

АРКТИКА — ЗАЛОГ МИРА

или очаг будущих войн¹

Последние несколько лет мировое общественное внимание приковано к новой глобальной проблеме, связанной с освоением Арктики, занимающей одну шестую часть поверхности Земли, в которую на две трети выходит Северный Ледовитый океан. И уже восемь государств: Дания, Исландия, Канада, Норвегия, Россия, США, Финляндия и Швеция претендуют на свою часть этого гигантского региона, получившего название Арктика, что в переводе с греческого означает «страна большого медведя».

Невольно напрашивается журналистский оборот в адрес соперничающих держав о том, что они пока «делают шкуру неубитого медведя», что, наверное, отвечает реальному положению вещей, имея в виду практически полную неосвоенность гигантской территории с полугодьем полярной ночи или полярного дня, с круглогодичным ледяным покровом средней толщины в три метра и среднегодовой температурой на большей своей части в -37°C [2].

Перечисленные факты лишний раз подчеркивают цену вопроса об участии в грядущем переделе океана. Это, по оценкам **Геологической службы США**, сделанным до 2005 г., около четверти всех неразведанных мировых запасов жидкого и газообразного углеводородного сырья [16, Р. 43]. В 2008 г. эта служба уточнила свою оценку после изучения новых данных по различным геологическим районам Арктики. Согласно новой оценке, на регион приходится 30% мировых неразведанных запасов природного газа (46,7 трлн м³) и 13% неразведанных запасов нефти (более 12 млрд т нефти и 6 млрд т конденсата) [16, Р. 219]. Сугубо оценочные издержки добычи составляют на наиболее легких и доступных участках 35—40 долл. на баррель, а в целом по региону — 40—100 долл. В полярных недрах есть и другие ценные ископаемые, в частности золото, платина, олово, никель и др. Конечно, не все указанные запасы сосредоточены в неразделенной части Арктики, поскольку сюда входят и запасы экономических зон приарктических государств и их прибрежных материковых районов севернее Полярного круга. Тем не менее ради оставшейся части в современных условиях, когда в середине 2008 г. цена нефти доходила до 150 долл. за баррель и когда миру на каждый процент увеличения ВВП требуется почти 0,7% прироста потребления энергоресурсов, игра в Арктике стоит свеч [16, Р. 64].

Поразивший мировую экономику финансово-экономический кризис сокращает потребность в энергоресурсах, однако следует иметь в виду, что кризисы приходят и уходят, а когда они уходят, на-

ступает экономический подъем, требующий намного большего потребления энергоресурсов.

Арктический регион обладает еще одной привлекательной особенностью — наличием пока еще только осваиваемых трансконтинентальных систем: Северного морского пути и Северо-Западного прохода (между Канадой и Гренландией). Эти судоходные маршруты способны связать воедино европейские и тихоокеанские морские маршруты, а за счет снижения транспортных расходов инициировать деловые связи зарубежных партнеров, российских в первую очередь. Если путь судов из Гамбурга в Йокогаму (Япония) через Суэцкий канал составляет 21 тыс. км, то Северным морским путем — 12 тыс. км (в 1,7 раза короче). В 2,2 раза короче и морской путь через Арктику к японским берегам из Мурманска. Однако главным препятствием прохода судов североморским маршрутом являются льды. Продолжительность навигации в Арктике составляет 2—4 месяца в год. Изменение обстановки в связи с таянием ледового покрытия делает проблему судоходства в Арктике весьма актуальной уже в настоящее время. Вместе с тем обостряется проблема охраны морских границ у прибрежных стран.

Для ответа на вопрос, могут ли стать существующие претензии поводом для начала «холодной» войны, необходимо проанализировать позиции приарктических держав.

Планы стран-претендентов

Охарактеризуем вкратце нормы международного морского права, которые регламентируют морскую политику отдельных стран, участвующих в соответствующих международных договоренностях.

Ключевым международным документом, наделяющим правом контроля акватории и морского дна государства, имеющие выход к морю, является **Конвенция ООН по морскому праву от 1982 г.**, подписанная 140 государствами.

Эта конвенция устанавливает суверенитет прибрежных стран над территориальным морем, имеющим границы в пределах 12 морских миль², и

¹ Индивидуальный исследовательский проект № 08-01-0060 «Глобальная энергетическая безопасность и интересы России (монографическое исследование)» выполнен при поддержке ГУ — ВШЭ.

² морская миля равна 1,852 км.

над исключительными экономическими зонами, простирающимися на расстоянии 200 морских миль от береговой линии. Конвенция также предоставляет прибрежным странам право контроля над морским континентальным шельфом, рассматривая его как естественное продолжение на 200 морских миль территории прибрежного государства.

В исключительной экономической зоне и на континентальном шельфе прибрежное государство, участвующее в конвенции, имеет исключительное право на использование морских ресурсов, например на лов рыбы, а также на эксплуатацию морского дна, в частности для **организации добычи полезных ископаемых**.

Для стран, желающих распространить свое исключительное право на шельф, простирающийся за пределами 200 морских миль, конвенция устанавливает особый порядок, предусматривающий обязательную подготовку и подачу соответствующей заявки в Комиссию ООН по границам континентального шельфа, которая решит ее дальнейшую судьбу. При положительном решении государство получает право на расширение границы шельфа за пределы 200-мильной зоны и возможность контролировать там разведку и добычу полезных ископаемых. Однако государство не наделяется правом ограничивать в приращенной зоне рыболовство третьих стран.

Главным критерием определения правомерности желаний страны прирастить территорию шельфа являются данные о рельефе морского дна на заявленных участках с соответствующими показателями глубины, а также сведения о геологической структуре дна, толщине осадочных пород, геолого-геофизических особенностях, доказывающих, что объявленный участок является продолжением континентального шельфа 200-мильной зоны.

В зависимости от предоставляемых сведений граница приращиваемого шельфа может отодвинуться на 60—150 миль.

Важно подчеркнуть, что, согласно условиям конвенции, ни шельф, ни 200-мильная исключительная экономическая зона, ни приращенный участок шельфа не являются частью территории прибрежного государства и на них не распространяется государственный суверенитет. На них распространяется только суверенное право в отношении разведки и разработки природных ресурсов.

Важно также отметить, что воспользоваться правом приращения участка шельфа за пределами 200-мильной зоны практически могут только четыре страны, у берегов которых простирается соответствующий шельф. Это Россия с ее сибирским континентальным шельфом, США с шельфом со стороны Аляски, шельф Гренландии, являющейся автономией Дании³, и Канада.

Для России, учитывая ее географическое положение, историю и экономику, Арктика является важнейшим стратегическим районом. Выступая на заседании Совета безопасности 17 сентября 2008 г., президент Российской Федерации Д. Медведев отмечал, что до 20% ВВП и 22% общероссийского **экспорта производится** именно в арктическом регионе. «По оценке экспертов, — говорил Д. Медведев, — континентальный шельф Арктики может

содержать около четверти запасов углеводородов в мире, и использование этих ресурсов — залог энергобезопасности России в целом» [10].

«Одна из основных задач государства, — сказал Д. Медведев, — превратить Арктику в ресурсную базу России XXI века. Для претворения этой задачи в жизнь необходимо прежде всего обеспечить надежную защиту российских интересов в регионе, необходимо также обеспечить разработку прочной нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность России в Арктике, в частности, обеспечить принятие федерального закона о южной границе арктической зоны и договорно закрепить оформление внешней границы континентального шельфа, и это наш долг перед потомками, — подчеркнул президент, — мы должны надежно и на долгосрочную перспективу обеспечить защиту российских интересов в Арктике».

Возвращаясь к освещению проблем международного морского права, необходимо отметить, что Россия подписала в 1997 г. **Конвенцию ООН по морскому праву от 1982 г.**, отказавшись от претензии на единоличные полярные владения СССР, закрепленные Декретом ЦИК в 1926 г. [2]. Согласно этому документу, границы владения Советского Союза замыкались на Северном полюсе и проходили по линии долготы до середины Берингова пролива на востоке и до точки сухопутной границы на западе.

Подписав конвенцию, Россия начала проводить политику приращивания континентального шельфа за пределами 200-мильной зоны. Было подготовлено в 2000 г. соответствующее исследование, обосновывающее претензии страны на установление внешней границы арктического континентального шельфа, включающие подводный хребет Ломоносова, поднятие Менделеева и котловину Подводников. В общей сложности Россия, по данным Минприроды, претендовала и претендует на установление внешней границы континентального шельфа, позволяющей прирастить до 1,5 млн км² шельфа с прогнозным ресурсным потенциалом углеводородов в 4,9 млрд т условного топлива [7]. В настоящее время усилиями Минприроды и Минобороны России, которым поручено заниматься проблемами арктического шельфа, практически завершены сбор и обработка материалов, которые, по мнению российских специалистов, не вызывают сомнения о принадлежности хребта Ломоносова и поднятия Менделеева российскому континентальному шельфу.

Россия явилась первой страной, подготовившей и передавшей в официальном порядке заявку на установление границы шельфа. Это случилось в 2001 г. Однако заявка была возвращена на доработку, предусматривающую предоставление дополнительных данных, подтверждающих естественное продолжение шельфа как части континентальной платформы.

Важно отметить, что при наличии российской заявки Дания продолжает доказывать, что 1600-километровый подводный хребет Ломоносова географически привязан к Гренландии, а это дает ей право объявить Северный полюс сферой своих интересов [1]. В то же время Канада заявляет, что она располагает неоспоримыми доказательствами

³ С 1953 г. Гренландия юридически считается неотъемлемой частью Дании. В 1978 г. парламент Дании предоставил Гренландии широкую внутреннюю автономию, оставив внешнюю политику и оборону за Данией.

того, что хребет Ломоносова является продолжением североамериканской плиты.

Комиссия по континентальному шельфу ООН также рекомендовала России срочно урегулировать имеющиеся разногласия с США, Японией и Норвегией, заключив с ними соответствующие договоры о разграничении морского пространства. Как известно, Россия не ратифицировала договор 1990 г. с США о разграничении морского пространства в акватории Берингова моря (так называемый договор Бейкера — Шеварднадзе), по которому почти 70% территории переходит без какой-либо компенсации к США. Этот договор, ратифицированный американской стороной, дает ей основание претендовать на ось Северный полюс — Берингов пролив — Берингово море — Тихий океан. В президентской директиве США о национальной безопасности, касающейся политики в Арктике, ставится задача продолжать убеждать Россию ратифицировать этот договор.

Разногласия России с Японией касаются статуса Курильских островов. Наиболее сложным выступает спор об урегулировании морского пространства между Россией и Норвегией, длящийся уже более 75 лет.

В арктической политике давно наметились два разных подхода к проблеме раздела пока никому не принадлежащего дна Северного Ледовитого океана. Это так называемый секторальный подход, когда предлагается в основу раздела заложить деление по меридианам, сходящимся на полюсе (Россия, как это было до ратификации конвенции, а также Норвегия). Другой подход основывается на делении по срединной линии, когда граница проходит на равном удалении от береговых линий прибрежных государств. К этому принципу склоняются Дания, Канада, эксперты ООН. В случае выбора именно этого принципа Северный полюс отойдет к Дании, при победе секторального принципа выход к Северному полюсу получают все претенденты. В сложном положении при использовании секторального или срединного метода оказываются США. Как отмечает С. Голубчиков в своей статье «Политическая геология», «США во всех случаях достанется небольшой участок шельфа, поэтому США скорее всего станут настаивать на кондоминиуме, общем управлении ресурсами» [2].

России имело бы смысл всесторонне изучить все доводы за и против того или иного принципа и выбрать окончательно свой, опираясь на возможную поддержку того или иного союзника. Тогда будет легче найти компромисс и поддержку Евросоюза и его члена Дании, чем более амбициозных и более воинственно настроенных США и Канады.

Противостояние

Выше отмечено, что цена вопроса, а именно возможность получить доступ к богатствам пока еще «ничейной» части Арктики — очень велика. Это особенно важно, если мы учтем, что мир с начала текущего столетия вступил в энергетический кризис, ход которого лишь замедлился в связи с экономическим кризисом, поразившим мировую экономику в 2008 г. и продолжающимся в 2009 г. Но эти неурядицы в экономике лишь приостановили энергетический кризис, который, можно предположить, продолжится с новой силой, как только наступит подъем, типичный

для выхода из кризиса мировой экономики, причем он будет развиваться с большим размахом — цены вернут тенденцию к повышению, вновь возникнет на рынке конъюнктура продавца. Страны, не имеющие собственных источников энергоресурсов, начнут охоту за месторождениями и доступом к дефицитным ресурсам. Лишенная нужных инвестиций сырьевая база ТЭК не будет справляться с удовлетворением спроса, еще более остро скажется истощение месторождений легкодоступной нефти и газа. Уже сейчас, как показывают исследования МЭА, на 800 месторождениях в разных нефтедобывающих странах, в том числе на 54 сверхкрупных месторождениях, столкнулись с тенденцией падения добычи в результате прохождения месторождениями пика добычи. Так, исследование показало, что средневзвешенный темп падения добычи на обследованных месторождениях уже сейчас составляет 6,7% в год, а в 2030 г. достигнет 8,6% [16, Р. 43].

Главное в новой гонке за ресурсами — не дать возобладать формуле римского политика Цицерона, сказавшего: «Войну надо начинать так, чтобы казалось, что мы не ищем ничего другого, кроме мира». В этой связи весьма близкими к этой формуле могут оказаться выдвигаемые все чаще предложения об установлении кондоминиума над природными ресурсами и объявления их интернациональной собственностью с равным доступом всех стран, предлагаемые как основное условие обеспечения глобальной энергетической безопасности.

Главное, что важно подчеркнуть — демонстрация силы в регионе уже началась. Еще летом 2007 г. премьер Канады Стивен Харпер объявил о намерении отправить в Арктику военные ледоколы, чтобы защитить прилегающие к Канаде арктические регионы от «притязаний» соседних стран [8].

В свою очередь в упоминавшейся выше американской президентской директиве отмечается, что США и Канада имеют нерешенную проблему разграничения владений в море Баффина, где могут иметься месторождения нефти, газа и других ресурсов.

США уже готовы приступить в более решительным действиям в регионе [15]. Глава северного командования США генерал В. Веньюарт дал понять, что страна намерена усилить патрулирование недавно освободившегося ото льда района Арктики, так как появившиеся в этих местах суда и крупные лайнеры представляют угрозу национальной безопасности США [11].

В уже цитировавшейся президентской директиве о политике США в Арктике перечисляются национальные интересы США в регионе начиная с военно-стратегических интересов, таких как «противоракетная оборона и раннее предупреждение, развертывание морских и воздушных систем для стратегических перевозок, стратегическое сдерживание, морское присутствие, морские операции в целях безопасности, обеспечение свободы навигации и полетов».

В директиве объявлено «главным национальным приоритетом обеспечение свободы мореплавания». В этой связи директива отмечает Северо-Западный проход как трассу международного судоходства, на которую распространяется «право транзитного прохода». Важно отметить, что Канада считает, что

Северо-Западный проход по большей части пролегал через ее внутренние воды. Ценой этого спора является возможность контролировать будущий маршрут из Европы в Азию, который на 4 тыс. км короче, чем современный маршрут через Панамский канал.

Характерно, что спустя неделю после появления директивы США официальный представитель НАТО Джеймс Аппатурай сообщил о том, что вскоре состоится семинар с участием высокопоставленных руководителей альянса, на котором будут обсуждаться планы возможного присутствия блока в Арктике [9].

Политический консенсус в «арктическом вопросе»?

Начало конференции по вопросу о разделе богатств Арктики ООН датировала лишь 2020 г. К тому времени отдельные государства могут начать забирать себе «свое» и много спорных вопросов могут оказаться разрешенными посредством политики «свершившихся фактов».

Позицию ООН в отношении организации конференции по вопросу раздела арктического региона можно понять. Дело в том, что складывается положение, когда прибрежные государства, в том числе такие влиятельные, как США, Россия и Канада, не так уж заинтересованы в вынесении арктической проблемы на широкое обсуждение и в принятии непредсказуемого решения по этому вопросу. Об этом убедительно говорят результаты проведенной в мае 2008 г. в Гренландии двухдневной министерской конференции России, США, Канады, Дании и Норвегии. Ее участники приняли совместную декларацию, согласившись, что Конвенция ООН по морскому праву является правовой базой для выстраивания отношений в регионе и что не нужно разрабатывать новый правовой режим, а достаточно довольствоваться существующими нормами международного права. Главным итогом конференции явилось решение не допускать к разделу Арктики другие страны и вместе с тем избегать каких-либо решений по принципу дележа, так как позиции участников разошлись в силу различия в трактовке принципов морского права, зафиксированного в конвенции.

Конференция создала прецедент — возможность решения арктической проблемы не на широкой политической «тусовке», а в узком кругу, в пределах «междусобойчика» заинтересованных стран. Тем самым была устранена от «насуточных дел» крупнейшая и наиболее авторитетная до сих пор межгосударственная организация, занимающаяся вопросами Арктики — **Арктический совет**, созданный в 1996 г. и включающий все северные государства, в том числе Финляндию, Швецию, а также организации этнических групп, населяющих арктические страны. Не была приглашена и Исландия, претендующая на участие в решении судьбы арктического шельфа. Представитель Исландии заявил по этому поводу, что конференция в Гренландии будет первым и последним совещанием об Арктике, на которую не пригласили Исландию.

Второй особенностью встречи в Гренландии явился весьма миролюбивый тон заявлений, несмотря на разногласие в позициях сторон.

В ходе министерской конференции в Гренландии министр иностранных дел России С. Лавров разъяснил позицию страны по поводу состоявшейся в августе 2007 г. установки на дне на Северном полюсе российского флага, заявив, что у России «нет претензий на эту территорию и не может быть. Есть Конвенция ООН по морскому праву, механизмы выполнения этого документа, в том числе что касается и континентального шельфа. Этот механизм честно и с уважением выполняется Россией, как и другими странами» [6].

Следует отметить, что в 2002 г. на дне Северного Ледовитого океана были оставлены флаги США, Канады, Японии и Китая. Однако США и их арктические союзники по НАТО часто обвиняют Россию, водрузившую свой флаг на дне океана, в провоцировании напряженности в регионе.

Делегат США, первый заместитель госсекретаря, в прошлом глава национальной разведки Дж. Негропonte, заявил о намерении США ратифицировать Конвенцию ООН по морскому праву, однако, как он отметил, предвыборная кампания в США препятствует осуществлению этого акта. Характерно, что США не в первый раз заявляют о намерении ратифицировать конвенцию, однако так и не осуществляют свое обещание, очевидно, предпочитая сохранять свободу действий в отношении предстоящего раздела.

Характерно, что упоминавшаяся выше арктическая директива президента США рекомендует сенату ратифицировать Конвенцию ООН по морскому праву.

Анализируя политику США в арктическом регионе, важно подчеркнуть, что в ее основу закладываются не только обеспечение участия США в разделе арктических богатств, но и чисто военно-стратегические цели. Выступая осенью 2007 г., Дж. Буш отмечал, имея в виду возможность ратификации Конвенции ООН по морскому праву: «Ратификация послужит национальным интересам США, в том числе морской мобильности наших вооруженных сил по всему миру». Он также отметил, что это гарантирует защиту суверенных прав США на значительные морские территории, в том числе на находящиеся там ценные природные ресурсы [13]. К этой целевой установке можно добавить еще одну цель, четко сформулированную в докладе Национального совета по научным исследованиям США — «противодействовать притязаниям других арктических стран» [12].

В складывающейся ситуации дальнейшие шаги России, по нашему мнению, должны быть направлены на ускоренное получение убедительных доказательств сибирской континентальной природы хребта Ломоносова и поднятия Менделеева, позволяющих официально, в рамках международного права прирастить российский континентальный шельф. При этом следует подчеркивать постоянную готовность России защитить любыми средствами свои законные, в соответствии с международными нормами, права и национальные интересы.

Новые претенденты

Анализ прогнозов будущего развития мировой энергетики и мировых рынков энергоресурсов показывает, что в долгосрочной перспективе спрос на нефть и природный газ будет возрастать, особенно в группе развивающихся стран. По прогнозам МЭА,

потребление нефти увеличится к 2030 г. на 25% по сравнению с 2007 г. и на газ на 50%. При этом импортная зависимость подавляющего большинства стран резко увеличится, например, у Китая по нефти она возрастет до 75% против 50% в 2007 г., у Индии она практически достигнет 100%, у Евросоюза — до 90% и выше, а у США составит около 65%. Столь же велика будет зависимость от импорта газа. У стран Евросоюза она превысит 85%, у Китая возрастет почти до 50% и у Индии — до 60% и более [16, Р. 118].

Все это означает, что и многие государства, входящие в ЕС, и Китай, и Индия, и другие страны-импортеры, особенно в условиях предполагаемого роста цен на топливно-энергетические ресурсы, будут устремлять свои взоры в сторону севера.

Можно предвидеть, что получит развитие и другая тенденция, набирающая силу уже сейчас — освоение Антарктики. Как известно, раздел Антарктиды был официально «заморожен» в 1959 г. сроком на 50 лет. Тогда всем странам было запрещено в одностороннем порядке заявлять о своих претензиях на территорию и морское дно Антарктиды. К окончанию срока действия установленного запрета правительства Великобритании, Аргентины и Чили дали понять, что они готовы включиться в борьбу за жизненное пространство в Антарктике.

Следует отметить, что интерес к освоению арктических районов возрастает с небывалой быстротой. Пресса буквально изобилует сообщениями об организации экспедиций, проведении научных конференций, закладке ледоколов и специализированных судов для работы в условиях Арктики. Недавно Китай открыл научную лабораторию на Шпицбергене, его ледокол «Северный дракон» дважды совершал походы в Северный Ледовитый океан, судостроители Китая строят специальную подводную лодку, обеспечивающую работу на дне в условиях Арктики. Осваивает строительство ледоколов и Финляндия. К сожалению, рамки статьи не дают возможность рассказать о необычайно активном приготовлении к штурму арктического региона со стороны США, Канады и особенно Норвегии, которая уже имеет ряд преимуществ в технологическом решении арктических проектов. Все это говорит о том, что идея «похода на север» обретает все большее число сторонников.

Самая влиятельная

«Кто владеет нефтью, тот владеет миром» — политический афоризм эпохи первой половины XX столетия, оправдавший себя в ходе Первой и Второй мировых войн, стал забываться во второй половине того столетия и терять свое военно-политическое звучание. Ракеты, космос, атомные бомбы наполнили другим звучанием стратегические расчеты военных и политиков. Более того, страны ОПЕК, которые владеют почти 80% достоверных ресурсов нефти и 50% — природного газа, весьма далеки от владения миром и управления им. Они лишь могут, и то в случае сохранения полной солидарности в своих рядах, подправить ценовую конъюнктуру.

Однако, если все-таки подумать всерьез, взять весь мир в его совокупности с уже сложившимся уровнем цивилизации и представить, что произошло бы, если бы человечество на какое-то время осталось без современной энергетики, питаемой

нефтью, газом, углем, атомной и гидроэнергией — что тогда? Это был бы настоящий коллапс цивилизации и жизненного существования. Остановились бы заводы, встал транспорт, стали холодными жилища, темнота охватила бы города, остались бы невспаханными поля и т. д. И оценив все это, можно уверенно ответить, что та страна, которая выиграет приз в виде доступа к новым ресурсам у мира, в котором уже обозначился конец эпохи доступных и дешевых ресурсов, будет иметь все шансы стать самой влиятельной.

Но есть хорошая русская пословица «собака на сене — сама не ест и другим не дает». Можно выиграть приз и не реализовать его. Как говорят, «наличие большой библиотеки еще не говорит об уме и эрудиции ее владельца», так и в природопользовании — новые ресурсы надо освоить, а для этого нужны новая техника, новые технологии, новые средства доставки и, конечно, инвестиции, инвестиции и еще раз инвестиции. Так что влиятельным будет тот, кто сумеет соединить приз в виде доступа к ресурсам с возможностью их освоения, а в Арктике это надо осуществить в небывало сложных условиях.

Важный вклад в освоение Арктики

Современные оценки еще не открытых запасов нефти показывают, что вряд ли можно рассчитывать на то, что Арктика заменит нефтеносный регион Персидского залива и что поверхность Северного Ледовитого океана вскоре будет буквально усеяна буровыми установками на удивление белым медведям. В опубликованных в 2008 г. данных Геологической службы США потенциал неоткрытой нефти, включая конденсат, оценивается в 134 млрд баррелей (18,2 млрд т, или 17% мирового потенциала), тогда как запасы стран Ближнего и Среднего Востока составляют 1135 млрд баррелей (154 млрд т, или 46% мирового потенциала). Лучше положение с запасами природного газа, величина неоткрытых месторождений в Арктике составляет 30% мирового потенциала. Однако ряд экспертов считает, что основные запасы углеводородов здесь сосредоточены в 200-мильной экономической зоне на арктическом шельфе в сопутствующих осадочных породах, т. е. находятся под юрисдикцией прибрежных стран. В то же время наличие запасов в районе Северного полюса, по их мнению, весьма проблематично.

По нашим расчетам, базирующимся на данных Геологической службы США, пока что не разведанные «ничейные» запасы нефти и газа (в нефтяном эквиваленте), без учета запасов в 38,6 млрд т арктических регионов России, Канады и США, составляют 23,3 млрд т.

Надо иметь в виду, что сделанный американцами прогноз носит весьма условный характер и может измениться по мере проведения геологоразведочных работ в регионе.

В России освоение Арктики связано с началом работ на Штокмановском и Приразломном месторождениях, началом работ в устье Оби, активизацией деятельности на Ямале, освоением Северного морского пути и наращиванием мощи ледокольного флота.

Летом 2008 г. компания «ЛУКОЙЛ» осуществила важный вклад в освоение российской Арктики — пуск не имеющей аналогов в мире системы транспорти-

ровки крупных партий нефти в условиях Заполярья. Речь идет о начале регулярной отгрузки нефти с терминала порта Варандей, расположенного на побережье Баренцева моря. Три танкера (два уже курсируют) создают своего рода энергетический мост Варандей — Мурманск. Главное — положено начало выходу российского танкерного флота на новые пути к перспективным рынкам стран Азии и Тихого океана. Президент ОАО «ЛУКОЙЛ» В. Алекперов высоко оценил возможности нового проекта, отметив, в частности, что новый российский транспортный коридор позволяет с наименьшими затратами экспортировать нефть по кратчайшему морскому пути в страны Европы и Северной Америки [4].

Как известно, Варандейский терминал предназначен для экспорта нефти, добываемой «ЛУКОЙЛОМ» в Тимано-Печорской нефтегазовой провинции, экспорта именно по морю. Уникальность его в том, что в таких высоких широтах и суровых климатических условиях российские пароходства, да, впрочем, и все другие, не занимались регулярной перевозкой крупнотоннажных партий нефти.

Челночные перевозки во льдах в условиях экстремально низких температур требуют особой организации, серьезной работы по подбору кадров, уникальных технических и технологических решений. Опыт эксплуатации танкеров позволит найти наиболее правильные технические решения для создания судов, которые в будущем повезут сжиженный природный газ и нефть с месторождений Штокмановского, полуострова Ямал, устья Оби. В этой связи министр транспорта И. Левитин заявил, что до 2020 г. в России будут построены шесть мощных атомных ледоколов с энергетическими установками нового типа [9].

Последствия изменения климата

Потепление климата планеты порождает две четко различающиеся по последствиям проблемы: одна — это возможность получить доступ к новым ресурсам, заселить Гренландию и другие территории, открыть новые судоходные трассы. Другая, имеющая самые трагические последствия проблема сводится к тому, что потепление приведет к затоплению прибрежных береговых зон, к исчезновению горных ледников, дающих начало рекам, опустыниванию новых районов и многим другим последствиям.

Проблема изменения климата, столь трагичная для людей, не имеет границ. У всех одно небо над головами. Поэтому мировое сообщество уже сейчас (завтра будет поздно) должно решить вопрос, бороться ли с этими разрушительными результатами изменения климата или нет и как это можно сделать наиболее эффективным и дешевым способом, очевидно, связав себя определенными юридическими обязательствами.

Ученые подсчитали, что ускоренное экономическое развитие при отсутствии должных мер предосторожности неизбежно приведет к повышенному выбросу в атмосферу парникового газа. По их оценкам, к концу текущего столетия выброс CO_2 на планете удвоится, что вызовет повышение среднегодовой температуры на 6°C . Этот процесс будет проходить постепенно, ускоряясь по мере ускорения экономического развития и отсутствия достаточных мер предосторожности. Но главное

в этой проблеме то, что процесс уже начался и приводит к необратимым последствиям. Так, за последние три десятилетия площадь ледникового щита Арктики сократилась на 15—20% [2]. Уже сейчас в Западной Сибири вечная мерзлота оттаивает на четыре сантиметра в год, в ближайшие 20 лет ее граница отодвинется на север на 80 км [3]. А это означает, что любым постройкам, будь то дома, железные дороги, аэродромы, трубопроводы, порты, склады, находящимся в зоне мерзлых пород, грозит разрушение. К этому надо добавить, что 60% территории России приходится именно на районы залегания вечной мерзлоты [5].

Затопление суши вследствие таяния льдов вызовет буквально катастрофу во многих регионах мира. Так, только в Южной Азии могут потерять жилье 2 млрд человек, поскольку их дома расположены в пределах 60 км от побережья [14]. Под угрозой затопления будут находиться и многие районы в России, особенно в зонах добычи нефти и газа. Не исключено исчезновение полуострова Ямала, ряда районов на побережье Белого моря, в частности г. Архангельска и др.

Вызванный изменением климата режим муссонных дождей и сокращение стока вод в реки в результате таяния ледников в Гималаях будут угрожать голодом одному миллиарду человек. Африканский континент, как считают эксперты, окажется среди наиболее пострадавших от изменения климата. Здесь ожидается расширение границы пустынь, потеря значительной площади сельскохозяйственных угодий, возрастание засоленности почвы. Серьезная угроза возникнет и для таких стран, как Ирак, Турция, Сирия и Саудовская Аравия.

Последствия изменения климата коснутся и стран Латинской Америки, и прибрежного Китая, и Японии. Особую угрозу они создадут в районах сосредоточения нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности и портового хозяйства.

В специально подготовленном докладе Совета Евросоюза по проблемам изменения климата отмечается, что если не будут приняты соответствующие меры, мировой экономике придется тратить ежегодно до 20% мирового ВВП, чтобы существовать в новых условиях, тогда как сейчас эти расходы могли бы свестись к ежегодной трате в 1% ВВП. Делается вывод, что изменение климата, если не заниматься этой проблемой сейчас, приведет к резкому обострению борьбы за доступ к ресурсам и создаст угрозу глобальной безопасности. Особенно это проявится в отношении ресурсов полярных областей. Доклад призывает к разработке специальной **арктической политики Евросоюза**, базирующейся на обеспечении принципов геостратегии в арктическом регионе, в частности в отношении доступа к ресурсам и открытия новых торговых путей. Кто знает, может быть, следующим этапом разработки и претворения в жизнь арктической стратегии Евросоюза явится объявление ЕС единым союзным государством с правом представлять в Арктике вместе со своими членами — Данией, Швецией и Финляндией — единые интересы.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что положение дел на планете, на которой мы все живем, требует и от нашей страны разработки **всесторонней национальной стратегии по проблемам, свя-**

занным с изменением климата и преодолением последствий этой мировой угрозы. В такой стратегии проблема Арктики должна найти должное отражение.

И очевидно, для ее разработки должен быть создан **межведомственный орган**, обязательно включающий Совбез, МЧС, Минприроды, Минобороны, Минэнерго, Минпром и другие ведомства с

соответствующими полномочиями и финансовыми средствами.

Важность освоения Арктики, а также Восточной Сибири и Дальнего Востока требует создания специального **Министерства Арктики, Восточной Сибири и Дальнего Востока**, отвечающего за освоение «второй России», которой является этот гигантский район.

Юрий ЕРШОВ,

доктор экономических наук, профессор,
заместитель директора
Института внешнеэкономических связей
Государственного университета —
Высшей школы экономики

ЛИТЕРАТУРА

1. Аргументы недели. 2007. 26 июня.
2. Голубчиков С. Политическая геология // Независимая газета. Приложение «Наука». 2007. 26 сент.
3. Деловая слава России // Межотраслевой альманах. 2008. Вып. V. С. 13.
4. Известия. 2008. 19 сент.
5. Инвестиционный климат и структура рынка в энергетическом секторе России / Бюро экономической информации. 2006. С. 11.
6. Коммерсант. 2008. 30 мая.
7. РИА «Новости». 2007. 25 окт.
8. Российская бизнес-газета. 2007. 20 июля.
9. Российская газета. 2009. 16 янв.
10. Российская газета. 2008. 18 сент.
11. Российская газета. 2008. 20 мая.
12. Российская газета. 2007. 7 авг.
13. Российская газета. 2007. 2 авг.
14. Climate change and international security // Council of the European Union. — Brussels, 2008 (3 March). P. 6.
15. National security Presidential directive // Arctic region policy. 2009. 9 Jan. P. 4.
16. World energy outlook 2008 / IEA. — Paris, 2008. P. 43.

ПРЯМЫЕ иностранные инвестиции в экономике США

Характерной тенденцией развития мировой экономики последних двух десятилетий становится усиление процесса интернационализации и особенно ее высшей стадии — глобализации. Рост глобализации во многом определяется деятельностью транснациональных корпораций (ТНК), число и масштаб влияния которых постоянно возрастают. Их деятельность базируется на экспорте прямых иностранных инвестиций (ПИИ). В середине текущего десятилетия ТНК ежегодно вывозили за рубеж 800—850 млрд долл., при этом ареной их деятельности являются все подсистемы мирового хозяйства, но особенно США.

Объем и динамика иностранных инвестиций в экономике США

Человеку неискушенному может показаться странным тот факт, что страна с самой мощной экономической системой является крупнейшим импортером капитала. Однако это именно так: известно, что 22% мирового объема прямых иностранных капиталовложений приходится на инвестиции в хозяйство США.

Такая картина сложилась не сразу. В 1960 г. объем прямых иностранных инвестиций в США был равен всего примерно 7 млрд долл. Активизация прямого инвестирования иностранных компаний началась примерно с середины 70-х годов, когда на мировой арене появились помимо США другие центры экономической силы — ЕЭС и Япония. В 80-е годы приток иностранного капитала еще более увеличился, составляя в среднем в год 30—45 млрд долл., а в 90-е годы XX столетия достиг 70—80 млрд в год. Кульминация роста ПИИ в экономику США пришлось на 2000 г., когда их объем составил 314 млрд долл. Это означает, что США выступают в качестве наиболее крупного и динамично растущего сектора мирового хозяйства, притягивающего к себе капитал из других регионов мира.

В 2001—2003 гг. приток прямых зарубежных инвестиций в экономику США сократился. Падение инвестиций было вызвано ослаблением экономики США и других развитых стран мира. Однако начиная с 2004 г. экспорт капитала в США стал резко возрастать, увеличившись с 66 млрд долл. в 2003 г. до 232,8 млрд в 2007 г. Это второй крупнейший показатель с 2000 г. [3].

За 18 лет (1990—2007 гг.) объем накопленных прямых иностранных инвестиций в экономике США увеличился более чем в 4,4 раза и в 2007 г. составил 2,093 трлн долл. В период наибольшего экономического благополучия иностранные инвестиции вливались в американское хозяйство особенно быстрым темпом: за 1998—2000 гг. их объем увеличился на 750,5 млрд долл., а за 2004—2007 гг. — на 645 млрд.

До 1998 г. приток иностранных инвестиций в США никогда не превышал 80 млрд долл. в год.

Основные факторы, способствующие привлечению иностранного капитала в США — это и высокий научно-технический уровень экономики в целом, и огромная емкость внутреннего рынка в сочетании с политической и экономической стабильностью. Важными стимулами расширения иностранных инвестиций в 90-е годы послужили также динамичный рост американского хозяйства, быстрый темп развития высокотехнологичных отраслей промышленности и информационных технологий, а также проводимая многими фирмами США структурная перестройка, ориентированная на долгосрочную перспективу.

На базе ПИИ в США происходит формирование зарубежного производства, объединяющего экономику иностранных государств с экономикой США более тесными узами, чем торговля. Сеть международного производства, созданная посредством прямых иностранных инвестиций, привела к образованию на территории США экономического пространства, которое оказывает влияние на экономику США, а в конечном итоге и на экономику других ведущих стран мира. О масштабах этой деятельности свидетельствуют следующие данные. В 2006 г. в США на предприятиях, созданных с участием иностранного капитала, было занято 5,3 млн человек. Активы филиалов зарубежных компаний составили 6,81 трлн долл., чистый доход этих предприятий превысил 134 млрд долл. [4].

Ядро этого заграничного капитала образуют иностранные промышленные компании. Общий объем продаж зарубежных предприятий, расположенных в США, достиг 2,8 трлн долл., при этом продажи этих зарубежных филиалов росли быстрее, чем прямой экспорт стран базирования этих компаний. На долю филиалов иностранных фирм приходится 12% ВВП США, создаваемого в обрабатывающей промышленности, 20% предоставляемых Соединенными Штатами банковских и финансовых услуг, 11% американских расходов на НИОКР. Таким образом, увеличение притока иностран-

ного капитала в США, которое приводит к усилению его влияния на американскую экономику, свидетельствует о растущей экономической и финансовой глобализации, происходящей в мире в последние годы.

Национальная принадлежность иностранного капитала

На американском рынке действует капитал из более чем 100 иностранных государств, однако ведущие позиции принадлежат инвестициям из небольшой группы развитых стран. Крупнейшими иностранными инвесторами в США являются Великобритания (16,9% всех накопленных прямых зарубежных капитальных вложений в стране), Япония (11,8%), Германия (11,3%), Нидерланды (10,6%), Канада (8,9%), Франция (8,8%), Швейцария (7,8%) и Люксембург (7,3%). На долю этих восьми стран приходится 1271 млрд долл., или 83,6% всех прямых иностранных инвестиций в США. Среди интеграционных группировок крупнейшими инвесторами в американскую экономику являются страны — члены ЕС: в 2006 г. на них пришлось 62,3% всех ПИИ в США.

Надо отметить, что нынешняя географическая структура инвестиций сложилась в основном в течение последних 25 лет. За это время бывшего лидера — Канаду — оттеснили страны Западной Европы, на которые приходится 65% ВВП, создаваемого иностранными компаниями в США [6, Р. 18].

Первое место по объему прямых иностранных инвестиций в экономику США занимает Великобритания — 303,2 млрд долл. Будучи одними из самых первых иностранных вкладчиков в экономику США, компании Великобритании многие годы сохраняют первенство в этой области. Последние три десятилетия они являются крупнейшими инвесторами и лидерами по объему ВВП, создаваемому в американской экономике. В 2004 г. на их долю пришлось около 20% ВВП США, созданного иностранным капиталом. Большая часть их инвестиций (около 60%) вложена в обрабатывающую промышленность, оптовую торговлю, финансовую сферу и страхование. Однако доля капитала Великобритании в общей сумме ПИИ имеет тенденцию к сокращению: с 31% в 1973 г. до 17% в 2006 г.

На второе место среди иностранных инвесторов в США в 90-е годы XX века вырвалась Япония, инвестиции которой в 2006 г. достигли 211 млрд долл. Небезынтересно, что Япония вложила в американскую экономику в два раза больше инвестиций, чем США в Японию. За последние 30 лет инвестиционная активность Японии в американской экономике возросла более чем в 50 раз. По некоторым оценкам, к середине XXI века она займет место лидера по объему прямых капиталовложений среди иностранных инвесторов в США.

В конце 70-х и в 80-е годы многие ведущие японские компании перешли от прямого экспорта товаров к организации собственного производства продукции на американском рынке, т. е. «на месте». Прежде всего это характерно для отраслей, выпускающих компьютеры, различные виды электроники и автомобили, что способствовало быстрому притоку капитала в США и укреплению позиций японских фирм на емком американском рынке.

Третий по величине иностранный инвестор — ФРГ, которая уже с 1995 г. потеснила бывшего лидера — Канаду. ФРГ, являясь в последние годы одним из наиболее активных экспортеров капитала в США, вложила в американскую экономику больше капитала, чем США в ФРГ. Только за 1990—2006 гг. немецкие прямые инвестиции выросли в 4,4 раза и составили 202,6 млрд долл., или примерно одну пятую всех капиталовложений ФРГ за границей. Основной объем немецких инвестиций (67%) приходится на обрабатывающую промышленность, информационные услуги, финансы и страхование. Быстрый рост прямых инвестиций из Германии в значительной степени объясняется большим масштабом поглощения немецкими компаниями американских фирм, особенно занятых в производстве транспортного оборудования и химической продукции.

За последние 20 лет резко выросли капиталовложения Нидерландов в американскую экономику, достигнув в 2006 г. 189,3 млрд долл. До 2004 г. Нидерланды занимали третье место в иерархии ведущих иностранных инвесторов в экономике США, а в конце 70-х годов были лидером среди основных экспортеров капитала. Нидерланды являются крупнейшим иностранным инвестором в финансовой сфере, страховании и химической промышленности США. Для финансирования своих операций в США голландские фирмы часто прибегают к реинвестиции прибыли, которая в 2006 г. составила более 52% общего притока голландских капиталовложений.

С небольшим отрывом от Нидерландов идет Канада, которая также активизировала свою деятельность в области экспорта прямых инвестиций в США. За 1990—2006 гг. канадские прямые инвестиции в экономику США возросли в 5,7 раза и составили 159 млрд долл. Основными сферами приложения канадского капитала являются финансовая и страховая (второе место среди всех иностранных инвесторов), а также — обрабатывающая промышленность. На долю канадских филиалов приходится 10% ВВП, создаваемого иностранными компаниями в США.

В текущем десятилетии отмечается также рост инвестиций из развивающихся стран Латинской Америки и Юго-Восточной Азии, что является отражением усиления их экономической активности на мировой арене. Наибольший объем инвестиций в экономике США приходится на страны Латинской Америки (80 млрд долл.) и Азии (18,4 млрд). На долю компаний из развивающихся стран приходится более 12% ВВП США, создаваемого в этой стране предприятиями, принадлежащими иностранному капиталу.

В последние годы на американском рынке активизировались компании из бывших социалистических государств, и в первую очередь из России. Объем накопленных российских инвестиций в США составил в 2007 г. более 3 млрд долл. В основном они концентрируются в металлургической и химической промышленности, а также в нефтяном бизнесе. Хотя американские инвестиции в Россию примерно в 4,5 раза превосходят российские инвестиции в американскую экономику, сам факт прихода российского капитала в США свидетельствует об усилении роли российских компаний в международных инвестиционных процессах.

Таким образом, наряду с увеличением объема иностранных вложений в последние десятилетия отмечается рост численности стран — экспортеров капитала в США, а также изменение соотношения их сил на американском рынке.

Отраслевая структура иностранных инвестиций в США

В отраслевом разрезе основной объем прямых иностранных инвестиций в США сосредоточен в непромышленной сфере экономики — в сфере услуг (63%) и в обрабатывающей промышленности (около 33,1%). На добывающие отрасли приходится 3,1% [5, Р. 52].

Все больший интерес для иностранных инвесторов представляет сфера услуг. За 1990—2006 гг. инвестиции в эту отрасль экономики США возросли в 10 раз и достигли 1127 млрд долл., в том числе в финансовую сферу и страхование — 257,7 млрд, в оптовую торговлю — 252 млрд, в банковский сектор — 149 млрд и информационные услуги — 126 млрд долл. Такая ориентация иностранных инвестиций объясняется растущим спросом в США на различные виды услуг в связи с переходом к постиндустриальному развитию.

Среди наиболее доходных с позиции иностранных компаний сфер экономики вот уже более двух десятилетий остается финансовый и банковский бизнес в США. Иностранные банки активно создают в США свои отделения, представительства, филиалы, приобретают пакеты акций американских банков (10% акционерного капитала и выше), стремятся проникнуть не столько в банковский бизнес США вообще, сколько в его монополистическое ядро. При этом основная форма проникновения в американскую экономику — преимущественное использование иностранными банками слияния и поглощения финансовых организаций США. Результатом такой политики явился беспрецедентный рост иностранного капитала в финансовой и банковской сфере американской экономики — с 6,2 млрд долл. в 1980 г. до 406,7 млрд в 2006 г., т. е. более чем в 65 раз.

Значительны зарубежные инвестиции и в оптовой торговле — 252 млрд долл. Иностранные компании активно вкладывают капитал в сферу торговли с целью развития сети сбытовых филиалов, занимающихся реализацией импортированных товаров. Приобретая американские предприятия оптовой торговли, иностранные компании оснащают их новой техникой, применяют автоматизированные закупочные системы, внедряют робототехнику, конвейеры, подвижные стеллажи и другие средства механизации сбытовых операций. Создание современных предприятий оптовой торговли приводит к расширению сбытовой сети в США, а также способствует повышению уровня технической оснащенности таких предприятий, которые по этому показателю отстают от других отраслей американской экономики.

Наиболее активно в сфере оптовой торговли действуют компании Японии — страны, которая уже несколько десятилетий является одним из крупнейших

экспортеров капитала в США. Среди иностранных инвесторов в оптовой торговле США Япония занимает первое место. На инвестиции японских компаний в оптовую торговлю США в 2006 г. приходилось более 1/3 всех иностранных капиталовложений в эту отрасль американской экономики.

Ведущей отраслью приложения иностранного капитала в производственной сфере является обрабатывающая промышленность, зарубежные инвестиции в которую за последние 30 лет возросли в 13 раз и составили в 2006 г. 594 млрд долл. Крупнейшими инвесторами в эту отрасль экономики являются Германия, Швейцария, Великобритания, Франция и Нидерланды.

Самые крупные капиталовложения в обрабатывающую промышленность сосредоточены в химической, электронной промышленности и машиностроении — 298 млрд долл., или 50% иностранных инвестиций, вложенных в обрабатывающую промышленность США. О значимости, придаваемой этим отраслям, говорит тот факт, что за 2004—2006 гг. иностранные компании вложили в эти отрасли американской экономики 88 млрд долл.

Среди других отраслей обрабатывающей промышленности важное место занимает химическая, на которую приходится около одной трети (183 млрд долл.) иностранных инвестиций в обрабатывающую промышленность США. Лидирующие позиции здесь занимают компании Нидерландов, ФРГ, Швейцарии и Великобритании, которые отличаются высокой конкурентоспособностью и техническим уровнем производимой продукции, особенно в базовой химии и фармацевтике.

Около 10% капиталовложений приходится на машиностроение, в котором крупные компании Нидерландов, Японии, Франции, Германии и Великобритании заняли прочные позиции в производстве таких видов продукции, как промышленные роботы, автомобили, средства автоматизации производственных процессов. Так, в начале этого десятилетия в США примерно 70% спроса на промышленных роботов удовлетворялось за счет продукции японских компаний.

В добывающие отрасли США иностранные государства по состоянию на 2006 г. вложили 55,5 млрд долл., что составило около 3,1% всех инвестиций в экономику США. Наиболее крупные вложения были сделаны в металлургическую (26,4 млрд) и нефтяную промышленность (29,1 млрд) [5, Р. 72].

Вместе с тем нельзя не отметить усиление дифференциации в деятельности иностранного капитала, направленной на участие в самых разнообразных отраслях экономики США — от традиционных до новейших. Этот процесс накладывает отпечаток на всю деятельность иностранного капитала в стране, что проявляется в более масштабном и комплексном характере его операций, в применении им различных форм и методов экспансии в экономике США.

Организационные формы деятельности иностранного капитала

Арсенал форм и методов, применяемых иностранными компаниями в США, весьма разнообразен. Тра-

РАСХОДЫ НА СОЗДАНИЕ В США ИНОСТРАННЫХ ФИЛИАЛОВ
(по формам инвестиций и типам инвесторов, млрд долл.)

	1992 г.	1995 г.	1998 г.	2000 г.	2003 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Всего	15,3	57,2	215,2	320,8	63,6	91,4	165,6	276,8
ВИД ИНВЕСТИЦИЙ								
Слияние и поглощение	10,6	47,2	182,3	316,4	50,2	73,9	148,6	255,0
Создание новых филиалов	4,7	10,0	32,9	4,4	13,4	17,4	17,0	21,8
ТИП ИНВЕСТОРА								
Иностранные инвесторы	4,0	11,9	120,8	102,9	27,8	40,3	44,1	102,3
Зарубежные филиалы в США	11,3	45,3	94,4	217,9	35,7	51,1	21,4	174,5

Источники: Survey of current business. 2005. June. P. 35; 2008. June. P. 33.

диционной формой является создание (как правило, под контролем материнских компаний) зарубежных филиалов. Последние активно действуют на американском рынке, развернув крупное собственное производство, а также развивая кооперационные связи с американским бизнесом в области производства и научно-технической деятельности, а также сбыта.

Следует отметить, что стремление расширить масштаб деятельности иностранного капитала и повысить его эффективность привело к изменению в методах создания зарубежных филиалов. Если в 80-е годы явное предпочтение отдавалось образованию новых филиалов, то во второй половине 90-х годов — текущем десятилетии проявилась тенденция повышения роли международного слияния и поглощения американских компаний. Другими словами, активизировался процесс сверхконцентрации и так весьма крупных компаний (см. табл.).

В течение трех лет (1998—2000 гг.) наблюдался беспрецедентный рост слияния и поглощения, которые стали основным методом образования филиалов зарубежных компаний в США. Из общего объема средств в 8109 млрд долл., выделенных иностранным капиталом в этот период на создание в США иностранных филиалов, 7638 млрд, или 94,2%, пришлось на слияние и поглощение существующих американских компаний. Кроме того более половины средств (57,5%), затраченных на закупку американских компаний в 1998—2000 гг., было выделено самими иностранными филиалами, что свидетельствует об их возросших возможностях.

Необходимо отметить, что в этот период иностранные филиалы были главными участниками подобных операций, особенно мегасделок (объемом в 2 млрд долл. и более). В 2006—2007 гг. на такие сделки пришлось около 50% всех выделенных средств на приобретение американских компаний. В 90-е годы эта цифра не превышала 30%.

В текущем десятилетии процесс слияния и поглощения несколько сократился, что было следствием замедления развития экономики стран Европы. В 2007 г. объем слияния и поглощения американских компаний, проводимого иностранным капиталом, хотя и немного уменьшился по сравнению с 2000 г., был на уровне конца 90-х годов.

О масштабе международного слияния и поглощения в США говорят следующие данные. Из 278,8 млрд долл., выделенных иностранными компаниями

в 2007 г. на создание своих филиалов в США, 255 млрд, или более 92%, пришлось на слияние и поглощение существующих американских компаний и только 21,8 млрд, или 8% средств — на образование новых филиалов. Необходимо также подчеркнуть, что основные средства на осуществление этих процессов в 2007 г. выделяли филиалы иностранных компаний (более 63%), в то время как доля средств, предоставленных на эти цели головными компаниями, составила около 37%, что свидетельствует о возрастающей финансовой мощи филиалов зарубежных компаний в США. При этом 50% трансграничных операций слияния и поглощения в 2007 г. пришлось на мегасделки, тогда как в 1997 г. этот показатель не превышал 12%.

Основные показатели деятельности зарубежных филиалов, созданных в 2007 г. на базе слияния и поглощения, таковы: их активы составили 455,8 млрд долл., чистая прибыль — 7,7 млрд, число занятых — 487,6 тыс. человек.

В 2007 г. новые инвестиции зарубежных компаний, созданных на базе слияния и поглощения, распределялись по различным отраслям экономики, однако примерно половина их объема пришлась на обрабатывающую промышленность, в основном на химическую, машиностроительную и электронную, и более одной трети — на различные виды услуг.

Среди крупнейших инвесторов в экономике США (методом слияния и поглощения) в рассматриваемый период были страны Европы, на которые пришлось около 53% общего объема вложенного в США капитала (в 1995—1997 гг. этот показатель составил 64%). Остальная часть инвестиций пришла из Канады, Японии, Австралии, а также из отдельных развивающихся стран Латинской Америки и Азии.

К числу основных причин слияния и поглощения относятся глобализация мировых хозяйственных рынков, развитие научно-технического прогресса, дерегулирование и усиление международной конкуренции, а также необходимость повышения прибыли в интересах акционеров. Важные для иностранных компаний мотивы проведения слияния и поглощения таковы: получить новые возможности для сбыта; усилить влияние на тот или иной рынок; повысить эффективность деятельности за счет синергизма (эффекта объединения ресурсов, по своей силе превосходящего простую сумму результатов действия отдельных компонентов); увеличить масштаб операций;

снизить издержки производства, усовершенствовать методы управления; диверсифицировать (распределить) риски; обеспечить финансовые интересы.

Нередко иностранные компании в своей деятельности в США прибегают также к созданию стратегических альянсов с американскими фирмами. В рамках этих формирований зарубежные компании стремятся решить самые различные задачи, встающие перед ними на американском рынке. Так, германская фирма «Сименс» и американские корпорации «Америкен телефон энд телеграф», Ай-би-эм и «Эпл компьютер» образовали альянс, в рамках которого производится продукция, «говорящая на одном языке», и разрабатываются компьютерные стандарты совместимости техники, выпускаемой различными конкурирующими фирмами. Другим примером может служить альянс, образованный в начале 2009 г. итальянской компанией ФИАТ и американской корпорацией «Крайслер» с целью совместного производства и маркетинга малолитражных легковых автомобилей. Основная цель альянса — избежать последствий мирового финансового кризиса.

В большинстве случаев стратегические альянсы между ТНК являются долгосрочными и охватывают различные стадии всего производственного цикла — от научных разработок до совместного производства и сбыта. При этом главная выгода иностранных филиалов от проведения слияния в промышленности связана с экономией на дорогостоящих разработках и создании новых видов продукции, а также на капиталовложениях в новые технологии. Дополнительная экономия обеспечивается посредством сокращения расходов на содержание чрезмерного управленческого аппарата. Меньшее значение имеет экономия на масштабе производства (на основе снижения его текущих издержек), хотя и она весьма существенна.

Влияние иностранного капитала на экономику США

Зарубежный капитал, объем которого быстро возрастает, оказывает влияние на различные макроэкономические показатели американского хозяйства. Самым общим показателем значения иностранного капитала является соотношение между ПИИ и валовым внутренним продуктом (ВВП). Так, уже в 2006 г. 9,3% ВВП Соединенных Штатов было создано при участии иностранного капитала. В 2004 г. на предприятиях в США, принадлежащих иностранным компаниям, было произведено товаров и услуг на сумму свыше 500 млрд долл.

Инвестиции иностранных компаний органически вплелись в живую ткань всей экономической жизни США, став неотъемлемой частью их воспроизводственного процесса. Активы обрабатывающей промышленности США сегодня на 12% принадлежат иностранцам. Наиболее прочные позиции иностранные компании занимают в химической промышленности, общем и транспортном машиностроении, металлургии, металлообработке, пищевой промышленности. В отдельных отраслях обрабатывающей промышленности фирмы, контролируемые иностранным капиталом, производят 20—25% продукции [7].

Наиболее ярким примером является укрепление позиций иностранных компаний в американской автомобильной промышленности. Так, только на филиалы японских компаний приходится примерно 12% производства легковых автомобилей в США. Другой пример — немецкий концерн «Сименс», который является одним из крупнейших инвесторов в США в области электротехники и занимает в этой связи ведущую позицию в производстве рентгеновской аппаратуры и компьютерных томографов.

Деятельность иностранных фирм оказывает воздействие и на работу отдельных национальных компаний, способствуя повышению эффективности производства, улучшению качества выпускаемой продукции и внедрению новых методов управления. Так, в последние годы американские производители автомобилей значительно улучшили качество своей продукции и повысили эффективность производства. Не вызывает сомнения, что причиной этого явления в значительной степени стала их конкуренция с японскими компаниями, от которых американцы позаимствовали новые методы организации производства и управления. Результатом этого стало не только увеличение масштаба автомобильного рынка, но и выгоды, получаемые покупателями: расширение ассортимента продукции, снижение розничных цен.

Усиливается воздействие иностранного капитала и на внешнюю торговлю. На раннем этапе деятельности иностранные компании стремились главным образом укрепиться на внутреннем рынке США. Однако по мере расширения масштаба своей работы и глубокого освоения американского рынка иностранный капитал начал активно выходить на рынки третьих стран. В настоящее время примерно 23% товарного экспорта США осуществляется иностранными предприятиями. На них приходится и 34% импорта.

Деятельность иностранного капитала способствует также ослаблению остроты такой важной проблемы, как безработица. На иностранных предприятиях в США в начале 2007 г. работало около 5,4 млн рабочих и служащих. Наибольшее количество занятых было в обрабатывающей промышленности — 2,1 млн человек, а также в оптовой и розничной торговле — около 1,2 млн, в сфере информационных услуг — 235 тыс. и в финансовой области — 215 тыс. человек.

И хотя доля занятых на иностранных предприятиях составляет 5,2% от общей численности занятых в частном секторе США (за исключением банковской сферы), иностранный капитал оказывает серьезное влияние на занятость в отдельных отраслях обрабатывающей промышленности. Так, например, в общем числе занятых в фармацевтической промышленности доля рабочих и служащих, занятых на иностранных предприятиях, составляет 46,6%, а в химической (за исключением фармацевтики) — 34,7%. В транспортном машиностроении этот показатель составляет 27,8%, в производстве продукции из нерудных ископаемых — 24% и в текстильной промышленности — 21%.

Еще большее влияние иностранные инвестиции оказывают на занятость на региональном уровне. Регион, который добивается успеха в привлечении

иностранных капиталовложений, отмечает увеличение уровня занятости в такой же пропорции, как это происходит в случае расширения инвестиций со стороны национальных компаний.

Следует заметить, что предприятия, принадлежащие иностранному капиталу, в основном сконцентрированы на юго-востоке США. Однако в размещении компаний основных зарубежных инвесторов существует значительное различие. Так, канадские инвестиции сконцентрированы в основном по американо-канадской границе, а также в центральной части США. При этом их отраслевая структура весьма дифференцирована и не сконцентрирована в какой-либо отдельной отрасли. Предприятия, принадлежащие английскому и французскому капиталу, тяготеют к размещению на востоке США. В тоже время японские инвестиции сконцентрированы на дальнем западе США, а также вдоль «коридора» от Индианы до Северной Каролины, где они вложены в производство компьютеров и автомобилей [6, Р. 16].

В начале текущего десятилетия доля занятых на предприятиях иностранного капитала от общей численности занятых на частных предприятиях того или иного штата была наиболее высокой на Гавайях (11,4%), в штатах Южная Каролина (8,2%) и Северная Каролина (7,2%). Относительно высокий показатель был также в штатах Нью-Джерси (6,6%), Теннесси (6,5%) и Кентукки и Джорджии (по 6,1%). Штат Южная Каролина занимал четвертое место по доле занятых на иностранных предприятиях от общего числа занятых в обрабатывающей промышленности штата (20,5%), уступая округу Колумбии (23,4%), штатам Кентукки (22,8%) и Северная Дакота (22%).

Таким образом, зарубежный капитал, ослабляя остроту безработицы в США, способствует нормализации их воспроизводственного процесса.

Иностранный капитал влияет также на уровень заработной платы в стране, являясь источником дополнительного спроса на местную рабочую силу. Работнику здесь выплачивается более высокий заработок (на 27 — 29%) по сравнению с национальными компаниями [2]. На предприятиях только японских компаний в США занято свыше 630 тыс. человек, которым выплачивается в виде заработной платы в суммированном исчислении порядка 38 млрд долл. в год.

Возрастает влияние иностранного капитала и на национальный научно-технический потенциал. Компании Западной Европы и Японии выносят часть своих научно-исследовательских работ в США, постепенно увеличивая расходы на исследования, проводимые за рубежом (34,3 млрд долл. в 2006 г.) [4]. Большая часть НИОКР, осуществляемых иностранными компаниями в США, являются прикладными или представляют собой доработку продукции в целях ее адаптации к национальному рынку. Тем самым они вносят вклад в повышение эффективности экономики страны. Не надо забывать о том, что иностранные компании покупают американские патенты и лицензии (в 2006 г. — на сумму в 18,7 млрд долл.), что улучшает состояние платежного баланса США и позволяет американским ТНК получать крупную роялти и концентрировать уси-

лия на новейших направлениях научно-технического прогресса.

Роль федерального правительства в регулировании иностранных инвестиций

Иностранные инвестиции по мере их быстрого роста и расширения масштаба деятельности не остаются без внимания со стороны федеральных властей и общественных организаций США. Надо сказать, что американский политический истеблишмент (так же как и деловые круги) не препятствует привлечению иностранного капитала. Однако федеральные органы власти внимательно следят за результатами экономической деятельности иностранных компаний, за соблюдением ими «правил поведения» на американском рынке.

В США нет специального федерального закона, регулирующего иностранные инвестиции. К основным законодательным актам, направляющим деятельность иностранных предпринимателей в США, относятся следующие: Акт 1990 года о прямых иностранных инвестициях и усовершенствовании международной финансовой информации, Акт об иностранных инвестициях 1987 года, Акт об атомной энергетике 1954 года, Акт о защите производства 1950 года, Акт о торговле и конкурентоспособности 1988 года, поправка Эксона — Флорио к Акту о торговле и конкурентоспособности 1988 года, Акт о международной торговле и инвестициях 1994 года и др.

Указанные законы, регулирующие в США инвестиционный режим, относятся как к национальным, так и к иностранным инвесторам. Прямые ограничения для последних действуют, как правило, лишь по соображениям национальной безопасности. Например, по политическим соображениям США вводили запрет на торгово-экономические отношения с такими государствами, как Куба, Ливия, КНДР, Иран. В то же время президент может запретить, приостановить слияние, приобретение или переход под иностранный контроль компании, если будет определено, что иностранное лицо может совершить действие, создающее угрозу для национальной безопасности США.

Особое место в регулировании прямых инвестиций занимает комитет по иностранным инвестициям (КИИ), который имеет право рассматривать те иностранные капиталовложения, которые играют значительную роль для национальных интересов США.

Состав КИИ едва ли не совпадает с составом Совета национальной безопасности и свидетельствует о том значении, которое США придают проблеме иностранных инвестиций. В соответствии с поправкой Эксона — Флорио, в комитет входят министры финансов, обороны, торговли, юстиции, иностранных дел (госсекретарь), руководители Административно-бюджетного управления и Экономического совета при президенте, а также представитель США на торговых переговорах. КИИ действует под председательством министра финансов на базе возглавляемого им ведомства и имеет право проводить расследование по факту продажи любой собственности на территории страны. В случае необходимости к его работе подклю-

чаются руководители других федеральных органов, например министерство энергетики.

Процесс рассмотрения покупки иностранным инвестором части или контрольного пакета акций какой-либо американской компании начинается с уведомления КИИ одним из участников сделки. Уведомление от какой-либо третьей стороны не принимается.

Американские и иностранные партнеры не всегда ставят в известность КИИ о заключенных между ними соглашениях, поскольку далеко не все они затрагивают сферу национальной безопасности. В то же время неуведомление о сделке не освобождает ее участников от расследования. Комитет может в любой момент обратиться к ним с требованием предоставить необходимую информацию. При этом они будут обязаны сообщить ему подробные сведения о себе, характере отношений с правительствами своих стран, наличии государственных заказов, а также планах и намерениях в связи с подписанным между ними соглашением.

После того как КИИ получит все нужные данные, начинается процесс рассмотрения сделки. Его первый этап — так называемое предварительное изучение — длится 30 дней. В это время комитет должен разослать первоначальную информацию всем заинтересованным федеральным ведомствам и получить от них соответствующие отзывы. Проанализировав их, КИИ может прийти к выводу, что рассматриваемая сделка не наносит ущерба интересам национальной безопасности, и прекратить расследование. Если же на первом этапе комитету не удалось собрать исчерпывающие данные или у него возникло сомнение по поводу характера сделки, он может продлить расследование еще на 45 дней, провести дополнительные встречи со сторонами и запросить у них недостающие сведения. После этого комитет должен предоставить свои выводы президенту США, который в течение 15 дней обязан решить, не нарушает ли сделка интересы национальной безопасности страны. Президент может не только одобрить или полностью заблокировать сделку, но и отложить ее вступление в силу, рекомендуя сторонам пересмотреть условия соглашения. Но в любом случае весь процесс расследования не должен превышать 90 дней.

Начиная с 1988 по 2007 год КИИ рассмотрел свыше 2,5 тыс. дел в области иностранных инвестиций. Большинство из них касались предприятий, работающих в сфере высоких технологий. Примерно 22% пришлось на электронную промышленность, 16% — на металлургическую, горнодобывающую и энергетическую промышленность, 7% — на электронное машиностроение, по 6% — на авиакосмическую и химическую отрасли.

Состав иностранных участников сделок, попавших в поле зрения КИИ, полностью соответствует географии зарубежных инвестиций в США. Наибольший аппетит в приобретении американских компаний, имеющих какое-либо значение с точки зрения национальной безопасности, проявляли японские фирмы. За ними следовали англичане, французы, немцы и китайцы.

Комитет никогда не рассматривал свою запретительную функцию в качестве основной и в случае

«конфликта интересов» всегда пытался отыскать возможность для компромисса. Предпринимавшиеся им расследования неоднократно приводили к тому, что условия контрактов по приобретению части акций, в первую очередь оборонных предприятий, менялись таким образом, чтобы соблюсти интересы национальной безопасности. При этом участники сделки приступали к прямым консультациям с Пентагоном, который готовил им рекомендации о том, каким образом можно было бы пересмотреть условия соглашения, чтобы оно в конечном итоге получило одобрение КИИ. В ряде случаев зарубежные инвесторы сами отказывались от первоначальных планов, а «выставлявшаяся на продажу» американская собственность попадала в руки соотечественников. Иногда компромисс достигался в результате того, что гражданская часть производства переходила к иностранному владельцу, а военные цеха полностью оставались под контролем прежнего хозяина или передавались новому покупателю, отыскавшемуся среди американцев.

Введение в действие поправки Эксона — Флорио и учреждение КИИ заставили американских бизнесменов внимательно относиться к проблемам национальной безопасности при заключении соглашений с иностранными партнерами. Поэтому случаи, когда подрядчики Пентагона изъявили желание уступить часть своих прав зарубежным инвесторам, встречались довольно редко. Именно благодаря подобному консенсусу между предпринимателями и федеральным правительством Соединенным Штатам удается сохранять приверженность принципам открытой экономики и одновременно тщательно оберегать интересы своей национальной безопасности.

В последние годы США начали проводить политику, направленную на выборочное ограничение притока иностранного капитала в свою экономику — как реакцию на избыток свободных финансовых средств в Китае, России, Индии и ряде других стран. Так, 26 июля 2007 г. тогдашний президент США Дж. Буш подписал принятый конгрессом Акт 2007 года об иностранных инвестициях и национальной безопасности. Этот закон расширяет полномочия Комитета по иностранным инвестициям, напрямую подчиняя его президенту и привлекая к проверке важных сделок спецслужбы. «Акт 2007 года» ставит под особый контроль инвестиционные сделки, в результате которых контроль над американскими компаниями могут получить «зарубежные правительства или организации, контролируемые либо действующие от их имени» [1].

Важную роль в регулировании иностранных инвестиций в США также играет Бюро экономического анализа (БЭА) Министерства торговли. На него возложена подготовка регулярных исследований по проблеме иностранных капиталовложений в экономику США. В этих целях БЭА осуществляет сбор сведений обо всех существенных сделках по продаже иностранцам американской собственности на территории страны.

Бюро обязательно должно быть поставлено в известность о покупке зарубежной фирмой или частным лицом не менее 10% акций или равноценной собственности американской компании, общая стоимость

которой оценивается более чем в 1 млн долл., а также о приобретении в коммерческих целях участка земли площадью 200 и более акров (1 акр равен 4046,86 м²). В соответствии с законом информировать об этом БЭА должны американские участники сделки — посредник или продавец, которым предстоит заполнить многостраничную анкету и ответить на вопросы о характере соглашения и целях сторон. Отослать ее в бюро они обязаны в течение 45 дней после осуществления финансовой операции.

Помимо этого любая компания, которая владеет собственностью более чем в 1 млн долл. и хотя бы на 10% контролируется иностранным капиталом, обязана в конце финансового года (завершается в США 30 сентября) представить в бюро подробный отчет о своей деятельности, указав в нем величину принадлежащей ей собственности, объем продажи и сумму годового дохода.

Благодаря этому БЭА имеет в своем распоряжении исчерпывающую информацию об иностранных инвестициях в экономику США и регулярно информирует президента, конгресс и общественность страны обо всех аспектах этой проблемы.

Таким образом, мировой опыт в целом и США в частности свидетельствует о том, что иностранный

капитал, деятельность которого регулируется законодательной и исполнительной властью, не только не противоречит экономическим интересам страны, в которой он действует, но и является важным фактором хозяйственного развития и научно-технического прогресса. Иностранный капитал, действующий в США, формируя международные производственные комплексы, получает возможность шире использовать преимущества международного разделения труда и международной кооперации для оказания воздействия на социально-экономическое развитие США и различные аспекты внешнеэкономической деятельности.

В настоящее время, когда в мире ширится финансовый кризис, который охватил многие сектора экономики, приток иностранного капитала в США, естественно, резко сократится, что затронет различные стороны американской экономики, усложнит проблему растущей безработицы, ухудшит состояние торгового и платежного баланса страны. Однако можно предположить, что, несмотря на прогнозируемую длительность кризиса, США, как и другие развитые государства, найдут выход из него и в будущем останутся одной из немногих стран, привлекающих большой объем иностранного капитала.

Рудольф ЗИМЕНКОВ,
доктор экономических наук, профессор,
Институт США и Канады РАН

ЛИТЕРАТУРА

1. РБК daily. 2007. 30 июля. № 139.
2. Foreign ownership, wages and wage changes in U.S. industries // Contemporary economic policy. 2006. Jan. P. 74—91.
3. Survey of current business. 2008. Sept. P. 102.
4. Survey of current business. 2008. Aug. P. 201.
5. Survey of current business. 2007. Sept.
6. The globalization of U.S. business investment // Staff papers / Federal reserve bank of Dallas. 2008. Febr.
7. World investment report 2000. — N. Y.; Geneva, 2000. P. 320.

ВИДЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ:

современная трактовка¹

Распределение созданного в системе дохода может так сильно влиять на мотивацию и организационную эффективность, что даже если одна система имеет более быстрый экономический рост и большую величину реального дохода на душу населения, но плоды такой позитивной динамики распределяются неравномерно, она может демонстрировать низкий уровень социальной жизни по сравнению с системой, имеющей худшие параметры указанной динамики. Эту закономерность отмечал А. Сен, хотя такой результат задолго до него был предсказуем в рамках теории систем, при использовании принципа неоднородности. А. Сен также сформулировал тезис о том, что личная свобода агента должна иметь приоритет над принципом эффективности по Парето, поскольку выбор часто сопровождается нарушением личной свободы, а ее соблюдение чревато несоблюдением принципа Парето [10]. Здесь хотелось бы разъяснить подход А. Сена, сразу определив критические аргументы такой позиции, которые может предложить институциональный анализ.

Во-первых, А. Сен выделяет пять видов инструментальной свободы, а именно: политическую свободу, экономические возможности, социальные возможности, гарантии транспарентности, социальную защиту. Расширение свобод видится им как основная цель и средство развития. Причем цель и средство связываются соответственно с основополагающей и инструментальной свободой [2, С. 53].

Во-вторых, одинаковый экономический рост в разных странах не означает, что социальные стандарты жизни в них одинаковы. Страны, добившиеся высокого уровня и продолжительности жизни, демонстрируют различный темп роста. Объяснение сводится к тому, что по-разному распределяется валовой продукт, то есть главная причина, иными словами, состоит в институциональной настройке всей экономической системы, а также, что абсолютно не отмечает А. Сен в своей книге «Развитие как свобода», во влиянии международной системы, в частности, процессов глобализации. Удивительные противопоставления допускаются им в названной работе. Например, снижение смертности происходит за счет экономического роста и «дотационности» экономики². При этом утверждается, что дотационный процесс функционирует не за счет экономического роста, а за счет программ госу-

дарственной поддержки системы здравоохранения, образования и других социальных структур. За счет этого отдельным странам удалось снизить уровень смертности за короткий период и повысить продолжительность жизни, но без существенных успехов в экономическом развитии.

Противопоставление роста и развития, точнее, смешение этих понятий, недопустимо [2, С. 63]. К тому же дотации, осуществляемые из бюджета, производились не только же за счет печатания дополнительных, ничем не обеспеченных денег (в таком случае не удалось бы ощутимо изменить ситуацию в социальных секторах), а за счет роста реального бюджета, что трудно отделить от роста экономики в целом.

Подобные неточности крайне характерны для А. Сена и как всегда опираются на будто бы верно подобранную статистику. Например, делается вывод о том, что для демократии несвойственен голод, вне зависимости от уровня бедности [2, С. 69]. Конечно, это самонадеянное умозаключение, при котором не учитывается ряд обстоятельств. В частности то, что демократия является эксплуатирующей по отношению к не демократии. Более того, именно бедность часто приводит к необходимости экономической централизации, которая будто бы ущемляет свободу агента.

Демократия не может быть унифицированной и одинаковой для всех народов. Если, скажем так, наиболее демократична демократия англосаксонского вида, то в этом случае история действительно не помнит голода, но также история этой самой старой демократии не сможет отрицать колонизирующую политику при наличии парламента и свобод и ей (истории) известна ситуация голода в Лондоне, как и жесточайших кризисов в странах такой демократии. Локальный голод, пусть и непродолжительный, к тому же возникал и в США в Великую депрессию 1929—1933 гг. Именно капиталистические (империалистические) демократии являлись воспроизводителями почвы и инициаторами мировых войн, а в последнее время и локальных (региональных) военных конфликтов. Результатом всего этого было повсеместное ухудшение социальных условий и стандартов жизни, голод либо резкое сокращение потребления, гибель десятков и сотен тысяч и даже миллионов людей.

Делать подобные выводы, когда А. Сену просто недоступен больший исторический интервал, неуместно,

¹ Продолжение. Начало в № 1 за 2009 г.

² А. Сен ссылается на совместную с Ж. Дрезом работу «Голод и роль государства» [5].

как и абсолютизировать историческое развитие и его формы. Проблема эффективности исторической траектории развития, выбора народами этой формы, исторической отсталости и организационной формы ведения хозяйства, а также прогрессивности одних институтов по сравнению с другими — должна ставиться и анализироваться в конкретно-историческом контексте. Гибкость формы общественной организации, изменчивость, в том числе и управляемая, придает такой форме большую эффективность. Тезис «демократия демократии рознь» необходимо учитывать для того, чтобы сначала определить форму организации, задать параметры системы и воздействующие на них факторы и, получив модель, посмотреть, насколько адекватно описывает она результат изменений и насколько отражает то, что мы видим на разных уровнях экономической системы.

В-третьих, критикуя утилитарную концепцию справедливости (эффективности), А. Сен исходит из того, что она безразлична к распределению, пренебрегает правами и свободами, которые не связаны, по его мнению, с полезностью, а также не учитывает изменение сознания агентов и адаптацию [2, С. 80]. Однако здесь также имеется ряд неточностей. С одной стороны, А. Сен свершено прав в том, что аспект распределения не учтен должным образом, хотя утилитаристские концепции описывает обмен и его эффективность, не уделяя внимания эффективности создания дохода. С другой стороны, права и свободы также обладают некоторой полезностью, может быть, высокой, а может, и самой высокой. Проблема оценки остается. В любом случае в модели экономической системы невозможно так разделять понятия. А. Сен или кто-либо другой сравнивают свою модель с предшествующей, показывая, что в той модели акцент на данные факторы не делался, а в настоящей — делается. При этом новая модель только запутывает ситуацию, ничего не проясняя, а исторический материал в виде примеров, как мы видим, недостаточен.

Права и свободы приносят некоторый доход и зависят от него, обеспечиваются им. Вот этот аспект чрезвычайно важен. Что касается адаптации и сознания, то в этом точка зрения А. Сена справедлива, ибо адаптивная эффективность на сегодняшний день представляет нераскрытый вид эффективности. Ситуация, когда бедность ограничивает возможности — абсолютно понятна, иного не дано. Но ведь отсутствие возможностей и воспроизводит бедность, либо остается показать, что экономическая система неверно использует фактор управления, то есть не может по каким-либо причинам распорядиться даже теми возможностями, которыми обладает.

Позитивным утверждением, в точности отвечающим реальному положению дел, является констатация того, что все-таки доход на душу населения определяет уровень здоровья, грамотности, а применительно к развивающимся странам — масштаб голода, недоедания, нездоровья и неграмотности. Одновременно более высокий уровень здоровья и грамотности расширяет возможности воспроизводства более высокого дохода на душу населения, положительного изменения уровня и качества жизни.

Более низкий доход предопределяет и меньшие возможности. В концепции благосостояния А. Сена обеспечение, расширение возможностей становится главной идеей в решении задачи повышения благосостояния.

Следует отметить, концепция дисфункциональности экономической системы и вводимые для ее обозначения семь групп параметров довольно точно описывают возможности системы. Кроме того она позволяет обозначить причины потери системой имеющихся или закладываемых на ранних этапах ее проектирования возможностей, которые на операциональном уровне анализа являются функциями системы, ее функциональным разнообразием. Если свободу определить институционально, а без учета институтов определить это состояние невозможно, то эффективность свободы по сути будет производной эффективности этих институтов.

Результативность экономического роста оценивается не только по его величине, но и по тому, как распределяется созданный и наращенный доход. Хотя С. Ананд и М. Равальон статистически установили, что не существует положительной корреляции между ростом валового продукта и продолжительностью жизни [4], тем не менее считать, что с ростом реального дохода на душу населения на длительном временном интервале продолжительность жизни не увеличивается — означает не видеть того, что наблюдалось за последние 200 лет. Однако стоит заметить, что продолжительность жизни задана биологически для биологической системы, к которой относится человек. Поэтому процесс увеличения продолжительности жизни войдет в стадию насыщения, то есть по мере дальнейшего исторического развития человеческой цивилизации, без равнозначного прогресса в области генетики, продолжительность жизни перестанет расти, но это не отменит экономического роста.

Вместе с тем не стоит сводить достижения прогресса исключительно к состоянию прав человека (насколько эти права расширяются, сужаются или насколько они устойчивы), а также уровень развития — к свободной деятельности агентов [2, С. 22]. Проблема в том, как определить ценность свободы и тем более ее эффективность. Как минимум следует описать состояние свободы, определить, в чем она выражается и как меняются ее формы.

В работе 2001 г. «Институциональная теория и экономическая политика» и в расширенном ее варианте 2007 г. [3] проводится мысль: главное для экономической системы, что позволяет ей успешно развиваться — это наиболее легкое (как можно менее затратное) обеспечение полезных социальных функций для как можно большего числа агентов. Именно в этом плане можно охарактеризовать свободу агентов, поскольку свобода, как известно, это возможность проявления агентом своей воли, независимость, отсутствие стеснения и ограничения. Следовательно, вопрос относительно приемлемого уровня свободы, который стимулирует развитие, не становится тривиальным. Причем важно, говоря о степенях свободы, использовать теорию международной асимметрии, структурной зависимости экономических систем,

теорию доминирования. Иначе, во взаимозависимом мире, разговоры о свободе как институте останутся разговорами.

Экономическая структура реального мира сильно искажена. Это проявляется не только по линии базовых институтов, но и базовых компонентов национального богатства. В итоге формируется власть одних над другими, причем формы реализации ее — различны. В таком виде власть всегда ограничивает свободу одних и расширяет свободу других, так как если институционально оба агента равны по отношению к институтам, определяющим их возможности в экономике, то наличие власти одного над другим увеличивает возможности первого агента, так как второй равнозначной властью в отношении него не располагает.

В любом случае состояние свободы зависит и от институтов, и от имеющихся ресурсов в экономике, то есть от уровня начального богатства, а также от имеющегося капитала, состояния здоровья и уровня образования и даже от характеристик морально-нравственного компонента общества. Поэтому понятие «национального дивиденда» полезно использовать при оценке благосостояния, эффективности и справедливости.

Согласно подходу А. С. Пигу [7], уровень национального благосостояния оценивается по величине национального дивиденда, который максимален тогда, когда предельные общественные затраты одинаковы по всем возможным альтернативам. Этот подход сильно критиковался, в том числе и такими крупными методологами, как М. Блауг [1].

Мы считаем, что решение проблем экономики благосостояния как научного направления анализа должно развиваться по пути формирования функции благосостояния агента и экономической системы. Компоненты этой функции, из которых складывается благосостояние, известны и измеримы. Остается подобрать их в рамках задачи построения агрегированной функции и обозначить основные факторы воздействия, обеспечивающие динамику этих компонентов. Тогда по оценке этой динамики можно будет оценить изменение благосостояния и эффективность системы.

Критерий Т. Ситовски, который пытался развить критерий Калдора — Хикса и предложил принцип обратного движения, когда движение из одного состояния системы в другое должно улучшать положение по Калдору — Хиксу, а обратное движение — не должно улучшать, то есть должно быть невозможно.

Движение из точки С в точку D (рис. 5)³ улучшает положение согласно применению критерия Калдора — Хикса, так как ситуация изменяется от той, когда агенты находятся внутри кривой потребительских возможностей 2, к той, когда в точке D они располагаются на кривой потребительских возможностей 1. Если к состоянию D применить этот же критерий, тогда получится, что перемещение обратно к С улучшит положение с точки зрения благосостояния. Именно поэтому Т. Ситовски ограничил обратное перемещение. Парадокс состоит в том, что относительные оценки полезности благ определяются способом их распределения. Проблема введения критерия Т. Ситовски состоит в том, что для одного состояния экономической системы в момент времени t не может существовать двух кривых потребительского предпочтения. Если же допустить, что может, тогда как показать, что не три, четыре или десять? Если признать наличие стольких кривых на момент t , то необходимо будет признать мгновенное изменение характера предпочтения и модели потребительского поведения в качестве закономерного следствия.

Однако мгновенного изменения таких параметров на практике не происходит. Если на момент t имеется кривая 1 и происходит перемещение из С в точку D, тогда формально имеется улучшение, поскольку система выходит на границу кривой потребительских возможностей, что означает наиболее полное удовлетворение потребительского спроса. Откуда появляется вторая кривая? Видимо, стоит предположить, что движение из С в D занимает некоторое время и за это время кривая 1 занимает положение 2. Тогда смещение самой кривой 1 оставляет точку D внутри ее сегмента при положении 2. Поэтому состояние D перестает отвечать критерию Калдора — Хикса, который выполнялся при прямом движении, и тогда действительно обратное движение опять будет отвечать критерию Калдора — Хикса. Никакого противоречия здесь не обнаруживается и исключать ничего не стоит, кроме как изменить сам критерий, предполагающий наращивание богатства одних агентов и допускающий обеднение других. Кстати, увеличение разницы в уровне дохода между десятью наиболее богатыми странами и десятью наиболее бедными подпадает под критерий Калдора — Хикса. Практика компенсаций и благотворительной помощи несколько не меняет ситуации, характеризуемой постоянным увеличением разрыва в уровне благосостояния.

Если же все-таки описывать состояние системы и ее благосостояние в терминах двух кривых потре-

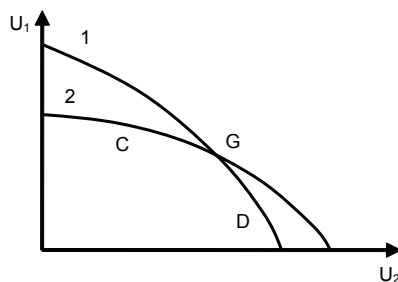


Рис. 5. Графическое представление критерия Т. Ситовски

³ Рис. 1—4 представлены в первой части статьи в № 1 за 2009 г.

бительского предпочтения — насколько правильно исключать возможность использования огибающей эти кривые по 1 — G — 2? В этом случае все события с уровнем благосостояния будут происходить внутри сегмента правой потребительского предпочтения в рамках движения между состоянием С и D. Стоит отметить, что уверенность в невозможности перераспределения благосостояния до движения в одну сторону — требует особой оценки. От того, как эта оценка будет осуществлена, зависит применимость критерия.

Свойством известных критериев эффективности, к сожалению, является то, что они как будто отрывают процесс распределения от процесса производства, обмена и потребления. Тем самым значительно сужается диапазон их применимости и адекватности.

Наличие или отсутствие конкурентного процесса и его масштаб очень важны при введении критерия эффективности. Сам критерий должен вводиться исходя из наличия той или иной формы конкуренции. Иначе он не будет отражать действительность и использоваться на практике. Например, известное правило Х. Хотеллинга об оптимальном использовании невозобновляемых ресурсов гласит: чтобы добыча ресурса была оптимальной, нетто-цена единицы ресурса, находящегося в земле, представляющая разницу между продажной ценой и издержками на добычу, должна расти темпом, равным ставке процента [6]. Иными словами, дисконтированная стоимость ресурса должна быть неизменной, независимо от того как он извлечен из земли.

Это правило, своеобразный критерий эффективности экономики природных ресурсов, по существу исходит из того, что перед агентом имеется выбор — извлечь ресурс или оставить его в земле. Если чистая цена растет темпом не выше ставки процента, то имеется стимул извлечения и использования ресурса. Однако данный вывод справедлив только для условий чистой конкуренции и не работает для конкуренции монополистической, поскольку в последнем случае продажная цена будет определяться уровнем власти над рынком, выручка сильно зависит от эластичности спроса на ресурс, да и динамика процента определится особенностями структуры кредитного рынка.

При определенных условиях конкурентные рынки ведут к специфическому распределению ресурсов: не происходит такого перераспределения, при котором кто-либо мог бы улучшить свое положение без одновременного ухудшения положения кого-либо другого (*эффективность по Парето*).

Любая точка на кривой потребительских возможностей может быть достигнута конкурентной экономикой при условии изначально эффективного распределения ресурсов (принцип *второго наилучшего* Р. Липси — К. Ланкастера).

Второе положение предполагает достижение оптимальной по Парето точки. Вместе с тем по существу утверждается, что даже если ситуация соответствует эффективности по Парето, она может означать, что один субъект благоденствует, а другой живет в нищете. Тогда требуется перераспределение богатства, которое может произойти только за счет какого-либо субъекта.

Обобщенный критерий, сформулированный П. Самуэльсоном, устанавливает, что благосостояние в состоянии А по сравнению с таким в состоянии В системы можно считать большим, если для каждого распределения набора благ в состоянии В существует распределение благ в состоянии А, при котором хотя бы одному агенту будет лучше и никому — хуже [9]. Это утверждение соответствует динамике ситуации, отраженной на рис. 4 и соответствующей линии АВ¹. По существу, эта формулировка объединяет критерий Парето и критерий Калдора — Хикса.

В экономической литературе названные два положения экономики благосостояния описывают необходимость поставки обязательных товаров и эффективного распределения доходов. При этом существуют две особенности использования данных положений.

1. Существует способ государственного регулирования, который улучшает положение каждого, не ухудшая положение кого бы то ни было.

2. Политические процессы и правительственная бюрократия довольно часто делают улучшающее по Парето распределение невозможным.

Информация на рынках несовершенна и небесплатна, что приводит к возникновению транзакционных издержек, которые требуется учитывать при разработке государственных программ, целью которых является улучшение по Парето.

Если $F(U^1, U^2, \dots, U^n)$ — функция полезности индивида, тогда можно представить два способа представления уровня максимального благосостояния.

1. Бенетамовское представление. В этом случае увеличение благосостояния достигается путем максимизации суммы индивидуальных полезностей, т. е. $F = U^1 + U^2 + \dots + U^n \rightarrow \max$, или $F = \max(\sum U^n)$.

2. Роулсианское представление. Максимизация благосостояния конкретного агента достигается за счет максимизации благосостояния того агента, который находится в наихудшем с точки зрения уровня благосостояния положении.

Математически функцию полезности агента можно представить в виде:

$$F = \frac{1}{1-\chi} \sum_{n=1}^N (U^n)^{1-\chi}$$

Тогда при $\chi = 0$ имеем представление по И. Бенетаму, а если $\chi \rightarrow \infty$, соответственно, по Дж. Роулзу [8].

Анализ процедур обмена и производства всегда сведется к использованию не только понятия эффективности, но и понятия справедливости. Насколько справедлив обмен, насколько справедливо распределение дохода, создаваемого в процессе производства?

Каждый агент вряд ли имеет полное представление о собственной функции социальной полезности, по причине того что эта функция довольно сложна и очень сильно меняется. Причем скорость ее изменения зависит от скорости общеэкономических изменений, динамики производства и технологий, а

также определяется скоростью трансакций. Поэтому выбор агентов происходит, как правило, в условиях серьезных информационных искажений. Как известно, в экономике благосостояния как научной дисциплине принято представлять горизонтальную и вертикальную справедливость.

Под горизонтальной справедливостью понимается условие, когда одинаковые по параметрам агенты должны рассматриваться идентично. Например, налоги не должны быть дискриминационными, то есть ставка налога не может зависеть от цвета кожи агента, религии, роста, веса и т. д.

Под вертикальной справедливостью понимается ситуация, при которой агент, производящий больший доход и в силу этого находящийся в более высокой группе по уровню дохода, имеет и больший объем обязательств — в зависимости от величины дохода.

Существует проблема выбора между справедливостью и эффективностью. Ее можно представить элементарной кривой, напоминающей кривую производственных возможностей. В этом случае справедливость противопоставляется эффективности.

Такая картина долгие годы господствовала в экономической науке и противопоставляла справедливость эффективности, и наоборот. Это противопоставление вытекало из того, что эффективность нуждалась в измерении и наличии более или менее строгих критериев, а справедливость сводилась обычно к нормативному (оценочному) критерию и больше относилась к области этики, нежели экономики. В толковом словаре слово «справедливость» трактуется как беспристрастие, а беспристрастие — как не обнаружение сильной склонности к чему-либо. Но у этого слова есть еще одно толкование: прилагательное «справедливый» трактуется как истинный или правильный. Прилагательное «эффективный» означает действенный, дающий эффект (результат). Безусловно, осуществляя управление экономикой, управление развитием системы, все агенты заинтересованы в правильных действиях, то есть в справедливом результате. Именно такой подход объединяет справедливость и эффективность, точнее, не позволяет оторвать их друг от друга. Таким образом, даже этимологически термины справедливость и эффективность нельзя противопоставлять. Они и противопоставлялись в экономической науке только потому, что экономисты оперируют некими моделями, включая и модели эффективности. Раз упрощается жизнь и экономика, то упрощению подлежит и представление о ее эффективности (читай — справедливости).

Можно выделить три взгляда на проблему справедливости и эффективности экономики: паретианский, бентамовский и эгалитарный. Дадим трактовку каждому из них.

Паретианская справедливость состоит в результате, который дает конкурентный рынок, а эффективность измеряется расстоянием от точки эффективности по Парето системы, рынка. Если рынок отдает ресурс тем, кто платит за него большую цену, то такие агенты способны наиболее продуктивно ими распорядиться.

Бентамовская справедливость связана с точкой максимальной совокупной полезности всех агентов, которая, как известно, является простой суммой функций индивидуальной полезности отдельных экономических агентов.

Эгалитаризм признает справедливым «государство всеобщего благоденствия», предполагающего равенство доходов, равный доступ к благам. Поскольку абсолютное равенство невозможно, существует некая допустимая величина неравенства, за которой общество является несправедливым.

Согласно Дж. Роулзу, справедлива ситуация, когда благосостояние наиболее бедного агента увеличивается. Только этим и измеряется как эффективность, так и справедливость экономической системы.

Ни один из указанных подходов к справедливости не имеет ничего общего со справедливостью в подлинном ее понимании.

Поэтому проблема часто рассматривается с позиции принципа компенсации: критерием оценки любых государственных программ или действий является то, насколько выигрыш от осуществления программы для одних превышает стоимость потерь для других. В этом случае можно компенсировать потери последним, тем самым обеспечив улучшение по Парето и создав справедливую систему, где никто не обижен.

Никакая сумма увеличения благосостояния богатого не может компенсировать уменьшение благосостояния бедного, и кривая безразличия у Роулза приобретает L-образную форму.

Роулсианская позиция не предполагает большего равенства. Могут происходить изменения, которые улучшают положение наименее бедного, но и еще существеннее улучшают положение более богатого. Таким образом, разрыв может увеличиваться. Идея такого подхода к оценке благосостояния в том, что благосостояние общества зависит от индивида, находящегося в худшем положении, поэтому оно растет при улучшении положения последнего. Данный критерий основан на том, что благосостояние постоянно или уменьшается при других изменениях, например при увеличении богатства наиболее богатых либо сокращении дохода наиболее бедных.

Для измерения неэффективности используется треугольник Харбергера ABC (рис. 6 на стр. 23). Этот подход был применен для оценки чистых потерь при введении новых ставок налогов.

Рост налоговой ставки при прочих равных условиях сокращает потребление. Однако, это не совсем так, поскольку сокращение потребления (реакция агентов) требует времени. За это время возможно перемещение кривой ВС вверх и вправо либо поворот по часовой стрелке относительно точки В. Тогда снижения потребления может не произойти либо оно будет совершенно несущественным. Кроме того вследствие повышения налогов может увеличиться налоговый сбор. Результатом является увеличение производства общественных или позиционных благ, которые данная диаграмма не учитывает. Необходимо сопоставление ущерба ABC с выгодами от производства этих благ на соответствующей им диаграмме, которая отражала бы рост субсидирования этого производства. Там будет

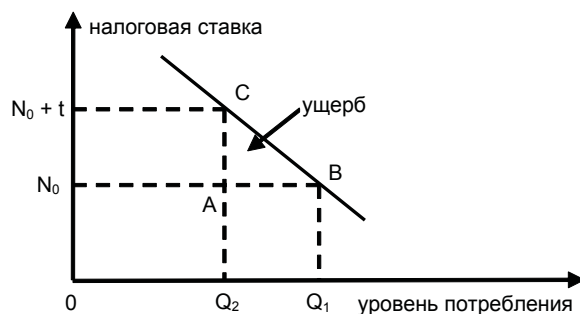


Рис. 6. Треугольник Харбергера

возникать своя кривая и эластичность производства к величине субсидирования.

Принцип Дж. Роулза. Никакое увеличение благосостояния более благополучного индивида не может компенсировать обществу уменьшение положения менее благополучного. В силу этого передача ресурсов должна продолжаться, пока увеличивается благосостояние бедного. Данный принцип не учитывает издержки при передаче ресурсов.

Главная идея этого подхода сводится к «дифференциальному принципу», согласно которому неравенство допустимо лишь в той величине, которая достаточна для стимулирования труда и производства. Важным достоинством названного принципа выступает отказ от использования категории полезности и применение так называемых первичных благ (права, свобода, доход, богатство).

Критерий Роулза может быть ассоциирован со «стратегией максимина», то есть максимизацией состояния минимального звена системы — наиболее беднейшего элемента. В этом критерии заключен важный смысл: увеличение благосостояния наиболее бедных вне зависимости от того, как будет меняться благосостояние самых богатых — означает рост общего благосостояния системы. Именно такой результат должен восприниматься как эффективный. Благосостояние богатых может увеличиваться в большей степени, нежели благосостояние самых бедных, либо снижаться. Если оно снижается, то богатые воспримут ситуацию как ухудшение своего состояния. Но это вовсе не означает, что в предыдущий момент времени имелось эффективное по Парето распределение.

В утилитарной концепции (в противоположность роулсианской) если предельная полезность приобретаемой бедными одной денежной единицы превышает потерю предельной полезности одной денежной единицы дохода богатых, общее благосостояние будет увеличиваться. Если деятельность по такой передаче ресурсов сопровождается издержками, то она вряд ли увеличит общее благосостояние.

В целом теоретические императивы теории благосостояния в ее классическом варианте (имеются в виду первое и второе наилучшее, принцип Роулза, критерий Ситовски и Бергсона, концепция Пигу) оторваны от понимания собственно благосостояния, факторов, определяющих его изменение. Так, феодал, проиграв в карты несколько имений с крепостными, увеличивает время работы для оставшихся крепостных с 15 до 18 часов в сутки, чтобы

продолжать наращивать свой доход. Для крепостных это ущерб, им приходится больше работать за ту же цену. Прирост дохода, оцениваемый выше такого ущерба крепостных, может трактоваться как увеличение благосостояния и эффективность по Калдору — Хиксу. Удивительно, но большинство из известных критериев эффективности «слепы» относительно конкретно-исторической хозяйственной ситуации, не учитывают специфики траектории экономического развития и институционального окружения.

Обмен и распределительные процессы могут быть институционализированы так, что зафиксируют состояние, выход из которого, чтобы улучшить чье-либо благосостояние, обязательно будет сопровождаться ухудшением состояния каких-либо агентов. Но это вовсе не означает, что зафиксированное состояние было эффективным. Оно может быть зафиксировано неэффективными институтами в рамках эффекта «lock in» или высокой дисфункциональности отдельных институтов либо экономических структур. По формальным признакам ситуация подпадет под критерий эффективности по Парето, но не имеет ничего общего с представлениями об эффективности и увеличении благосостояния агентов.

Ценнейшим критерием может стать следующее утверждение: благосостояние увеличивается, если для всех агентов без исключения наблюдается увеличение реального душевого дохода при сокращении разницы между наиболее богатым и бедным агентами (их группами) данной системы, причем объем невозобновляемых и возобновляемых ресурсов на душу населения не сокращается либо это сокращение компенсируется приростом реального дохода, чтобы обеспечить замещение утрачиваемой части невозобновляемых ресурсов — возобновляемыми. При всем этом экономическая система, включающая двух и более агентов, должна двигаться с такой скоростью развития, чтобы не происходило сужения или неоправданного расширения функционального набора, доступного агентам. В противном случае, когда число доступных функций сокращается при росте реального душевого дохода или, наоборот, возрастает опережающим доход темпом (что делает функции невозможными, условно «невидимыми» для агентов), возникает функциональный барьер для увеличения благосостояния. Иными словами, реальный доход растет на каждого агента, а реальная полезность от этого роста не увеличивается или является вследствие указанных причин нулевой.

Критерий эффективности нельзя сводить к субъективной оценке, потому что такую оценку трудно интегрировать и агрегировать, да и считать убедительной с социологической точки зрения. Критерии эффективности обмена и производства не должны быть столь примитивными, они должны касаться не только распределения блага, ресурса, но и его использования, а также институтов, определяющих транзакцию. Это накладывает требование интеграции критериев, расширения базы для формулировки критерия. Вырвав обмен или производство из экономической системы, представленной взаимосвязанными элементами, мы получим примерно такую же оценку, как если бы рассматривали движение нашей планеты, не беря в расчет все иные планеты Солнечной системы и само Солнце.

К видению проблемы приближается критерий А. Бергсона, который обращает внимание на необходимость элиминирования субъективных оценок полезности путем разработки единой системы ценностей, определяющих функцию общественного благосостояния. Проблема проектирования такой функции вполне разрешима. Функция благосостояния должна описывать каждое состояние общества и изменяться с изменением этого состояния. На наш взгляд, решением может стать применение так называемой «концепции основных потребностей». Она конфликтует с известными теориями накопления и благосостояния и в итоге сводится к прикладной стратегии развития

экономики, предполагающей реализацию следующих целей развития системы:

- производство пищи, одежды, жилья в необходимом объеме;
- обеспечение услуг здравоохранения и образования;
- энергоснабжение, водоснабжение, утилизация отходов жизнедеятельности;
- создание инфраструктуры, обеспечивающей потребности в основных товарах и услугах;
- реализация права на труд и получение дохода, позволяющего удовлетворить для агента первые три пункта;
- обеспечение политических прав, включая право на участие в управлении экономикой.

Разумеется, перечисленных позиций вполне хватает, чтобы заняться проектированием функции общественного благосостояния, однако их явно недостаточно для формулировки критерия эффективности. Если же говорить о максимизации благосостояния, то задача нахождения такого максимума становится многомерной.

Вместе с тем такие виды эффективности, как X-эффективность (неэффективность) и организационная эффективность, очевидно, потребуют совершенно иного подхода. Скорее всего, здесь будет неуместна привязка к величине реального (чистого) дохода на одного агента как обобщенного показателя выражения эффективности обмена и производства.

(окончание следует)

Олег СУХАРЕВ,

доктор экономических наук, профессор,
ведущий научный сотрудник ИЭ РАН

ЛИТЕРАТУРА

1. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. — М.: Дело ltd, 1994. С. 551—553.
2. *Сен А.* Развитие как свобода. — М.: Новое издательство, 2004.
3. *Сухарев О. С.* Институциональная теория и экономическая политика. — В 2-х т. — М.: Экономика, 2007.
4. *Anand S., Ravallion M.* Human development in poor countries: on the role of private incomes and public services // *Journal of economics perspective*. 1993. № 7.
5. *Dreze J., Sen A.* Hunger and public action. — Oxford; New York: Oxford university press, 1989.
6. *Hotelling H.* The economics of exhaustible resources // *Journal of political economy*. 1931. Vol. 39. P. 137—175.
7. *Pigou A. C.* The economics welfare. — London: Macmillan, 1920, 1952 (4th ed.) [русск. пер. *Пигу А. С.* Экономическая теория благосостояния. Т. 1—2. — М.: Прогресс, 1985].
8. *Rawls J. A.* Theory of justice. — Cambridge (USA, Mass.): Harvard university press, 1971.
9. *Samuelson P.* Foundations of economic analysis. — Cambridge (USA, Mass.): Harvard university press, 1947 [русск. пер. *Самуэльсон П.* Основания экономического анализа. — СПб., 2002].
10. *Sen A.* The impossibility of Paretian liberal // *Journal of political economy*. 1970.