Федерации УТК активно развиваются в связи с актуализацией необходимости изменения экономической политики Российской Федерации в направлении стимулирования процессов формирования и наращивания научно-технологического потенциала страны в соответствии с приоритетами Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации, утвержденной указом Президента Российской Федерации от 1 декабря 2016 г. № 642. В соответствии со Стратегией, «ключевыми приоритетами считаются те направления деятельности, которые обеспечат получение научных и научно-технических результатов, и создание новых технологий, являющихся основой инновационного развития России и ее устойчивых позиций на мировом рынке за счет достижения высоких показателей конкурентоспособности продукции и услуг, а также предприятий, их производящих» (Стратегия, 2016).

Для успешного решения указанных задач совершенствования системы управления компетенциями имеется ряд предпосылок (авторский научно-технический задел).

Во-первых, в РФ в целом сформирован уровень субъекта компетенций. УТК обладают команды — лаборатории, временные творческие научно-технические коллективы, расчеты — группы специалистов, сообща решающие задачи определенного типа, особенно новые, не ставившиеся ранее задачи. УТК команды основывается на компетенциях, входящих в нее специалистов, и сама является основой ключевой компетенции компании. Иерархия технологических компетенций (на примере АО «ЦКБА», г. Тула) представлена на рис. 2.

Во-вторых, разработаны и апробированы экономико-математические модели, отражающие направления взаимовлияния УТК и других факторов производства, и, в свою очередь, влияние этого взаимодействия, имеющего синергический эффект, на экономические показатели предприятия. На этой основе могут решаться разнообразные задачи анализа и прогнозирования экономического развития (Strenalyuk V.V., Chursin A.A., 2018).

Эффективность инвестиционных проектов в условиях перехода к индустриальной экономике предложено оценивать новой экономической категорией — синергетической эффективностью. Синергетическая эффективность проектов — это количественно измеренный результат внутрисистемных взаимодействий, отражающий уровень согласованности, нелинейности, амбивалентности, а также результативность положительной обратной связи, ответственной за развитие инвестиционного проекта в области инноваций. Например, синергетическая эффективность проекта будет

определяться согласованностью действий научного, промышленного, финансового, предпринимательского капиталов и органов власти в реализации стратегии инновационного развития, а также наиболее оптимальным использованием ресурсных факторов производства (затраты труда, материалы, финансы и т. д. (Чурсин А. А. и др., 2011).

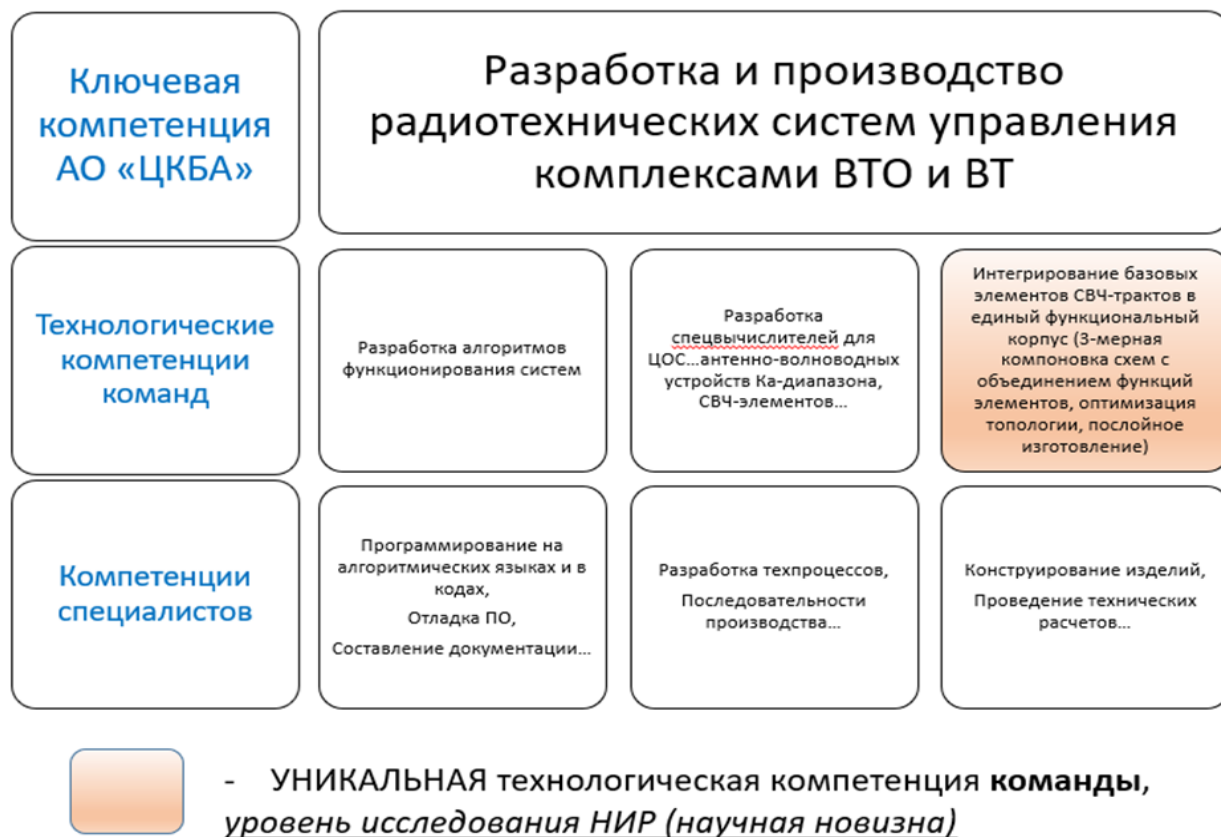


Рис. 2. Иерархия технологических компетенций (на примере АО «ЦКБА», г. Тула).
Источник: разработано автором.

Другими словами, УТК имеют непосредственное и прямое влияние на конкурентоспособность продукция. Отрасли и национальной экономики на мировом рынке, что вызывает к этим УТК растущий интерес у конкурентов, все более стремящихся к сотрудничеству с предприятием — обладателем УТК.

В-третьих, наличие у Российской Федерации широко разветвленных кооперационных связей с зарубежными партнерами — как на Западе, так и на Востоке.

В настоящее время одним из важных факторов успешного ведения высокотехнологичного и наукоемкого бизнеса, как на этапе производства, так и на этапе продаж продукта, выступает множественность, сложность и теснота кооперационных связей между компаниями. Эти связи характеризуют как различные партнерства на цепочке создания ценности, в логистических цепочках, так и различные виды конкуренции между прямыми рыночными соперниками, провайдерами альтернативных технологий, стартапами и потенциальными игроками. Важнейшую роль играет взаимообмен передовой научно-технической информацией, так или иначе происходящий в современном мире.

Концепция со-конкуренции (coopetition) была разработана Бранденбургером и Нейлбаффом в середине 1990-х гг. (Brandenburger A.M., Nalebuff B.J., 1996). Суть идеи

заключается в том, что сегодня успех фирмы часто определяется ее способностью одновременно реализовывать как конкурентные стратегии, так и стратегии, направленные на сотрудничество. Обычно примеры партнерства между компаниями-конкурентами рассматриваются в свете развития высокотехнологичных рынков, где издержки на производство новых продуктов часто очень высоки, что подталкивает компании к совместным расходам, прежде всего в области исследования и разработок. Бранденбургер и Нейлбафф отмечают, что сотрудничество является наиболее дешевым способом для конкурентов при получении новых технологий и доступа к рынку.

Это тем более так, если мы говорим не о конкуренции, а о партнерстве в разработке и продаже инновационных продуктов. Здесь возможен синергический эффект от взаимовлияния и взаимообусловленности УТК компаний различных регионов, различных научных традиций и культур (Strenalyuk V.V., Chursin A.A., 2018). Причем такой эффект возможен не только в научно-технической и технологической сфере, но и в экономической.

Так, некоторые исследователи полагают, что «важным трендом развития мировой торговли в настоящее время становится рост товарооборота между странами ССАГПЗ и БРИКС, что создает синергический эффект в их экономиках, а также усиливает процессы структурной трансформации в мировом хозяйстве и обусловлено растущей ролью обеих групп стран в мировой экономике и во многом схожими задачами, которые решают обе стороны — укрепление позиций в мире, формирование более «дружелюбного» для этих стран и адекватного изменившимся реалиям мирового порядка» (Шкваря Л. В., 2016).

В частности, возможность международного сотрудничества в сфере высоких технологий и УТК интересна и актуальна для российских высокотехнологичных предприятий.

Российско-арабское сотрудничество: возможности и направления

Традиционно считается, что на Востоке всегда умели производить непревзойденные ткани, пряности, фарфор, стекло, художественные и ювелирные изделия, холодное оружие и многое другое.

Однако время не стоит на месте. На современном этапе развития, наряду с традиционным доиндустриальным производством, многие предприятия стран Востока, включая Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЭ, Оман и Саудовскую Аравию и др., освоили самые современные технологии, приобрели собственные компетенции и занимают высокие конкурентные позиции в нефтепереработке, производстве алюминия и других сферах. Кроме того, растет интерес к спорту высоких достижений в области дронов и гоночных автомобилей, где сконцентрированы самые передовые технические решения. Ключевым моментом здесь является приобретение технологических компетенций, а для обеспечения глобальной конкурентоспособности — формирование собственных уникальных технологических компетенций. Технологическое лидерство сегодня необходимо для приобретения и удержания конкурентоспособности, основа же лидерства — уникальные технологические компетенции.

На сегодня уже есть некоторый опыт взаимовыгодного сотрудничества между Россией и странами ССАГПЗ в области высоких технологий, телекоммуникаций и инновационной деятельности. Постепенно формируется его договорно-правовая база и механизм. Растет заинтересованность в таком сотрудничестве как со стороны России, так

и стран ССАГПЗ, обладающих значительными финансовыми ресурсами. Постепенно, хотя и неравномерно, увеличивается взаимный товарооборот и инвестиционное сотрудничество. Следовательно, можно говорить о наличии определенных предпосылок.

Если говорить о *необходимости*, то для России она актуализируется в связи с введением антироссийских санкций со стороны западных стран, а для государств ССАГПЗ — остро стоящими на повестке дня задачами диверсификации их национальных экономик в направлении создания не столько обрабатывающих производств, сколько высокотехнологичных, инновационных, телекоммуникационных, аэрокосмических сегментов. На повестке дня наукоемких отраслей экономики в мире, включая страны Востока — освоение космических технологий, таких как связь, метеорология, навигация, дистанционное зондирование Земли.

Имеющийся уровень сотрудничества России и стран ССАГПЗ оценивается экспертами существенно ниже потенциала — как в сфере торговли (табл. 1), так и инвестиций.

Таблица 1.

Товарооборот России со странами ССАГПЗ в 2000–2017 гг., тыс. долл.

	2000	2005	2010	2015	2016	2017
Импорт России из ССАГПЗ — всего, в том числе:						
Промышленные товары	67 691	156 610	153 579	320 439	550 549	769 985
Машинотранспортное оборудование	22 167	84 660	63 063	184 656	241 827	185 907
Электроника, включая части и компоненты	10 093	49 953	8 541	46 235	92 039	23 759
Высокотехнологичные товары	15 827	62 959	51 407	226 389	275 288	204 931
Экспорт России в ССАГПЗ — всего, в том числе:						
Промышленные товары	264 034	1 135 696	1 956 111	2 986 531	2 104 384	2 865 515
Машинотранспортное оборудование	35 492	38 470	30 840	130 266	117 077	192 749
Электроника, включая части и компоненты	5 272	2 135	4 634	28 220	25 620	23 300
Высокотехнологичные товары	18 778	48 752	43 407	259 059	204 764	312 295
Товарооборот РФ-ССАГПЗ	331 725	1 292 306	2 109 690	3 306 970	2 654 933	3 635 500

Источник: составлено автором по (UNCTAD, 2018).

Как видно из анализа представленных данных, товарооборот России и стран ССАГПЗ значительно вырос в XXI в. — более чем в 10 раз, причем опережающими

темпами рос российский экспорт (табл. 1 и рис. 3), особенно высокотехнологичной продукции.

Активизируется инвестиционное сотрудничество России с арабскими странами. В 2017 г. был зарегистрирован приток арабского капитала в Россию из ряда стран. Египет, Кувейт и Иордания вложили в российскую экономику по 1 млн долл., 5 млн долл. поступило из Ливана. Вложения ОАЭ составили 94 млн долл. Объем инвестиций из Саудовской Аравии достиг 112 млн долл.

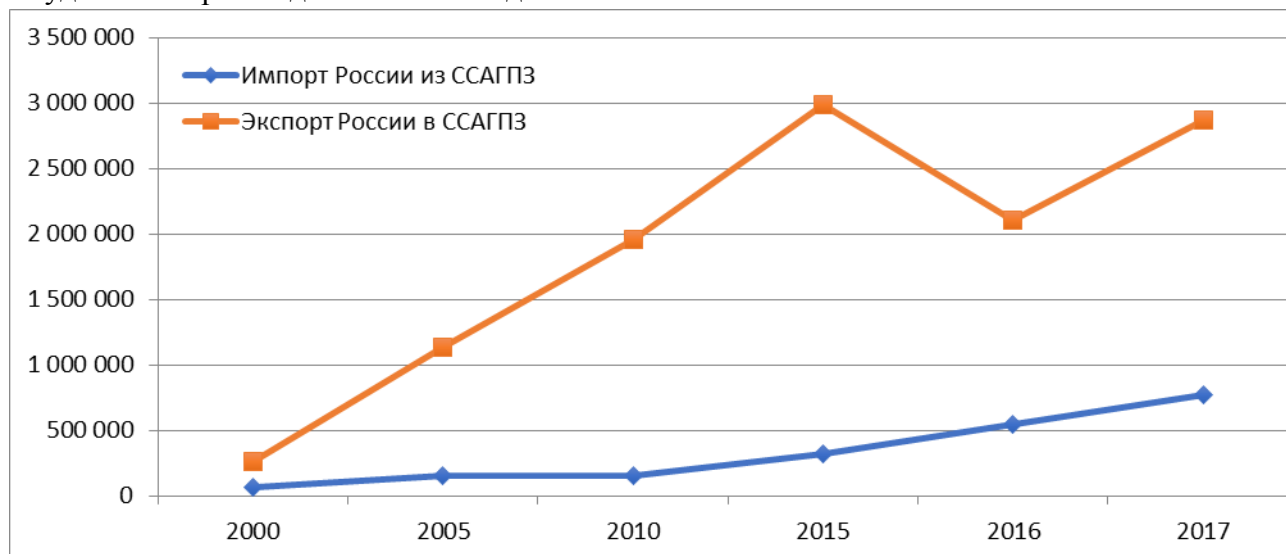


Рис. 3. Динамика товарооборота Российской Федерации и стран ССАГПЗ в 2000–2017 гг., тыс. долл.

Источник: составлено по табл. 1.

Таким образом, *возможность* взаимодействия Российской Федерации и стран ССАГПЗ в высокотехнологичной сфере предопределяется наличием соответствующего опыта у российских предприятий, обладающих уникальными технологическими компетенциями в указанных сферах, в соединении с потребностями стран ССАГПЗ, их опытом в смежных технологиях, а также финансовыми ресурсами, требующими выгодных инвестиционных проектов, может дать серьезный взаимовыгодный экономический результат.

Вхождение в инновационный бизнес в любой из отраслей (биотехнологий, информационных технологий, космической, атомной и др.) является актуальным для арабских инвесторов. Это одна из наиболее эффективных форм обмена технологиями и ноу-хау. К тому же в России немало компаний, производящих конкурентоспособную продукцию, нуждающихся в финансировании новых разработок, сертификации и вывода продукции на мировой рынок. Создание совместных предприятий в данном случае является более предпочтительной формой, нежели полная покупка предприятия. Ключевым звеном инновационной компании является персонал, поэтому партнерство существенно снижает риск перехода сотрудников к конкурентам или их уход во вновь созданные компании.

В свете вышеизложенного, мы рассматриваем объединение УТК высокотехнологичных предприятий Российской Федерации и арабских стран ССАГПЗ как новый путь международного инновационного развития.

Только вместе, объединяя усилия и опыт, мы сможем добиться впечатляющих обоюдных успехов.

Список литературы

1. Белякова Г. Я., Сумина Е. В. (2005). Ключевые компетенции как основа устойчивого конкурентного преимущества предприятия // Исследовано в России: электронный журнал [Belyakova G.Ya., Sumina E.V. (2005). Key competences as the basis for sustainable competitive advantages of the enterprise. Issledovano v Rossii: electronic journal (In Russian)]. URL: <http://zhurnal.apec.relarn.ru/articles/2005/104.pdf>
2. Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации, утвержденной указом Президента Российской Федерации от 1 декабря 2016 г. № 642. [Strategy of scientific and technological development of the Russian Federation, approved by the decree of the President of the Russian Federation of December 1, 2016 № 642. (In Russian)]. URL: <http://www.consultant.ru>
3. Чemezov С. В., Волобуев Н. А., Коптев Ю. Н., Каширин А. И. (2017). Диверсификация, компетенции, проблемы и задачи. Новые возможности // Инновации. — №4 (222). — С. 3–27. [Chemezov S.V., Volobuev N.A., Koptev Yu.N., Kashirin A.I. Diversification, competences, problems and tasks. New opportunities. Innovacii, №4 (222), P. 3–27 (In Russian)].
4. Чурсин А. А., Баймуратов У. Б., Макаров Ю. Н. (2011). Инвестиции с инновациями: синергия в конкурентоспособности экономики. М.: Машиностроение. [Chursin A.A., Baimuratov U. B., Makarov Y. N. (2011). Investment with innovation: synergy in the competitiveness of the economy. Moscow: Mechanical Engineering. (In Russian)].
5. Шкваря Л. В. (2016). Ось БРИКС — ССАГПЗ: современный этап и перспективы развития торгового сотрудничества // Российские регионы в фокусе перемен. — С. 190-198. [Shkvarya L.V. (2016). Axis of BRICS — GCC: modern stage and prospects of development of trade cooperation. In: Russian regions in focus for change, pp. 190–198 (In Russian)].
6. Brandenburger A.M., Nalebuff B.J. (1996). Co-opetition: A Revolutionary Mindset that Combines Competition and Cooperation. Currency Doubleday.
7. Prahalad C.K., Hamel G. (1990). The Core Competence of the Corporation. Harvard Business Review, Vol. 68, No.3, pp.79–91.
8. Strenalyuk V.V., Chursin A.A. (2018). Synergy Effect in Innovative Activities and its Accounting in the Technological Competencies of an Enterprise. European Research Studies Journal Volume XXI, Issue 4.
9. UNCTAD (2018). URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx>

CREATIVE UNIQUE TECHNOLOGICAL COMPETENCES OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL TEAMS OF HIGH-TECH ENTERPRISES ARE THE BASIS FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INDUSTRY

Vadim Veniaminovich Strenalyuk,

State Corporation for Assistance to Development, Production
and Export of Advanced Technology Industrial Product «Rostec»
24, Usacheva str., Moscow, 119048, Russian Federation

In various countries, historically, unique technological competences of various specific schools have been formed, which later became the foundation for the development of regional technologies and products. Currently, one of the important factors for the successful conduct of a high-tech and knowledge-intensive business is the multiplicity, complexity and closeness of cooperation ties between companies from different countries. The experience of Russian enterprises with unique technological competences in modern space technologies, such as communications, meteorology, navigation, remote sensing of the Earth, in conjunction with the needs of the GCC countries and their experience in related technologies, can provide a serious mutually beneficial economic result.

Keywords: International trade, global economy, structural transformation, GCC, BRICS, cooperation, competitiveness, innovative development, key competencies, unique technological competencies.

JEL-codes: F 23, F 53, F 59

BARRIERS TO INTERNATIONAL TRADE: FOCUS ON EGYPT AND ITS TRADE REGULATIONS

Mohamed Saleh Ellaithy¹

Egypt has many international trading partners across the globe with the European Union being the major partner both in terms of export and import. Thus the partnership with EU has a large effect on its trade policy; however most of the attributes of Egypt trade barriers are rooted deep into its culture. Like other developing countries, there is also the tendency of the government to protect local firms. This study highlights major trade barriers especially as it applies to Egypt and also a discussion of how the reduction of these barriers can have a positive effect on the country's economic and social developments.

Key words: International Trade Import, Export, Barriers, Egypt, Economics, Government.

JEL-codes: F 12, F 13, F 42.

Introduction

Trade has played a major role for the survival of mankind. Surplus local produce generate revenue for local producers and through trade, local communities are able to get essentials produce that are not locally available.

Egypt being an ancient civilization has a long history of international trade which can be traced to its interaction with intercontinental communities. The World Trade Organization (WTO) has moved into reduce or eliminate trade barrier, promoting trade liberalization and free trade among countries. This has always received resistance from the leadership of member states who have reasons to regularize trade in order to protect certain domestic interest. From the other side, advantage of free trade are seen as the global efficiency of resource allocation, specialization of countries on good and services that they have the advantage to do best, and also the benefit it could accord consumers from the efficiency of production in terms of reduction in cost of production that can deliver goods and services at cheaper rate (Tupy, 2005).

The challenge of trade barrier in international trade especially as it relates to trade between developed countries and developing countries, in this context trade with European countries and Egypt can be itemized on three fundamentals issues.

- Some European countries are willing to eliminate subsidy provision to their producers, this is a big concern especially in areas like Agriculture where Egypt could have a competitive advantage without subsidies from either side but subsidy erodes the advantage of Egypt.
- Developing countries unwillingness to reduce tariffs on imported goods. This makes imported goods to be more expensive than what it should actually be and therefore leads to low demands. One of the reasons given for this is the income generated from tariff plans. African

¹ *Mohamed Saleh Ellaithy* — PhD student, Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University). E-mail: ellithy@icloud.com

countries Egypt inclusive are seen to have the highest tariff barriers in the world. However there is plan for Egypt to gradually eliminate tariffs until its fully eliminated between EU and Egypt.

- Intellectual property rights protection are seen to favor developed countries that have the technology to support them, it limits the options of people in developing countries.

In the context of discussing trade agreements that would help to alleviate poverty and promote development, Chang H. (Chang H., 2005) argues: “Contrary to what developed countries would have us believe, there is a respectable theoretical case for protection for industries that are not yet profitable, especially in developing countries...Virtually all of today’s developed countries built up their economies using tariffs and subsidies (and many other measures of government intervention) throughout the 19th century and most of the 20th century (in particular until the early 1970s). Therefore a big “double standard” is involved when these countries preach the virtues of free trade.” (Chang H., 2005). So developing countries need tariffs and administrative barriers to international trade regulation.

Administrative barriers to international trade

Barriers to imports are products of laws and regulations enforced by governments that have influence on international trade. Such barriers could be the prohibition of importation or exportation of certain goods, setting up of conditions to be met including licenses before certain goods can be imported or exported. Reddy K. gives the following as reasons for import regulation (Reddy K., 2011): revenue collection from import taxation, protection of domestic firms from competition and jobs; means of retaliating against trade barrier that may be imposed by foreign government and also for the preservation of foreign exchange. Import trade barriers can be classified as tariff barriers and administrative barrier. Tariff are import duties paid on goods that are being imported the charges are set based on the value of the product. Tariff barriers also include the administration of quotas on imported goods (Reddy K., 2011).

Tariffs are generally not regarded as trade barriers as it used by the government as a way of generating revenue from international trade, however when the usage extends to the regulation of a country’s international trade as economic policy, then it can be seen as trade barrier, especially when they are set at right rates and at measures to resist importation either to protect local firms or to guide against adverse effect of foreign exchange. When complete protection is desired, a given duty must be high enough to cover the differences, in the marginal cost of production between domestic and all foreign producers, including transportation and incidental expenses of importing. With partial protection, affected goods importation will come in small quantities which will be subject to government customs duties, which implies that the protection function-like the revenue although it’s purpose is primarily one of protection (Lu Y., 2011).

Administrative barriers are also called non-tariff barriers. The use of tariff is less prominent among members of WTO. Developed countries particularly have progressive cut tariff rates. Theirs is a progressive plan to reduce tariff rates between EU and Egypt to a point where the tariff will be completely eliminated between the two trading partners. However, administrative trade barrier is now prominent among international trading partners. We shall examine the difference kinds of administrative trade barriers which cannot be directly linked to laws or official regulations they include the following:

- Subsidies payments or assistance made by government to local producers to enhance their productions and make their more competitive with their foreign counterpart.

- Complicated custom procedures
- Complicated custom procedures.
- Emergent response to importation of goods that may be considered injury to the economy.

- Import and export embargo with some countries
- Control of foreign exchange
- Technical barrier in the form of safety standard health and environmental standard.
- Licensing schemes.

Import quotas

Import quotas impose limitation to the volume of goods that can be imported thereby inhibiting market responses. The application is usually done with the issue of import licenses to trade merchant which are usually for a specific period, subject to renewal and for a defined volume of import. The classification of import quotas are according to unilateral quotas when the decision is made and enforced by one country. Bilateral quotas when it involves two countries and the details are jointly agreed and lastly multilateral quotas when it involves more than two countries.

Anti-dumping

The definition of dumping according to article VI of GATT dumping exist if goods exported from a country is at a lower price compared to the comparable price in normal trade if the product is meant for consumption in the exporting country. The definition of Jempe and Rhoen (Jempe C., Rhoen A., 2002) which sees dumping as the practice of selling a product cheaper in a national market compared with another market shows that the practice of dumping can have an interesting twist as the exporting can sell a particular products at different prices in country and they could benefit from economies of scale if there is massive importation from the country where dumping takes place.

Developing countries are usually at receiving ends when it comes to dumping as the imported goods comes too cheap and tempting for consumers thus attracting high demand which may have effect on substitute goods or similar or good produced in the country of importation. Anti-dumping regulation usually comes in the form of punitive anti-dumping duty or remedial action. Anti-dumping can be seen as a measure to protect local firms against foreign competition. The stand of WTO against dumping makes many countries to use anti-dumping regulation as a legal tool to fight trade injustice. Without the provision of WTO that kicks against dumping and the application of anti-dumping regulation with countries have similar factor of production of the partners is still able to take advantage over the other through market structure, product differentiation and branding.

Subsidies

This is payment made to domestic producers or exporters to enhance their production. This gives them advantage over producers in some other countries that lacks that support and in that way their goods goes across borders at cheap price than it would have been with subsidies and so they become attractive even in countries that have the capacity to produce such goods. Subsidies comes in the form of cash, subsidies exchange rates to producers to import intermediate goods tax exemptions, government patronage and some other special privileges. Subsidy nullifies the effect of import tariffs to exporter on products when taken across national borders. To counter this importing country imposes countervailing duty or special surtax in addition to impact tariff to nullify the effect of subsidies.

National Security

Governments also make trade regulations to defend national security. Since the formation of GATT researchers have found a linkage between National Security and international trade and despite growing literature and the expression of government to support free trade, national security has been used as excuse for countries to ban importation and exportation of goods. Sanctions and counter sanctions are sometimes used as tools. The Free Trade Agreement (FTA) acknowledges the need for national security consideration in pursuing for the economic integration and then permits national security exceptions. Many countries also have laws that limits export and import control on the basis of national security protection. Since the early 1980s, the US enacted various national security legislation which have direct effects on trades, services and investment (Trebilcock M.J., House R., 2005). Since there are no clear objectives as what constitute national security in relation to trade, this trade barrier is subject to abuse

Evidence of trade lumpiness

In the Southern Mediterranean region, Egypt stands as a major trading partner. In 2004, there was an Association Agreement between EU and Egypt; this has greatly improved trade conditions between the two partners. Trade data shows bilateral trade between the parties has doubled previous records from the time the trade agreement went into implementation. Trade volume was €11.8 billion in 2004 but €27.3billion in 2016. With the coverage of Egypt in international trade, EU remain the most important trade partner of Egypt, both in-terms of import and export to a volume of about 31.3%.

The following are the breakdown of EU imports from Egypt in 2016.

Table 1.

EU imports from Egypt and exports to Egypt in 2016, in billion € and %

TRADE	AMOUNT in €	%
Import		
Fuel and mining products	2.9	43.20
Chemicals, textiles & clothing	0.8	13.20
Export		
Machinery and transport equipment	7.8	7.90
Chemicals	3.2	15.70
Fuels and mining products	2.5	12.60
Agricultural products	2.4	12.00
Services (business services)	4.8	

Source: European Commission, 2017.

Table 1 shows the volume of EU imports from Egypt in 2016 on the major products imported from Egypt of which about 50% is fuel and mining products. It's however worthy to note that chemicals textiles machineries and agricultural products are also being exported from Egypt to EU.

Table 2 however shows the great imbalance in international trade between EU and Egypt.

The statistics confirm that the trade deficit over three years has led to a shortage in Egypt. And more interestingly, imports from Egypt to the EU are declining, while exports are increasing. Accordingly, the imbalance in trade is growing.

Table 2.

EU — Egypt: Trade in goods in 2014-2016, in billion €

YEAR	EU IMPORT	EU EXPORT	BALANCE
2014	8.6	16.9	8.3
2015	7.3	20.4	13.1
2016	6.7	20.6	14.0

Source: European Commission, 2017.

To reduce or at least control it the discussion and negotiation towards the establishment of deep and comprehensive Free Trade Agreement (DCFTA) between EU and Egypt started in 2013. It's aimed to increase trade and investment between the two trade blocks. On implementation, DCFTA is expected to allow increase in access to market opportunities, improve investment climate and the support of economic reform in Egypt. The scope is expected to go beyond existing trade agreement to include other areas of trade outside the core areas such as: Services, procurement, intellectual property rights, competition and investment protection.

A protocol that established dispute, settlement mechanism was signed in 2010 this applies to dispute under the trade provisions of the Association Agreement. In 2014, the independent contractor assessed the sustainability impact (SIA) to promote the establishment of the DCFTA as high.

In Table 3 we can see the trade flow of Egypt with the rest of the world is displayed. The balance is progressively negative and the growth rates fluctuate between positive and negative figures. At the same time, we believe that Egypt has significant trading potential to have more market share in international trade.

Table 3.

Total Goods: Trade flows and balance (Egypt with the world)

	Imports		Exports		Balance		Total trade	
	Value Mio €	% Growth	Value Mio €	% Growth	Value Mio €	% Growth	Value Mio €	% Growth
2006	16,202		10,796		-5,406		26,999	
2007	19,490	20.3	11,652	7.9	-7,838	45	31,141	15.3
2008	35,645	82.9	17,733	52.2	-17,912	128.5	53,378	71.4
2009	32,015	-10.2	17,268	-2.6	-14,747	-17.7	49,284	-7.7
2010	39,839	24.4	20,559	19.1	-19,280	30.7	60,399	22.6
2011	44,652	12.1	22,650	10.2	-22,002	14.1	67,302	11.4
2012	52,554	17.7	22,758	0.5	-29,796	35.4	75,313	11.9
2013	49,057	-6.7	21,756	-4.4	-27,301	-8.4	70,812	-6.0
2014	51,327	4.6	20,092	-7.7	-31,235	14.4	71,420	0.9
2015	62,901	22.6	19,035	-5.3	-43,865	40.4	81,936	14.7
2016	52,745	-16.2	20,502	7.7	-32,243	-26.5	73,247	-10.6

Source: Eurostat, 2016.

Table 3 shows that there are a lot of potentials for Egypt.

Table 4 shows top trading partners with Egypt. EU rank highest at 32.2% followed by China at 12.9%, Russia is in the middle at 3.8% and Brazil is least at 3.0% in terms of importation. As regards exportation EU also ran highest at 25.7% followed by United Arab

Emirate (UAE) at 12.5%. The analysis of Table 4 shows that the reduction of trade barriers between Egypt and EU will go a long way to improve Egypt international trade stakes.

Table 4.

Egypt top trading partners (2016)

Imports				Exports				Total trade			
	Partner	Value Mio €	% World		Partner	Value Mio €	% World		Partner	Value Mio €	% World
	World	52,75	100.0		World	20,502	100.0		World	73,247	100.0
1	EU 28	16,99	32.2	1	EU 28	5,260	25.7	1	EU 28	22,251	30.4
2	China	6,825	12.9	2	UAE	2,559	12.5	2	China	7,272	9.9
3	USA	2,796	5.3	3	Saudi Arabia	1,585	7.7	3	Saudi Arabia	3,763	5.1
4	Turkey	2,26	4.3	4	Turkey	1,299	6.3	4	USA	3,712	5.1
5	Saudi Arabia	2,178	4.1	5	USA	916	4.5	5	Turkey	3,562	4.9
6	Russia	1,996	3.8	6	Lebanon	724	3.5	6	UAE	3,250	4.4
7	Ukraine	1,949	3.7	7	India	570	2.8	7	Russia	2,237	3.1
8	South Korea	1,946	3.7	8	Libya	526	2.6	8	India	2,223	3.0
9	India	1,653	3.1	9	Sudan	493	2.4	9	Ukraine	1,974	2.7
10	Brazil	1,563	3.0	10	Jordan	472	2.3	10	South Korea	1,967	2.7
	EU 28	16,99	32.2		EU 28	5,260	25.7		EU 28	22,251	30.4

Source: Eurostat, 2016.

Table 5 shows major international trade goods in Egypt and their flows between 2013 and 2016.

Table 5.

Egypt with EU trade flows by SITC section 2013-2016

	Total	Imports Value Mio €				Exports Value Mio €			
		2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
		7,970	8,579	7,261	6,692	14,899	16,881	20,403	20,643
0	Food and live animals	660	646	718	774	1,327	1,815	2,042	1,611
1	Beverages and tobacco	5	5	5	5	110	89	85	70
2	Crude materials, inedible, except fuels	273	267	268	271	1,352	1,588	1,180	1,031
3	Mineral fuels, lubricants and related materials	3,645	4,193	3,187	2,470	1,743	1,695	2,316	1,895
4	Animal and vegetable oils, fats and waxes	10	4	9	5	33	12	116	72
5	Chemicals and related prod., n.e.s.	1,161	1,163	726	884	2,736	3,012	3,357	3,232
6	Manufactured goods classified chiefly by material	1,069	1,170	1,074	1,030	1,895	1,928	2,097	2,388

7	Machinery and transport equipment	443	461	569	586	4,581	5,543	6,765	7,828
8	Miscellaneous manufactured articles	566	565	589	567	813	906	1,104	1,101
9	Commodities and transactions n.c.e.	46	38	24	28	173	108	94	69
	Other	89	66	91	72	137	186	1,248	1,346

Source: Eurostat, 2016.

Leading positions in the trade of Egypt and the EU are Machinery and transport equipment, Chemicals and related prod., and Manufactured goods classified chiefly by material.

Importation restrictions on good to Egypt

A good number of imported produce are expected to go through inspection and approval of the Egyptian customs authority, this is also subject to duties payment. The items are expected to meet the standards of the Egyptian organization for standardization and quality control. Imported products are expected to be labeled in Arabic, this could be in addition to foreign languages labeling the packaging and labeling are expected to indicate manufacturers' country of origin, quality and the ingredients used in the products, expiry date, storage instruction, net and gross weights, name and address of the importer and meat and poultry (Australian Trade and Investment Commission). The labeling are expected to have this statement written: "slaughtered according to the Islamic rituals" or simply "Hala slaughtered". Adequate hygiene and safety precaution are expected in the packaging.

Foreign Direct investment in Egypt is less than 25%, this is partly due to impediments to investment. Local firms are not allowed to higher more than 10% expatriate foreigners according to labour rule which is also opposed to sole proprietorship. Another impediment feared by foreign investors is the lack of protection of intellectual property rights. Foreigners can act in the capacity of commercial agents but they are not allowed to act as importers for trading purpose. Foreigners can only achieve this goal by going through an Egyptian importer.

To counter high prices of some stable products like: rice, sugar, steel and cement, the government in 2009 imposed temporary tariffs on these items. The actions signaled unpredictability of Egypt's trade policy in international market. Despite the fact that Egypt is signatory to international agreements, foreign judgments are usually not recognized in Egypt (US Department of State, 2011). High tariff rates still applies to a range of products. Tariffs on passenger cars with engines under 1,600cc were reduced in 2004 to a maximum of 40% while cars that has engines capacity in excess of 1,600cc have tariff rate of 135%. Foreign movies in general are subject to about 40% of the movie value. On apparel, tariff rate is 40%. The 2004 ministerial decree requires companies wishing to export to Egypt to register with the Egyptian General Organization for Import and Export Control (GOIEC). United States apparels and pears carry 40% ad valorem duty. In 2004, tariff rate on poultry was reduced to 32% while tariff rate on whole chicken was removed in 2006.

The following are products for which registration is required in Egypt before they can be allowed to cross Egypt border:

- Milk and milk products for retail sale in packages of 2 kg or less

- Preserved and dried fruits for retail sale in packages of 2 kg or less
- Oils and fats for retail sale in packages of 2 kg or less
- Chocolate and food products containing cocoa for retail sale in packages of 2 kg or less
- Sugar confectioneries
- Pastries and food preparations of cereals, bread and bakery products
- Fruit juices for retail sale in packages of 10 kg or less
- Natural, mineral and carbonated water
- Make-up cosmetics, oral and dental care products, deodorants, toiletries and perfume preparations
- Soap and surfactants intended for use as soap, for retail sale
- Floor coverings
- Bath tubs, sinks, wash basins, toilets, toilet seats and covers thereof;
- Toilet paper, cosmetic paper, diapers, and towels
- Tableware, cutlery and kitchenware
- Table glassware
- Reinforced iron
- Household appliances (stoves, fryers, air-conditioners, fans, washing machines, blenders, heaters)
- Home and office furniture
- Regular bicycles, motorbikes, motorized bikes
- Watches
- Lighting devices for home use
- Toys
- Textiles, clothing, furnishing, carpets, blankets and footwear except personal protection equipment and medical use clothes
- Carpets
- Footwear: The product manufacturer, trademark owner or its legal representative may submit the application for registration in person or pre-check it online (GOEIC). U.S. exporters are encouraged to apply in person, through a local representative, if necessary, to ensure proper submission of the required documentation. All documents submitted must be certified by the chamber of commerce at the location of issuance, legalized/notarized by the Egyptian embassy in the country of origin, and translated into Arabic. In addition to the application form, the following documentation is required.

Gains in trade liberalization

Most empirical studies agree that openness in trade otherwise known as trade liberalization has positive effect on economic growth. Literature review shows that the gains can be seen as both static and dynamic. The static gain can be seen in the increase in foreign reserves and national welfare which is expressed in better output and social welfare. This makes it possible as international trade allows trading at international prices, importation of cheaper goods and the gain from specialization. The dynamic gain is from technology transfer who changes production structure and thus a long-term gain. The comparative advantage of international trade gives rise to economies of scale as international demand expand, this leads to reduction in production cost, capital accumulation and increase in employment (Sun P.,

Heshmati A., 2010). Endogenous growth of an open economy is achieved through “learning by doing” which exhibits diffusion of technology across goods and countries.

International trade is one of the channels of supporting technology spillover among countries which results in a favorable impact on productivity level (Saggari K., 2000). This opinion is also shared by Keller (2001), who wrote that international trade encourages the importation of intermediate goods of high quality helps to contribute to the diffusion of technology. Baron and Kemp (2003) wrote that import restriction were more likely to be favored if the other country did not trade freely if the goods were already made in one’s own country, and if imports were currently restricted, thus importation of intermediate goods can be encouraged to make up for the restrictions of finished goods that can be locally produced.

It’s obvious that Egypt which has wide channels for international trade especially with EU has a lot to gain if the country can be more liberal with its policy on international trade. The effort of the government to support reduction in trade barriers and the concept of open and multilateral trading system is acknowledged, but more can be done especially in limiting the stringent conditions imposed on imported goods. The government effort to negotiate tariff elimination with the EU the main trading partner is also commendable, continual negotiation of trade policies among trading partners will certainly be mutually beneficial.

References

1. Baron J., Kemp S. (2003). Support for Trade Restriction, Attitude, and Understanding of Comparable Advantage. *Journal of Economic Psychology*, 25 (2004), pp. 565–580.
2. Chang H. (2005). Why Developing Countries Need Tariffs. How WTO NAMA Negotiations Could Deny Developing Countries’ Right to a Future. Geneva: South Centre.
3. Jepma C. and Rhoen A. (2002). International Trade. A Business Perspective. Open University of the Netherlands Heerlan.
4. Keller W. (2001). Knowledge Spillovers at the World Technology Frontiers, WBER. Working paper, 8150.
5. Lu Y. (2011). Free Trade or Protection: A Literature Review on Trade Barrier. *Research in World Economy*, Vol. 2(1), pp. 69–76.
6. Reddy K. Developing Africa: Trade barriers, liberalization and inequality in the World Trade Organization/ *African Journal of Business Management*, Vol. 5(22), 30 September, pp. 8686-8696.
7. Saggari K. (2000). Trade Foreign Direct Investment and International Technology Transfer: A Survey, World Bank Policy Research Working Paper, No 2349.
8. Sun P., Heshmati A. (2010). International Trade and its Effects of Economic Growth in China. IZA Discussion Paper, No 5151.
9. Schafer R., Earl B., Agusti F. (2005). International Business Law and Its Environment. South Western: Thompson.
10. Trebilcock M.J., House R. (2005). The Regulation of International Trade (3rd ed), London: Routledge.
11. Tupy M. L. (2005). Trade Liberalization and Poverty Reduction in Sub-Saharan Africa, No. 557. December 6. URL: <https://object.cato.org/sites/cato.org/files/pubs/pdf/pa557.pdf>
12. Australian Trade and Investment Commission. URL: www.austrade.gov.au
13. US Department of State (2011). Investment Climate Statement, Bureau of Economic, Energy and Business Affairs: report. URL: <http://www.state.gov>.
14. European Commission (2017). URL: ec.europa.eu/trade/policy
15. Eurostat (2015). URL: <https://ec.europa.eu/eurostat>

РЕСУРСНОЕ ПРОКЛЯТИЕ: ВЫМЫСЕЛ ИЛИ РЕАЛИИ XXI ВЕКА (АНАЛИЗ НАУЧНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ)

Русакович Василий Игоревич¹

В статье представлен обзор научной литературы по вопросу о влиянии природных ресурсов на экономический рост. Показано, что в настоящее время в научной литературе существует два научных подхода. Одни авторы доказывают, что фактор «земля» имеет исключительно негативное влияние на экономический рост с учетом других значимых переменных. Другие авторы утверждают, что негативное влияние не является объективным следствием ресурсообеспеченности, и современная мировая практика подтверждает эту точку зрения. В статье делается вывод о том, что все больше современных исследований поддерживают вторую точку зрения, а термин «ресурсное проклятие» автор рассматривает как имеющий не экономический, но, скорее, политический контекст.

Ключевые слова: природные ресурсы, «голландская болезнь», «ресурсное проклятие», ресурсообеспеченность, экономический рост.

JEL-коды: B 22, B 52, F 52.

Роль и значение природных ресурсов как фактора роста национальной экономики до настоящего времени исследуется экономистами-теоретиками, практиками и политиками, высказывающими различные точки зрения и ищущими возможности устойчивого экономического развития.

Негативное влияние: основные концептуальные подходы

Первые объяснения негативного влияния изобилия природных ресурсов были основаны на *структуралистских подходах* 1950-х гг., в которых основное внимание уделялось снижению условий обмена между сырьевыми и промышленными секторами (Prebisch R., 1950), волатильности цен на сырьевые товары или ограниченным связям между сектором природных ресурсов и остальной экономикой (Hirschman A., 1958). Однако ни одно из этих объяснений не было подтверждено эмпирическими исследованиями, проведенными в последующем.

С этим подходом связано такое понятие как «голландская болезнь». Поскольку изобилие природных ресурсов повышает валютные поступления, это, как правило, приводит к повышению обменного курса и последующему вытеснению других видов

¹ *Русакович Василий Игоревич* — к.э.н., доцент кафедры мировой экономики РЭУ им. Г. В. Плеханова.

деятельности в открытой и торгуемой части экономики, при этом способствуя росту государственного сектора и не торгуемым сегментам.

Одни, из которых наиболее известен Тадеуш Рыбчинский, полагают, что природные ресурсы следует рассматривать скорее как ограничитель, чем катализатор экономического роста. Во главу угла Т. Рыбчинский ставил предположение о «...закрытости экономики и наличии в ней только двух факторов производства, X и Y, которые совершенно делимы, совершенно мобильны, и в определенной степени взаимозаменяемы. На основании проведенного анализа Т.Рыбчинский доказывает, что при одинаковых нормах замещения в производстве увеличение количества одного фактора должно привести к абсолютному расширению выпуска товара, связанного с использованием относительно большого объема этого фактора, и к абсолютному сокращению выпуска товара, связанного с использованием относительно меньшего объема того же фактора» (теорема Рыбчинского) (Rybczynski T.M., 1995).

Сегодня у Т. Рыбчинского есть множество последователей. Так, Дж. Аути приходит к выводу о «сырьевой ловушке» и недостаточном развитии ресурсообеспеченных государств и вводит термин «ресурсное проклятие» (Auty R., 1990).

Другие объяснения проклятия ресурсов, часто представленные автономно, также могут частично рассматриваться как симптомы голландской болезни. Эти аргументы включают восприятия природных ресурсов как сдерживающего фактора для развития предпринимательства (Sachs J.D., Warner A.M., 2001), уменьшения сбережений и инвестиций, снижение инвестиций в образование и человеческий капитал (например, Gylfason T., 2001).

Сакс и Уорнер, в частности, отмечают: «Одна из удивительных особенностей современного экономического роста заключается в том, что экономики стран, богатых природными ресурсами, как правило, растут медленнее, чем стран, не располагающих значительными природными ресурсами» (Sachs J.D., Warner A.M., 2001). Эти и другие авторы полагают, что богатые природные ресурсы служат основой для получения и увеличения ренты (*«рентоориентированное поведение»*), а также политического влияния, а не экономической эффективности и конкурентоспособности. Даже там, где режимы прилагают усилия для более широкого распределения доходов среди населения в целом, существует опасность усвоить привычки «уютной жизни». Таким образом, большее количество природных ресурсов ведет к снижению благосостояния в долгосрочной перспективе (Sachs J.D., Warner A.M., 1997). В свою очередь, большее количество природных ресурсов увеличивает количество предпринимателей, занимающихся их разработкой, что приводит к сокращению числа предпринимателей, управляющих производственными фирмами (Torvik R., 2002).

Т. Гилфсон, профессор экономики университета Исландии, исследовал опыт развития различных стран, богатых природными ресурсами с 1960-х гг. и пришел к выводу о том, что ресурсообеспеченность и насыщенность фактора «земля» имеет тенденцию вытеснять иностранный капитал, ухудшать состояние социального, человеческого, физического и финансового капитала, тем самым препятствуя экономическому росту во всех странах. Он пишет: «Страны, сильно зависящие от природных ресурсов, как правило, имеют (а) меньше торговли и иностранных инвестиций, (б) больше коррупции, (с) меньше равенства, (d) меньше политической свободы, (е) более низкий уровень образования, (f) меньше внутренних инвестиций и (g) меньшую

финансовую глубину, чем у других стран, менее наделенных или менее зависимых от природных ресурсов» (Gylfason T., 2000).

Производство большинства природных ресурсов является капиталоемким, что предполагает высокие постоянные издержки. В то же время цены на сырьевые товары, как правило, изменчивы, что чревато серьезными макроэкономическими колебаниями, включая периоды низкой доходности. Мало того, что это само по себе может затормозить рост производительности. Высокая волатильность цен на сырьевые товары, сохраняющаяся, как правило, на мировом рынке, еще больше подрывает поддержку долгосрочных инвестиций, в том числе в НИОКР (Poelhekke S., Van der Ploeg F., 2010).

Поскольку природными богатствами, как правило, распоряжается непосредственно правительство, оно может получить завышенный статус по сравнению с другими субъектами хозяйствования. Как следствие, доля национального дохода, поступающего населению в целом, будет, как правило, меньше. Кроме того, поскольку государственные доходы формируются не за счет налогов, взимаемых с населения в целом, правительство в меньшей степени подотчетно обществу и в меньшей степени стремится использовать государственные ресурсы для решения общественных задач (Devarajan Sh. et al., 2010).

В настоящее время растет количество исследований относительно негативного влияния «ресурсного проклятия» на качество институтов. Ряд исследований приходит к выводу, что «проклятие» «действует» через институциональные факторы (Isham J. et al., 2005; Sala-i-Martin X., Subramanian A., 2003; Arzeki R., Bruckner M., 2009). Частично это воздействие может быть обусловлено меньшим давлением, оказываемым на проведение необходимых структурных реформ, таких как реформы, направленные на расширение конкуренции, создание возможностей для развития образования, обучения и поощрения экономической деятельности, а также создание новых предприятий (Amin M., Djankov S., 2009). Поскольку доходы от природных ресурсов неизменно увеличивают государственный сектор, они, как правило, завышают статус и выгоды, связанные с государственной службой. Таким образом, существует явная опасность ослабления институтов, а также низких стимулов для граждан, в частности, вести предпринимательскую деятельность, в том числе — инновационную.

Американские ученые говорят о том, что феномен «ресурсного проклятия» может иметь место не только на страновом, но даже и на субнациональном уровне. Так, в США различные штаты дифференцированы по уровню экономической динамики, что ставится в зависимость от их ресурсообеспеченности.

Формирование новой парадигмы

Причинно-следственная связь между изобилием природных ресурсов и социально-экономическим ростом остается спорной, и многие исследователи не поддерживают или даже опровергают доказательства наличия «ресурсного проклятия».

Если доходы от природных ресурсов в виде доли от валового внутреннего продукта (ВВП) используются в качестве косвенного показателя для активов природных ресурсов, то группа богатых природными ресурсами стран, по определению, будет включать зависящие от сельского хозяйства и недиверсифицированные экономики. Их определяют как «инновации и бедный человеческий капитал», и наоборот, высокая доля природных

ресурсов в экономике является в то же время результатом медленного роста и доказанной неспособности к диверсификации (Smith A., 2007).

Другие задавались вопросом о том, в какой степени изобилие природных ресурсов действительно может считаться недостатком для данной экономики. Например, Ледерман и Мэлони обнаружили, что результаты Сакса и Уорнера спорны при использовании других подходов к анализу указанного периода времени, хотя и приходят к выводу, что высокая концентрация экспорта оказывает значительное негативное влияние на экономический рост (Lederman D., Maloney W., 2002). Результат Гилфсона также зависит лишь от нескольких видов природных ресурсов.

Лейте и Вейдман не обнаружили прямого воздействия изобилия природных ресурсов на экономический рост в период с 1970 по 1990 гг., однако они продемонстрировали важное косвенное воздействие этих ресурсов на коррупцию, что, в свою очередь, негативно сказывается на росте (Leite C., Weidmann J., 2002).

Некоторые авторы анализируют ряд современных статистически исследований и приходят к выводу об отсутствии «сырьевого проклятия», особенно если это касается нефти и некоторых других видов минеральных богатств (Alexeev M., Conrad R., 2009; Herb M., 2005). Что касается волатильности, то ее негативное влияние смягчает хорошо развитая финансовая система (Van der Ploeg F., Poelhekke S., 2009).

Столь же неоднозначна и имеющаяся мировая практика. Мировая экономика подтверждает, что есть страны, которые обладают природными ресурсами, особенно стратегическими (энергетические, руды некоторых цветных и редких металлов, драгоценные металлы и камни), и могут обеспечить себе экономический рост, внутреннюю социально-политическую стабильность и другие положительные эффекты, и к ним относятся не только США, Канада, Норвегия и некоторые другие развитые страны.

Так, государства-участники интеграционного объединения ССАГПЗ (Бахрейн, Кувейт, Катар, Оман, Саудовская Аравия и ОАЭ), несмотря на исключительную зависимость от своей природно-ресурсной базы, или, скорее, благодаря ее наличию, за последние несколько десятилетий продемонстрировали очень высокие темпы экономического роста. За относительно короткий промежуток времени все они вышли за рамки статуса экономики со средним уровнем дохода. Некоторые из них в настоящее время входят в число самых богатых и стабильных экономик мира (Gylfason T., 2000).

Выводы

Вопросы, касающиеся влияния природных ресурсов на экономический рост и другие аспекты экономического и социального развития, продолжают оставаться в фокусе исследователей, а теоретические и практические подходы к исследованиям продолжают развиваться. В то же время можно утверждать, что однозначного ответа на этот вопрос не только нет, но и не может быть, так как в каждом конкретном случае имеют место собственные особенности, подходы, цели и задачи, которые могут изменяться со временем. Так, в той же группе стран ССАГПЗ, одной из наиболее богатых природными ресурсами в мире, в XXI в. ставятся не столько задачи сохранения и увеличения нефтяной ренты, но упор делается на развитие человеческого капитала, инноваций и конкурентоспособности на основе формирования новых компетенций и относительных преимуществ.

Поэтому «ресурсное проклятие» можно рассматривать скорее как политический «ярлык», чем как объективную экономическую реальность, применяемый как инструмент конкурентной борьбы в условиях роста нестабильности мировой экономики и усиления позиций стран с развивающимися рынками, относительно которых, как правило, и применяются указанные инструменты.

Список литературы

1. Alexeev M., Conrad R. (2009). The elusive curse of oil. *Review of Economics and Statistics*, 91(3), pp. 586-598.
2. Amin M., Djankov S. (2009). Natural Resources and Reforms. *SSRN Electronic Journal*. DOI:10.2139/ssrn.1366034.
3. Arzeki R., Bruckner M. (2009). Oil Rents, Corruption, and State Stability: Evidence From Panel Data Regressions, *IMF Working Paper WP/09/267*.
4. Auty R.M. (1990). *Sowing the oil in eight developing countries*. New York: Oxford University Press.
5. Devarajan Sh., Le Tuan M., Raballand G. (2010). Increasing Public Expenditure Efficiency in oil-rich economies. The World Bank Africa region Chief Economic office.
6. Gylfason T. (2001). Natural resources and economic growth; what is the connection. *CESifo Working Paper*, No. 50.
7. Gylfason T. (2000). Natural resources, education and economic development. Paper presented at the 15th Annual Congress of the European Economic Association, Bolzano, August-September.
8. Herb M. (2005). No representation without taxation? Rents, development and democracy. *Comparative Politics*, 37(3), pp. 297–317.
9. Hirschman A.O. (1958). *The Strategy of Economic Development*.
10. Isham J., Woolcock M., Pritchett L., Busby G. (2005). The Varieties of Resource Experience: Natural Resource Export Structures and the Political Economy of Economic Growth. *World Bank Economic Review*, 19 (2). pp. 141–174.
11. Leite C., Weidmann J. (2002). Does mother nature corrupt? Natural resources, corruption and economic growth. In: G.Abed, S.Gupta (eds.). *Governance, corruption, and economic performance*. Washington DC: International Monetary Fund, pp. 156–169.
12. Lederman D., William F. (eds.)(2002). *Maloney Natural resources, neither curse nor destiny*. edited by. Stanford University Press& The World Bank.
13. Poelhekke S., Van der Ploeg F. (2010). Do Natural Resources Attract FDI? Evidence from non-stationary sector level data. *DNB Working Paper*, No. 266 / November.
14. Prebisch R. (1950). *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*, United Nations department of economic affairs, Lake Success, New York.
15. Rybczynski T.M. (1995). Factor Endowments and Relative Commodity Prices. *Economica*, Nov., No. 84, P. 336–341.
16. Sachs J.D., Warner A.M. (2001). The Curse of Natural Resources. *European Economic Review*, Vol. 45, pp. 827-838.
17. Sachs J., Warner A. (1997). *Natural resource abundance and economic growth*. Harvard University; Cambridge MA.

18. Sala-i-Martin X., Subramanian A. (2003). Addressing the Natural Resource Curse: An Illustration from Nigeria. IMF Working Paper WP/03.
19. Smith A. (2007). Grassroots innovations for sustainable development: Towards a new research and policy agenda. *Environmental Politics*, Vol. 16, Issue 4, pp. 584–603.
20. Torvik R. (2002). Natural resource rent seeking and welfare'. *Journal of Development Economics*, 67(2), 455–70.
21. Van der Ploeg F., Poelhekke S. (2010). The pungent smell of 'red herrings': subsoil assets, rents, volatility and the resource curse. *Journal of Environmental Economics and Management*, 60(1), pp. 44–55.

RESOURCE CURSE: FICTION OR REALITIES OF THE XXI CENTURY: ANALYSIS OF SCIENTIFIC LITERATURE

Rusakovich Vasilii Igorevich,

Plekhanov Russian University of Economics
117997, Moscow, Stremyanny lane, 36.

The article presents a review of scientific literature on the impact of natural resources on economic growth. It is shown that currently there are two scientific approaches in the scientific literature. Some authors argue that the "land" factor has an extremely negative impact on economic growth, taking into account other significant variables. Other authors argue that the negative impact is not an objective consequence of resource availability, and modern world practice confirms this point of view. The article concludes that more and more modern researches support the second point of view, and the term "resource curse" is considered by the author as having not economic, but rather political context.

Key words: natural resources, "Dutch disease", "resource curse", resource availability, economic growth.

JEL-codes: B 22, B 52, F 52

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ / SCIENTIFIC LIFE

**САУДОВСКАЯ АРАВИЯ — РОССИЯ:
ПУТЬ В СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО***Айдрус Ирина Ахмед Зейн¹*

24 октября в Институте мировой экономики и бизнеса Российского университета дружбы народов состоялась дискуссия «Саудовская Аравия — Россия: путь в стратегическое партнерство», посвященная вопросам политического, экономического и международного сотрудничества двух стран. Модераторами дебатов выступили руководитель программы «Мировая экономика» Айдрус Ирина Ахмед Зейн и журналист-эксперт по российско-арабским отношениям Раед Джабер, среди почетных гостей — пресс-секретарь посольства Саудовской Аравии в Москве Ясир Абдулкарим Альватян.



Приглашенный спикер — доктор Муса Бин Али Асири, рассказал студентам РУДН — будущим экономистам-международникам и арабистам — о столетней истории развития российско-саудовских отношений — от кризиса и полного прекращения контактов в 1930-е гг. до нормализации отношений и установления сотрудничества в настоящее время.

Доктор Муса Бин Али Асири обратил внимание присутствующих на то, что Королевство Саудовская Аравия является лидирующей экономикой в регионе Ближнего Востока и Северной Африки. В 2017 г. объем ВВП страны составил 784 млрд долл. ВВП на душу населения равняется 20 844 долл. Страна занимает 24-е место в мире по объему экспорта товаров и 45-е место — по объемам экспорта услуг. Что касается импорта, то это 32-е и 26-е место в мире, соответственно. Основными статьями экспорта Королевства Саудовская Аравия традиционно остаются топливо и минеральные ресурсы (75%), готовые изделия (20,4%) и сельскохозяйственная продукция (2,2%). Основные статьи импорта — оборудование и готовая продукция (77,4%) и сельскохозяйственная продукция (16,2%), так как этот сектор в Королевстве (вследствие климатических и географических особенностей) до настоящего времени не обеспечивает в полной мере потребности страны и ее граждан в продовольствии. Основными партнерами Саудовской Аравии по экспорту являются ОАЭ, ЕС, Китай, Индия и Сингапур; партнеры по импорту — ЕС, США, Китай, ОАЭ, Япония.

¹ Айдрус Ирина Ахмед Зейн — к.э.н., доцент кафедры МЭО, Российский университет дружбы народов

Саудовская Аравия является крупнейшим производителем и экспортером нефти. Однако в настоящее время страна идет по пути экономических преобразований, в соответствии с поставленными в Стратегии 2030 задачами.

После лекции гости и студенты подробно обсудили возможности и перспективы двустороннего российско-саудовского торгово-экономического сотрудничества, отметив, что на сегодня российско-саудовские отношения развиваются по восходящей линии, реализуя большой потенциал в торгово-инвестиционных отношениях.



Так, по данным Федеральной таможенной службы РФ, в 2017 г. внешнеторговый оборот между Россией и Саудовской Аравией составил 915,2 млн. долл., что на 86% больше по сравнению с 2016 г. Что касается инвестиционного сотрудничества, то в 2017 г. объем прямых иностранных инвестиций из Саудовской Аравии в экономику Российской Федерации достиг 112 млн долл.

Участники дискуссии также поговорили о перспективах сотрудничества по вопросам совместной разработки нефтяных и газовых месторождений, в сфере мирного атома и энергетики, в военно-технической сфере, а также по программам развития туризма и паломничества, гуманитарных и религиозных связей. В ходе дискуссии было отмечено, что все глобальные межгосударственные проекты начинаются с локальных инициатив. Так, например, студенты-арабисты, отметив долгую и богатую связь РУДН с арабским миром, высказали просьбу организовать программу обмена между студентами РУДН и студентами университетов Саудовской Аравии с целью более глубокого изучения страны и ее специфики для возможности дальнейшего развития взаимоотношений двух стран.

В целом, участники дискуссии обсудили множество важных и актуальных тем касательно российско-саудовских отношений и, в особенности, — особую роль Российского университета дружбы народов как глобального коммуникационного канала, связующего две культуры.