



Национальный исследовательский университет  
"Высшая школа экономики"



# Журнал международных исследований развития (МИР)

*"Экономическая свобода — это свобода любой  
деятельности, включающей право выбора и сопряженные  
с этим риск и ответственность"*

Фридрих Август фон Хайек

**Выпуск 3 (3)**  
**Москва 2014**



*Дорогие друзья,*

С радостью представляю Вам новый выпуск журнала МИР. Данный выпуск является заключительным в этом году, в связи с чем мы попытались собрать лучшие статьи, которые представляют наибольший интерес для наших читателей.

Исследование процесса развития, поиск успешных и эффективных комбинаций становится особенно актуальным в связи с современным положением дел в мировой экономике, а также внутри России. В своем выступлении Президент РФ В.В. Путин определил ориентацию российского общества на внедрение инноваций, необходимость создания и внедрения новой экономической модели России. В настоящий момент возникла реальная возможность внести предложения по повышению эффективности функционирования существующей модели, а также попытаться найти новые эффективные комбинации для развития.

Все мы пытаемся изучить процесс развития с различных точек зрения, объединив которые, можно выбрать различные направления для построения успешной модели развития России.

Хотелось бы также подчеркнуть ориентацию нашего журнала на мнение студенческого сообщества, в связи с чем призываем всех заинтересованных молодых экспертов высказать свое мнение и внести предложения по развитию нашего журнала, чтобы он был полезен и интересен нашим читателям.

В конце, хотелось бы поздравить всех с наступающим новым годом! Пожелать счастья, здоровья и исполнения ваших желаний в 2015 году!

С надеждой на дальнейшее сотрудничество,  
Главный редактор Александр Ларионов

**ЖУРНАЛ  
МЕЖДУНАРОДНЫХ  
ИССЛЕДОВАНИЙ  
РАЗВИТИЯ  
№ 3 • 2014**

Сайт журнала:

<http://global.hse.ru/>

**Редакция**

Главный редактор: **Ларионов  
Александр Витальевич**  
[alarionov@hse.ru](mailto:alarionov@hse.ru)

Генеральный директор: **Гальченко  
Евгений Александрович**  
[egalchenko@hse.ru](mailto:egalchenko@hse.ru)

Ответственный редактор: **Колюжова  
Екатерина Витальевна**  
[katyakolyuzhova@gmail.com](mailto:katyakolyuzhova@gmail.com)

Ответственный по связям с  
общественностью: **Файншмидт  
Роман Иосифович**  
[sedortul@mail.ru](mailto:sedortul@mail.ru)

Специалист информационно-  
технической поддержки: **Чиркова  
Екатерина Николаевна**  
[enchirkova@edu.hse.ru](mailto:enchirkova@edu.hse.ru)

Члены редакционной коллегии:

**Ларионов Андрей** (представитель  
в МПГУ), [korvin2511@yandex.ru](mailto:korvin2511@yandex.ru)

**Сальников Николай**,  
[salnikov.onip@bk.ru](mailto:salnikov.onip@bk.ru)

**Стрижов Артем**,  
[artem\\_rus\\_52@mail.ru](mailto:artem_rus_52@mail.ru)

**Окунева  
Ольга**, [olgaokuneva1@yandex.ru](mailto:olgaokuneva1@yandex.ru)

**Ежова Мария**,  
[mariezhova@gmail.com](mailto:mariezhova@gmail.com)

**Мартыненко  
Александра**, [alexandra-  
martynenko1@yandex.ru](mailto:alexandra-martynenko1@yandex.ru)

**Дагаева  
Дарья**, [dagaeva.dasha@yandex.ru](mailto:dagaeva.dasha@yandex.ru)

**Пенкина Анастасия  
Валерьевна**, [avpenkina@gmail.com](mailto:avpenkina@gmail.com)

Адрес: г. Москва, ул. Мытная, д. 46,  
стр. 5, офис 305

Телефон: +7 (495) 772-95-90 \*22228

E-mail: [global@hse.ru](mailto:global@hse.ru)

## СОДЕРЖАНИЕ

<i>Ларионов А., Чиркова Е.</i> Размышления на тему построения новой экономической модели России.....	5
<i>Гребенюк Е.</i> Влияние отдельных характеристик рынка труда на выбор экспортной стратегии компании.....	9
<i>Окунева О.</i> Транснациональные компании – будущее мировой экономики?.....	17
<i>Арабаджян А., Арабаджян А.</i> Значение институтов для достижения устойчивого развития .....	24
<i>Гулынина Е.</i> Концепция П. Харца «HARTZ-KONZEPT» и ее воздействие на рынок .....	30
<i>Galchenko E., Larionov A.</i> HR policy at the Central Bank of Russia .....	39
<i>Grigoryeva I.</i> Balancing Liberalization and Economic Nationalism in China’s International Trade Policy .....	47



Ларионов Александр Витальевич,  
стажер-исследователь ЦКЕМИ НИУ ВШЭ,  
Чиркова Екатерина Николаевна,  
2 курс бакалавриата, фак-т ФКН, НИУ ВШЭ

*«Война есть испытание всех экономических  
и организационных сил каждой нации»*

*В.И. Ленин*

### **Размышления на тему построения новой экономической модели России**

Возникшая ситуация в мировой экономике, связанная с обострением политической напряженности по поводу «Украинского кризиса», повлекла за собой введение экономических санкций в отношении России. Подобные действия привели к полной дискредитации существовавшего мирового порядка, базировавшегося на свободной торговле, либеральной экономической политике, основанной на учете экономических интересов, а не на конкретных амбициях некоторых политических лидеров отдельных стран. Введенные санкции оказали существенное влияние на экономику России, что во многом объясняется высокой зависимостью от внешних рынков. Так, ожидается, что рецессия экономики составила около 0,5% (Санкции загонят экономику России в 2015 году в рецессию, 2014). Стало очевидным, что старая экономическая модель окончательно потеряла свою актуальность и эффективность, что заставляет задуматься о поиске новой модели экономического развития России. Необходимо отметить, что старая экономическая модель предполагает ориентацию на сырьевой уклад российской экономики, которая неминуемо ведет к полной деиндустриализации, а значит, к трансформации в «периферийную страну», что естественно противоречит историческому смыслу и роли России в мире (Пребиш, 1950).

Ориентация на построение новой экономической модели была вновь подчеркнута Президентом РФ В.В. Путиным на ежегодном выступлении перед Федеральным

собранием (Путин, 2014). В послании сказано «Наша базовая задача - построение новой экономики. Она должна быть устойчивой, способной демонстрировать качественный рост в условиях жесткой конкуренции». Для этого одним из элементов было предложено проведение деофшоризации экономики за счет принятия соответствующего закона, в рамках которого предполагается полная амнистия денежных средств, которые вернутся из офшоров. Можно предположить, что такая инициатива направлена на привлечение денежных потоков в российскую экономику, уменьшение объемов капиталов, выводимых за рубеж. В теории такая мера может привести к накоплению капитала в экономике, который пойдет на построение новых предприятий, фирм, развитие промышленности, отраслей фармацевтики и т.д.

В реальности ожидать такой исход представляется затруднительным. Еще в работах Й. Шумпетра (первая половина 20 века) подчеркивается, что не каждый владелец предприятия является предпринимателем (Шумпетер, 1911). Предприниматель – это, прежде всего, человек, который создает новые комбинации, старается внедрять различные инновации. Люди, которые заработали денежные средства незаконным способом вероятно всего не являются тем классом или группой людей, которые достаточно образованы и инициативны для того, чтобы внедрять новые комбинации, т.е. выполнять функцию предпринимателя. С этой точки зрения деофшоризация экономики приведет к появлению класса людей, которые обладают существенными потребительскими аппетитами, при этом не неся какой-либо существенной помощи российской экономике.

При этом Й. Шумпетер подчеркивал, что предприниматель находится в сильной зависимости от кредитных средств. Вполне очевидно предположить, что предприниматели в России есть, однако им не хватает денежных средств для открытия своего бизнеса. При существующей ключевой ставке (в 9,5%) по кредитам практически невозможно взять кредит для открытия собственного бизнеса. Решение этой проблемы возможно достичь за счет введения обязательного требования по выплате доли от деофшоризированной наличности на нужды развития российской промышленности. Полученные деньги в качестве кредитов необходимо направить в качестве кредитов инициативным людям (предпринимателям), которые имеют соответствующее образование и бизнес план. За счет этой меры возможно дать кредит населению, что позволит увеличить количество предпринимательских проектов.

Вторым же элементом может выступать расконсервирование резервных фондов, средства из которых необходимо направить на инвестиции в реальный сектор экономики.

Со стороны мегарегулятора Банка России требуется снижение уровня ключевой ставки, с тем, чтобы была возможность выдавать дешевые кредиты тем же

предпринимателям. Сделать это представляется невозможным в связи с высоким уровнем инфляции. Таким образом, взятая политика на таргетирование инфляции представляется разумной и целесообразной (Юдаева, 2014). Курс на таргетировании инфляции был взят в ЦБ около года назад, однако, к сожалению, в настоящий момент процесс осложняется скачками в обменном курсе доллара и евро. В этой ситуации вероятно усиление спекуляции и паники населения, что во многом порождает падение рубля и значительные угрозы для экономики. Фактически, при резком переходе на такую политику было не учтены ожидания населения, которые сразу же породили волну перевода существующих накоплений в доллары и евро. Более того, слабость рубля также затормозит курс, предложенный Путиным В.В., так как обладателям офшорных средств будет не выгодно обменивать средства на рубли по такому курсу.

Увеличение уровня ключевой ставки до 17 % является не достаточным шагом, так как противоречит достижению задачи по развитию производства, при этом все равно способно оказать достаточное влияние на объем денежной массы. Существующий инвестиционный климат не позволяет реализовывать кредиты даже при низкой процентной ставке. В связи с этим в краткосрочной перспективе необходимо резкое увеличение процентной ставки, с целью оказания существенного воздействия на денежную массу, а значит, стабилизации валютного курса.

Отрицательной экстерналией в настоящий момент выступает прожигание золотовалютных резервов, расходующиеся в настоящий момент для поддержания курса доллара и евро, что в сложившихся условиях является запоздалой мерой. Она ведет к неэффективному применению средств, которые можно было использовать для развития промышленности.

В конце хотелось бы отметить, что построение новой экономической модели в России возможно только за счет создания условий для получения дешевых кредитов, стимулирование увеличения класса «предпринимателей», что во многом подстегнет развитие российской экономики.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Пребиш. (1950). Теоретические и практические проблемы экономического роста.
- Путин, В. В. (4 декабрь 2014 г.). Ежегодное послание Федеральному собранию. Москва, Россия.
- Финмаркет, Интервьюер (2014). Санкции загонят экономику России в 2015 году в рецессию.
- Шумпетер, Й. (1911). *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*.

Юдаева. (2014). Юдаева: банки переживут девальвацию рубля на 30%. (Интерфакс, Интервьюер)



Евгения Гребенюк,

3 курс бакалавриата, фак-т МЭ и МП, НИУ ВШЭ

*«Торговля всегда являлась краеугольным камнем  
нашего роста и мирового развития»*

*Барак Обама*

### **Влияние отдельных характеристик рынка труда на выбор экспортной стратегии компании**

#### Аннотация:

В данной статье анализируется выбор экспортной стратегии, который компания осуществляет на основе различных характеристик рынка труда. До сих пор не существует единой модели, придерживаясь которой фирмы должны выбирать свою стратегию: с одной стороны, не определены основные факторы для её выбора, а с другой, количественно оценить их конечное влияние достаточно сложно. Рассмотрение экспортной стратегии с точки зрения модели Маркусена с введением в неё дополнительных факторов позволяет выявить успешность в будущем при вертикальном или горизонтальном расширении, что, несомненно, может быть полезно молодым фирмам, планирующим выход на новые рынки.

#### Ключевые слова:

Экспортные стратегии, модель Маркусена, рынок труда

В настоящее время транснациональные корпорации играют большую роль в процессе глобализации мира. Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) ТНК являются не только крупным источником иностранного капитала, но и характеризуют взаимодействие различных стран. За последние несколько лет объемы мирового притока ПИИ сокращались, причем более значительное сокращение произошло в развитых странах (на

32,1% за 2011 - 2012гг) по сравнению с развивающимися (на 3,2 %).<sup>1</sup> В 2012 году ПИИ в развивающиеся страны впервые превысили объем прямых иностранных инвестиций в развитые страны и составили US\$680 млрд.<sup>2</sup> ПИИ связывают финансовые и производственные рынки в разных странах посредством перемещения физического капитала, технологии и управленческих методов. В свою очередь интеграция товарного рынка с рынком капиталом способствует интеграции национальных рынков труда.

Многочисленные исследования предполагают, что компании, выбирающие новые расположения для своих производств, рассматривают такие отличительные черты вариантов размещения, которые влияют на прибыльность инвестирования. В конкурентных рынках максимизирующая прибыль компания будет инвестировать в размещение производства до тех пор, пока предельная выручка последнего производственного фактора, будь то работник или оборудование, будет равна цене фактора, т.е. зарплате или ренте. Особенно важную роль играют факторы, связанные с трудом. Это объясняется тем, что капитал является более географически мобильным фактором. Следовательно, его цена в разных местах больше стремится к выравниванию, чем цена гораздо менее мобильного фактора – труда.

Те исследования, которые имеются на сегодняшний день в области экспортных стратегий компаний, акцентируют свое внимание на общих моделях без конкретизации отдельных факторов. Обзор литературы по данной тематике показывает, что до сих пор не сложилось однозначного мнения, к примеру, относительно влияния заработной платы на выбор размещения производства. Если во Франции рост уровня заработной платы на 1% снижает вероятность размещения компанией там своего производства на 0,43% (Crozet, Mayer и Mucchielli - 2004)<sup>3</sup>, то в Португалии согласно исследованиям Guimaraes, Figueiredo и Woodward (2000)<sup>4</sup> в регионах с относительно низкой заработной платой не размещено значительно больше компаний. Еще одним примером служит работа McCann и Shefer (2003)<sup>5</sup>, которые утверждают, что фирмы прежде всего рассматривают не фактор заработной платы, а предпочитают основывать производство в странах с высоким уровнем квалификации. При этом в большинстве исследований предпочтение отдается трем основным факторам: заработная плата, производительность труда и уровень квалификации. Однако не менее важную роль играют условия труда, которые охватывают

<sup>1</sup> UNCTAD, Global Investment Trends Monitor [Электронный ресурс]. URL: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2013d1\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2013d1_en.pdf)

<sup>2</sup> Ibid.

<sup>3</sup> Crozet M., Mayer T. and Mucchielli J.L. How do firms Agglomerate? A Study of FDI in France. // Regional Science and Urban Economics. 2004. Vol. 34(1) pp. 27-54

<sup>4</sup> Guimaraes P., Figueiredo O. and Woodward D. Agglomeration and the Location of Foreign Direct Investment in Portugal. // Journal of Urban Economics. 2000. Vol 47(1). pp. 115-135

<sup>5</sup> McCann P. and Shefer D. Location, agglomeration and infrastructure. // Economics of Governance. 2003. Vol. 83(1) . pp. 177-196.

гораздо больше факторов, а значит, и оказывают большее влияние на выбор стратегии размещения производства. Именно поэтому целью данного исследования является выявление той причинно-следственной связи, которая имеется между уровнем заработной платы, условиями работы и стратегией выбора размещения своего производства компании. Таким образом, при имеющихся данных о характеристиках зарубежного и национального рынка труда, а также об особенностях трудовых издержек в фирме можно будет сделать вывод для каждой отдельной компании о принятии той или иной стратегии.

Для анализа поведения фирмы при выборе экспортной стратегии возьмем простую модель монополии Маркусена<sup>6</sup> и примем следующие предпосылки:

- Существует две страны Home (h) и Foreign(f), и одна фирма-монополист, размещенная в стране Home.
- Функция спроса на продукт фирмы  $p_i = X_i/L_i$ , где  $X_i$ -количество товара,  $p_i$ - его цена, а  $L_i$ -размер рынка.

- Тогда выручка имеет вид  $TR_i = p_i X_i = \left(a - X_i/L_i\right) X_i a$

- Предельные издержки фирмы постоянны и равны  $c_i$  на  $i$ -м рынке
- $t_i$  – транспортные издержки между рынками.
- $F$  – постоянные издержки на уровне фирмы
- $G$  – постоянные издержки на уровне предприятия.
- Прибыль фирмы, производящей и реализующей продукцию на рынке  $i$

$$\pi = \left(a - X_{ii}/L_i\right) X_{ii} - c_{ii} X_{ii}$$

- Прибыль фирмы, производящей на рынке  $i$  и продающей на рынке  $j$

$$\pi = \left(a - X_{ij}/L_j\right) X_{ij} - (t + c_i) X_{ij}$$

После максимизации прибыли по условию первого порядка (F.O.C) получаем следующие объемы производства:

$$X_{ii} = \left(\frac{a-c_i}{2}\right) L_i ; X_{ij} = \left(\frac{a-t-c_j}{2}\right) L_j$$

При этом фирма может выбрать одну из трех альтернатив:

- 1) Стать национальной фирмой - производство в стране home и экспорт готовой продукции в foreign (d)

<sup>6</sup> Markusen J.R. Multinational Firms // Palgrave Handbook of International Trade. 2011. pp. 243-246

2) Осуществлять вертикальные инвестиции – производство в стране foreign и экспорт обратно в страну home. (v)

3) Осуществлять горизонтальные инвестиции - производство одновременно в home и foreign. (m)

Рассмотрим каждую из этих возможностей в отдельности.

#### 1. Национальная фирма

В этом случае прибыль фирмы имеет вид

$$\pi_a = \left(\frac{a - c_h}{2}\right)^2 L_h + \left(\frac{a - t - c_h}{2}\right)^2 L_f - G - F$$

В этом случае характеристики рынка труда страны foreign никак не влияют на экспортную стратегию компании. Принимая решения о том, чтобы стать национальной компанией, фирма будет скорее рассматривать такие характеристики, как транспортные издержки и тарифы на ввоз товара. Национальная фирма, по сути, является обычным экспортером, которые зачастую больше, чем фирмы-не-экспортеры, а также применяют более современные технологии, платят более высокие зарплаты и являются в целом более продуктивными по сравнению с фирмами, которые не экспортируют. Эти различия возникают еще до того, как фирма решила стать экспортером, и именно эти преимущества позволяют все новым фирмам выходить со своей продукцией на конкурентный международный рынок в отличие от неэкспортирующих фирм.

#### 2. Фирма, осуществляющая вертикальные инвестиции

$$\pi_v = \left(\frac{a - c_f}{2}\right)^2 L_f + \left(\frac{a - t - c_h}{2}\right)^2 L_h - G - F$$

Компания склонна переносить свое производство в другую страну, сравнивая издержки производства в двух местах. Фирма в данном случае в одной из стран организывает свое производство, в то время как в другой размещает центральный офис. Когда цены на факторы производства в странах различаются, компании выходят на международный рынок и становятся ТНК для того, чтобы разместить свое производство в стране с низкими издержками на физический труд (поскольку производство требует большого вложения физического труда) и свою штаб квартиру в стране, где издержки на квалифицированную рабочую силу ниже (так как для офисной работы требуется большое количество высококвалифицированного персонала). Очевидно, что эта стратегия будет также доминировать, если транспортные издержки достаточно низкие, иначе фирма скорее предпочтет осуществлять горизонтальные инвестиции.

Для фирмы достаточно сложно добиться минимизации издержек как по созданию штаб-квартиры, так и по организации производства, она выберет то или иное расположение в зависимости от интенсивности применяемых факторов. Для

высокотехнологичных отраслей с большей капиталоемкостью характерен перенос производства в развитые страны, несмотря на высокие тарифы и барьеры. Это происходит из-за высокого уровня производительности не только машин, но и квалифицированной рабочей силы, которая занята обслуживанием данного производственного оборудования, а также управленческого персонала на уровне фирмы. В случае, если компания относится к сфере услуг, туризма или любой другой области, где требуются большие затраты менее квалифицированной рабочей силы, вполне естественен перенос производства в развивающуюся страну. При этом нельзя однозначно сказать, что ТНК эксплуатируют дешевую рабочую силу в таких странах, как Китай или Индия. В действительности при размещении своего производства в развивающихся странах ТНК зачастую устанавливают достаточно низкую заработную плату по сравнению с развитыми странами. Например, если в Китае заработная плата в 2011 году была меньше 5\$ в час, то в Великобритании или США она составляла приблизительно 15\$<sup>7</sup>. Однако в краткосрочном периоде с приходом ТНК на рынок развивающейся страны рост заработной платы составляет от 10 до 20%, в то время как в развитых изменения в зарплате менее значительны – до 10%. Это доказывает тот факт, что ТНК все же оказывают положительное влияние на рынок рабочей силы развивающихся стран.

### 3. Фирма, осуществляющая горизонтальные инвестиции

$$\pi_m = \left(\frac{a - c_h}{2}\right)^2 L_h + \left(\frac{a - c_f}{2}\right)^2 L_f - 2G - F$$

Преимущество горизонтальной фирмы заключается в отсутствии транспортных издержек по перевозке товара. Это сильно влияет на выбор компанией экспортной стратегии в случае высоких издержек по перевозке товаров или тарифов. Оба рынка, на которых компания размещают свое производство, должны быть одинакового размера и скорее всего достаточно крупными. Поскольку в случае, когда один рынок значительно крупнее другого, фирме выгоднее просто экспортировать в страну с меньшим рынком. Также важно отметить, что горизонтальная фирма предпочтительнее, если постоянные издержки на уровне фирмы больше постоянных издержек на уровне предприятия. Это становится понятно из формул прибыли: при уменьшении  $G$  и увеличении  $F$  в одинаковое количество раз, прибыль горизонтальной фирмы при прочих равных возрастет, при этом прибыль двух других типов фирм останется неизменной.

За счет размещения сразу двух предприятий фирма несет двойные издержки по найму персонала. Однако опять же может выбирать размещение в зависимости от трудо- или капиталоемкости своего производства. Скорее всего, фирма, выбравшая такую

<sup>7</sup> Wage Increases in China: Should Multinationals Rethink their Manufacturing and Sourcing Strategies? URL: [http://www.accenture.com/SiteCollectionDocuments/PDF/Accenture\\_Wage\\_Increases\\_in\\_China.pdf](http://www.accenture.com/SiteCollectionDocuments/PDF/Accenture_Wage_Increases_in_China.pdf)

экспортную стратегию, должна интенсивно использовать высококвалифицированный рабочий труд на уровне фирмы, поскольку в этом случае ее прибыль будет больше.

Примем дополнительные обозначения для удобства описания модели:

- $\Delta R$  – изменение в фиксированных издержках компании, вызванное созданием транснациональной корпорацией лучших условий труда (постоянные издержки)
- $\Delta W$  – изменение в заработной плате (переменные издержки)

Компания, выбирающая между стратегией горизонтальной и вертикальной интеграции, будет рассматривать условия работы и заработную плату на иностранном рынке. И здесь возможно два случая:

1. Компания принимает существующие на рынке условия труда. Если это рынок труда развивающейся страны, то, скорее всего, условия труда там низкие. Поэтому для привлечения рабочей силы из национального производства в свою компанию необходимо обеспечить большую, по сравнению со средней на рынке заработную плату ( $\Delta W$ ).

2. Компания назначает среднюю на рынке зарплату. В этом случае необходимо создание повышенных (не связанных с заработной платой) условий труда – например, социальное страхование, бесплатный проезд до работы, льготное питание и т.п. ( $\Delta R$ ).

Остается только сравнить поведение фирмы в зависимости от вышеперечисленных случаев. Создание лучших условий труда обычно является более длительным и трудным процессом, поскольку требует создания целой инфраструктуры (в случае с бесплатным проездом, льготным питанием и лечением). Логично предположить, что горизонтальная фирма, имеющая производство в обеих странах, предпочтет назначать более высокий уровень заработной платы, чем на местном рынке труда, нежели нести двойные издержки не только по созданию предприятия, но и дополнительной инфраструктуры. Это также подтверждается моделью Маркусена: значение прибыли в случае (1) меньше прибыли в случае (2).

$$(1)\pi_m = \left(\frac{a - c_h}{2}\right)^2 L_h + \left(\frac{a - c_f}{2}\right)^2 L_f - 2G - F - 2\Delta R$$

$$(2)\pi_m = \left(\frac{a - c_h}{2}\right)^2 L_h + \left(\frac{a - \Delta W - c_f}{2}\right)^2 L_f - 2G - F$$

С другой стороны, если говорить о вертикально-интегрированной компании, то она, вероятно, согласится пойти на создание дополнительной инфраструктуры для своей рабочей силы с целью поддержания переменных трудовых издержек на достаточно низком уровне (если речь идет о трудовом рынке развивающейся страны, где изначально и зарплата, и условия работы достаточно низкие).

Таким образом, в этой работе были проанализированы некоторые характеристики рынка труда, определяющие выбор экспортной стратегии компании. В начале работы было установлено, что из-за сложности и взаимосвязанности многих трудовых характеристик нельзя делать выводы, основываясь только на одном из них. Рассмотрение уже имеющихся работ в данной области показало, что до сих пор не существует единого мнения, во-первых, относительно того, какие факторы наиболее важны для выбора стратегии, а во-вторых, какое влияние они оказывают. Это дает возможность для дальнейшего исследования, что и было предпринято в данной работе. В зависимости от интенсивности использования квалифицированной или неквалифицированной рабочей силы в своем производстве фирмы могут осуществлять горизонтальные или вертикальные инвестиции или становиться экспортерами. Рассмотрение далее наиболее важных и тесно связанных компонент – заработной платы и условий труда позволило выявить тенденции выбора той или иной стратегии компании. После введения в модель Маркусена факторов зарплаты и условий труда, были сделаны выводы о том, что горизонтальная фирма склонна поднимать уровень заработной платы выше рыночной, в то время как вертикально-интегрированная компания создаст лучшие условия работы.

Однако нельзя сказать, что, кроме сделанных выше выводов, рассмотренные два фактора не дают больше повода для исследования. Например, предметом дальнейшего изучения может стать рассмотрение других видов поведения компаний. Наряду с вышеперечисленными вариантами возможно как минимум еще два: одновременное создание и лучших условий труда, и более высокой оплаты труда; или же наоборот: плохие условия работы и низкая (или соответствующая рыночной) заработная плата.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Crozet M., Mayer T. and Mucchielli J.L. How do firms Agglomerate? A Study of FDI in France. *Regional Science and Urban Economics*. 2004. Vol. 34(1). pp. 27-54
- Guimaraes P., Figueiredo O. and Woodward D. Agglomeration and the Location of Foreign Direct Investment in Portugal. *Journal of Urban Economics*. 2000. Vol. 47(1) pp. 115-13
- Markusen J.R. *Multinational Firms*. Palgrave Handbook of International Trade. 2011 pp. 243-246
- McCann P. and Shefer D. Location, agglomeration and infrastructure. *Economics of Governance*. 2003. Vol. 83(1) pp. 177-196
- UNCTAD, Global Investment Trends Monitor URL: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2013d1\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2013d1_en.pdf)
- Wage Increases in China: Should Multinationals Rethink their Manufacturing and Sourcing Strategies?

URL:[http://www.accenture.com/SiteCollectionDocuments/PDF/Accenture\\_Wage\\_Increases\\_in\\_China.pdf](http://www.accenture.com/SiteCollectionDocuments/PDF/Accenture_Wage_Increases_in_China.pdf)



Окунева Ольга Михайловна,

1 курс магистратуры, фак-т МЭ и МП, НИУ ВШЭ

*Varietate concordia*<sup>8</sup>

## **Транснациональные компании – будущее мировой экономики?**

### Аннотация:

Данная статья посвящена основным тенденциям развития транснациональных корпораций, а также основным перспективам деятельности ТНК. Характерной чертой современного мира является растущая транснационализация компаний. За последние несколько десятилетий ТНК удалось стать полноценными акторами мировой экономики. Всё большее количество современных компаний ставит своей целью выход на международный рынок. Наибольшее количество ТНК по-прежнему сохраняется в странах с развитой экономикой. Об этом свидетельствуют данные таких международных рейтингов как Financial Times Global 500 и Global Fortune 500, ярко демонстрирующие высокую долю американских и европейских компаний в общей структуре мировых ТНК. Но более глубокий анализ современных тенденций деятельности ТНК в мировой экономике, проведенный в данной статье, позволил выявить также наметившийся рост числа транснациональных компаний, базирующихся в странах с переходной экономикой.

### Ключевые слова:

Транснациональная корпорация, ТНК, прямые иностранные инвестиции

Несмотря на ту глобальную значимость, которую сейчас небезосновательно приписывают транснациональным корпорациям, ТНК стали объектом пристального изучения экономической науки сравнительно недавно. Сам термин «транснациональная

---

<sup>8</sup> Единство в многообразии

корпорация» стал использоваться лишь в 70-х годах: до этого крупные компании, осуществившие успешную международную экспансию, в экономической литературе именовались преимущественно как «международные монополии».<sup>9</sup>

Согласно определению, разработанному Конференцией Организации Объединенных Наций по Торговле и Развитию (*далее* - ЮНКТАД), транснациональные корпорации представляют собой предприятия, состоящие из материнской компании и филиалов этой компании, размещенных за рубежом. Главным признаком материнской компании является наличие у компании контроля над активами экономических единиц, расположенных на территории других государств.<sup>10</sup> Страна, в которой располагается штаб-квартира и центральный офис материнской компании, является страной базирования транснациональной корпорации, в то время как государства, где располагаются объекты вложений ТНК, выступают в качестве стран-реципиентов.

В зависимости от доли, которой корпорация владеет в собственности экономической единицы, выделяется несколько видов заграничных подразделений: филиал, дочернее предприятие, ассоциируемое предприятие и совместное предприятие.

Согласно данным ЮНКТАД, в 1960-х годах количество ТНК достигало лишь 10 000. Всего за 20 лет, за период с 1990 года по 2008, общее число транснациональных корпораций возросло более чем в два раза, с 35000 до 82000. Также неуклонно росло количество филиалов и дочерних предприятий ТНК: за аналогичный период времени оно увеличилось с 150 000 до 800 000. При этом число транснациональных корпораций, базирующихся на территории стран с развитой экономикой, имело стойкую тенденцию к снижению. Причиной этого выступила совокупность факторов: стало расти число компаний, базирующихся в развивающихся странах.

История развития транснациональных корпораций делится на несколько периодов. Традиционно ученые выделяют пять таких периодов, каждый из которых характеризуется определенными тенденциями.

Первый период, длящийся с конца 19 века и вплоть до конца Первой Мировой войны 1914-1918, являлся этапом зарождения транснациональных корпораций. Большинство ТНК того времени представляли собой монополии, занятые разработкой сырьевых месторождений и добычей ресурсов в колониальных странах Африки, Латинской Америки и Азии

Характерной тенденцией конца 19 века был феномен, получивший в экономической литературе название «процесс великих слияний» (Great Merger Movement). В период с 1895 по 1904 гг. около тысячи мелких предприятий, действующих на рынке, стали

---

<sup>9</sup> Шаховская Л.С. Мировая экономика и международные экономические отношения «КноРус». 2013. с.26  
10UNCTAD// URL:[http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx)

объединяться между собой, что в итоге приводило к образованию больших компаний, получавших доминирующую роль на рынке.<sup>11</sup> Эти монополистические объединения назывались тресты.

Второй период приходился на 1918-1945 годы. Это период между двумя мировыми войнами, когда экономика многих стран базирования крупных ТНК была поставлена на «военные рельсы». По этой причине в данный период было создано с нуля большое количество компаний, специализировавшихся на производстве оружия и военной техники. Помимо этого, некоторые предприятия были вынуждены переориентировать свою деятельность, уделяя больше внимания именно удовлетворению спроса на продукцию для военных нужд.

Третий период приходится на послевоенные годы с конца 40-х годов и до начала 70-х. Начиная с этого времени, наметилась тенденция увеличения числа компаний, размещающих свои филиалы за рубежом. При этом на путь транснационализации активно стали вставлять не только фирмы, базирующиеся в развитых странах, но и развивающихся.

Четвертый период, 1970-1980 годы, - период начала активных процессов слияний и поглощений, что привело к увеличению числа крупных транснациональных компаний и в то же время привело к снижению общего числа транснациональных компаний в мире.

И, наконец, пятый период характеризует деятельность современных транснациональных корпораций. Ввиду того, что процесс глобализации затрагивает все новые сферы жизни общества и большую роль в современной мировой экономике играют региональные объединения и интеграционные группировки, которые способствуют укреплению торгово-экономических связей между государствами и открывают новые горизонты для транснациональных компаний. Характерной тенденцией, присущей транснациональным компаниям, функционирующим в современном мире, является опора на инновации и достижения научно-технического прогресса. Согласно ЮНКТАД, на сегодняшний день на долю транснациональных корпораций приходится контроль над 80% всех патентов и лицензий. Транснациональные корпорации осуществляют крупные финансовые вложения в сферу научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР).

Еще одной тенденцией на сегодняшний день является лидирующее положение на мировом рынке американских ТНК. По версии рейтинга Global Fortune 500, ежегодно представляющего список из пятисот крупнейших по обороту мировых корпораций, 132 компании, включенные в этот рейтинг, являются американскими. Высшие строчки

---

<sup>11</sup>Шаховская Л.С. Мировая экономика и международные экономические отношения. «КноРус». 2013 с. 28.

рейтинга занимают крупнейший мировой ритейлер Wal-Mart Stores с оборотом в 469,217 миллиардов долларов, крупнейшая в мире нефтегазовая компания Exxon Mobile с оборотом 449,944 миллиардов долларов, занимающие соответственно 2 и 3 места в рейтинге Global Fortune 500. Однако первое место в рейтинге занимает не американская компания, а нефтегазовая корпорация со смешанным британско-голландским капиталом Royal Dutch Shell. Ее оборот более, чем на 12 миллиардов долларов превышает оборот ее ближайшего преследователя по рейтингу американской компании Wal-Mart Stores.<sup>12</sup>

Таблица 1

### Американские ТНК в мировой экономике

Место в рейтинге	Компания	Оборот (млрд.долл)	Чистая прибыль
2	Wal-MartStores	469,2	17
3	ExxonMobil	449,9	44,9
11	Chevron	233,9	26,2
16	Phillips	169,6	4,1
18	BerkshireHathaway	162,5	14,8
19	Apple	156,5	41,7
22	GeneralMotors	152,3	6,2
24	GeneralElectric	146,9	13,6
27	ValeroEnergy	138,3	2,1
28	FordMotor	134,3	5,7

Источник: Global Fortune 500

Вышесказанное свидетельствует о том, что США на сегодняшний день действительно являются неоспоримым лидером по числу крупных компаний, базирующихся на их территории. И это лидерство длится уже не одно десятилетие. Еще в 1960-х годах 66,3% общемирового объема прямых иностранных инвестиций осуществляли именно фирмы, базирующиеся в США. Второе место по объему ПИИ с заметным отставанием занимали британские компании с показателем 10%, вслед за ними шли японские фирмы, обеспечивавшие 2% мировых прямых иностранных инвестиций.

<sup>12</sup> Хилл Ч. «Международный бизнес» «ПИТЕР», 2013 с.284-286

Столь существенное влияние, оказываемое американскими ТНК<sup>13</sup> вызывало озабоченность правительств ряда европейских стран, негативно относившихся к столь масштабной международной экспансии американских фирм и поэтому рассматривающих возможности ограничения зарубежных инвестиций, идущих из США.

По мере либерализации международной торговли, снижения торговых барьеров между странами, другие страны получили возможности выхода на мировой рынок, осуществляя прямые инвестиции, в частности, размещая свои филиалы за рубежом. Американские фирмы все еще оставались лидерами, однако, их лидерство уже не было безоговорочным ввиду наметившегося курса на международную экспансию в других стран. Эта тенденция была обусловлена стремлением фирм сделать производственный процесс более эффективным путем минимизации издержек. По этой причине В начале 1970х годов европейские и японские фирмы стремились перемещать трудоемкое производство за рубеж, в страны с относительно дешевой рабочей силой.

Помимо Соединенных Штатов Америки, являющихся абсолютным лидером по числу крупнейших по обороту транснациональных корпораций, в рейтинге Global Fortune 500 также представлено 89 китайских, 62 японские, 31 французская, 29 немецких, 25 британских (полностью британских корпораций, без учета корпораций со смешанным капиталом, таких как Royal Dutch Shell и Unilever), 14 швейцарских, 11 южнокорейских, 9 канадских, 8 итальянских, 8 австралийских, 8 индийских и 7 российских.

Таблица 2

**Страновая принадлежность крупнейших современных транснациональных корпораций за 2013 г.**

Страны-базирования ТНК	Число ТНК
США	184
Китай	34
Франция	24
Япония	38
Россия	10
Великобритания	38
Германия	20

Источник: Financial Times Global 500

<sup>13</sup> Hood N., Zoung S. The economics of multinational enterprise. London; N.Y.: Longman, 1979

За последние годы увеличилась значимость филиалов и представительств транснациональных корпораций. Согласно докладу ЮНКТАД, 33% международных торговых потоков приходится именно на филиалы ТНК. Помимо этого, вклад филиалов ТНК в производство общемирового валового внутреннего продукта составляет 10%.

Помимо всего вышперечисленного, на современном этапе развития ТНК в качестве субъектов мировой экономики, также следует выделить следующие тенденции:

1) Происходит дальнейшее укрепление экономических позиций транснациональных корпораций относительно государств.<sup>14</sup> Согласно оценкам Всемирного Банка и рейтингу Financial Times Global 500 валовая добавленная стоимость (ВДС) «Wal-Mart Stores» в период 2011-2013 годов была сопоставима с ВВП Вьетнама, а ВДС англо-голландской компании «Royal Dutch Shell» было больше валового внутреннего продукта Марокко. ВДС российской корпорации «Газпром» была выше ВВП Коста-Рики.

2) Имеет место увеличение влияния транснациональных компаний, базирующихся в странах с развивающейся экономикой. По данным таблицы 2, можно увидеть, что сначала доля транснациональных корпораций, базирующихся в развивающихся государствах, имела стойкую тенденцию к повышению даже если взять за основу расчетов последние два десятилетия. С 1992 года и по сегодняшний день доля ТНК, базирующихся в развитых странах, сократилась с 92% до 70%.

3) Предполагается, что в ближайшие десятилетия будет иметь место увеличивающаяся транснационализация предприятий малого и среднего бизнеса.<sup>15</sup> В связи с набирающим обороты процессом глобализации, в котором немалую часть занимает возрастающая интенсивность конкуренции, перед компаниями все чаще возникает необходимость международной экспансии.<sup>16</sup> Расширение деятельности предприятия за пределы национального рынка способно создать новые конкурентные преимущества предприятий или укрепить уже существующие преимущества, заключающихся в ресурсном, экономическом, технологическом потенциалах разных стран и регионов мира.

Итак, на сегодняшний день транснациональные корпорации приобретают всё большее экономическое влияние. Очень часто результаты экономической деятельности ТНК могут быть сопоставимы с ВВП отдельных стран. Согласно международным

---

<sup>14</sup>Афонцев С.А. Будущее ТНК: тенденции и сценарии для мировой политики. 2012 // РСМД [http://russiancouncil.ru/inner/?id\\_4=702#1](http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=702#1)

<sup>15</sup>Дементьева А.Г. Современные условия глобализации и роль транснациональных корпораций // Инициативы XXI века. 2010. №1. с.59-61

<sup>16</sup>Bundeszentrale für politische Bildung// URL: <http://www.bpb.de/nachschlagen/zahlen-und-fakten/globalisierung/52629/transnationale-unternehmen>

рейтингам, признанным лидером по числу ТНК в мире являются Соединенные Штаты Америки. Также высокие позиции занимают компании, базирующиеся в других развитых странах, а именно в странах Западной Европы, Японии и Китае. Однако за последние годы также наметилась тенденция увеличения числа транснациональных компаний, базирующихся в развивающихся странах. Также стоит отметить, что выход на мировой рынок перестает быть прерогативой лишь крупных компаний: всё большее количество предприятий малого и среднего бизнеса отдает предпочтение интернационализации при выборе стратегии своего дальнейшего развития.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Афонцев С.А. Будущее ТНК: тенденции и сценарии для мировой политики. 2012

Дементьева А.Г. Современные условия глобализации и роль транснациональных корпораций // Инициативы XXI века. 2010. №1. с.59-61

Хилл Ч.«Международный бизнес» «ПИТЕР», 2013 с.284-286

Шаховская Л.С. Мировая экономика и международные экономические отношения «КноРус», 2013 с.26

Hood N., Zoung S. The economics of multinational enterprise. London; N.Y.: Longman, 1979

Bundeszentrale für politische Bildung : <http://www.bpb.de/nachschlagen/zahlen-und-fakten/globalisierung/52629/transnationale-unternehmen>

UNCTAD// [URL:http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx)



Арабаджян Александра,

3 курс бакалавриата, фак-т МЭ и МП, НИУ ВШЭ

Арабаджян Анастасия,

2 курс магистратуры, фак-т экономики, НИУ ВШЭ

*«Результативные политико-экономические системы порождают гибкие институциональные структуры, способные преодолевать потрясения и перемены, неизбежные даже при успешном развитии»*

*Дуглас Норт*

### **Значение институтов для достижения устойчивого развития**

#### Аннотация:

Статья освещает проблему значения институтов для достижения устойчивого развития. Авторы придерживаются неинституциональной теории и показывают, что роль институтов (как формальных, так и неформальных) в достижении устойчивого развития, по большому счету, является во многом определяющей. Именно от их эффективной деятельности, от их соответствия сложившейся культурно-политической конъюнктуре и от их грамотно предпринимаемых продуманных решений зависит стабильность окружающей среды.

#### Ключевые слова:

Институты, устойчивое развитие, экономический рост

Во второй половине XX века перед человечеством впервые остро встает проблема соотношения экономического роста, расширения производства и технологического прогресса, с одной стороны, и состояния экологии - с другой. Этот вопрос рассматривается рядом знаменитых ученых, социологов, экономистов, философов второй половины XX века. Достаточно вспомнить работу Э.Ф. Шумахера «Все может быть иначе» или труд американских авторов Пауля и Анны Эрлих «Население, ресурсы, окружающая среда – проблемы экологии человека». В общих чертах озабоченность выдающихся умов того времени выразил Эрих Фромм в глубоко философском

произведении «Иметь или быть»: «Если не прекратится истощение природных ресурсов и варварское отношение к экологии, общество придет к самоуничтожению»<sup>17</sup>.

Поэтому отнюдь не случайно то, что именно в это время, в 1970 годах, появляется понятие устойчивого развития как попытка разрешить вопрос сосуществования экономического роста и стабильности окружающей среды. Очевидно, что этот вопрос остается актуальным и по сей день, поскольку человечеству еще только предстоит разрешить серьезные экологические проблемы, вызванные экономической деятельностью.

Итак, что же такое устойчивое развитие? Согласно, одному из определений, это «такое развитие общества, при котором улучшаются условия жизни человека, а воздействие на окружающую среду остаётся в пределах хозяйственной емкости биосферы, так что не разрушается природная основа функционирования человечества. При У.р. удовлетворение потребностей осуществляется без ущерба для будущих поколений. Концепция У.р. рассматривается как предпосылка долговременного прогресса человечества, сопровождаемого приумножением капитала и улучшением экологических условий»<sup>18</sup>.

Таким образом, устойчивое развитие предполагает сочетание как экологической стабильности, так и экономического процветания. Эта задача может быть достигнута с помощью регулирования, осуществляемого различными институтами. Цель данного эссе состоит в том, чтобы определить, какова роль институтов в формировании и поддержании устойчивого развития. Неслучайно также, что в XX веке стала популярной институциональная экономика, наука, исследующая институты, их роль в общественном развитии. Возрос интерес к институциональной экономике и потому, что она изучает связь институтов и устойчивого развития, в ее рамках проводятся различные исследования по этому вопросу, которые являются значимым подспорьем в решении этой злободневной проблемы.

В свою очередь, институты, согласно широкому определению, данному Дугласом Нортом, - это «правила игры — как формальные, так и неформальные, а также характеристики их применения»<sup>19</sup>. В узком смысле под институтом часто подразумевают какую-либо общественную организацию, внутри которой люди взаимодействуют по определенным правилам и объединены общими целями, как то школа, церковь, армия. Однако в данном эссе будет использоваться определение Д. Норта, которое является более

---

<sup>17</sup> Фромм Э. Иметь или быть – М., 2010. С. 250.

<sup>18</sup> Экологический словарь (2001), <http://ecology.sci-lib.com/>

<sup>19</sup> North D.C. Institutions and the Performance of Economies Over Time // Handbook of New Institutional Economics / С. Menard, M.M. Shirley (eds). Berlin; Heidelberg: Springer-Verlag, 2008. - P. 22

широким и используется в институциональной экономике. К сожалению, в рамках такой небольшой по объему работы невозможно рассмотреть значительное количество институтов, поэтому в эссе мы остановимся на трех из них, но постараемся отразить все их разнообразие и контрастность.

Итак, один из наиболее важных институтов с точки зрения взаимодействия с экологией – это государство. Рассмотрим влияние государства на достижение устойчивого развития на разных примерах.

Существует немало свидетельств тому, как именно регулирование посредством государства изменило соотношение экономики и экологического состояния в лучшую сторону. Так, например, произошло в Южной Корее. Как отмечают К. Рой и К. Тисделл, Южная Корея является одной из развивающихся стран, но она сумела достичь достаточных успехов в области регулирования экологии и заметно продвинулась в вопросе достижения устойчивого развития. Ученые утверждают, что такой позитивный результат страна смогла достичь во многом благодаря достаточно активному, но грамотному государственному вмешательству в процессы, протекающие в условиях рыночной экономики. Даже несмотря на такое препятствие, как коррупция, Корее удалось сочетать рынок и государственное вмешательство, и это привело к тому, что она стала одной из наиболее успешно развивающихся стран<sup>20</sup>.

Если проводить исторические параллели, то можно вспомнить и достаточно интересный пример из отечественного прошлого. Как бы это ни казалось парадоксальным современному читателю, жесткое государственное регулирование, проводившееся в советский период политиками, было достаточно эффективным в плане защиты окружающей среды. Большое количество важных с экологической точки зрения объектов (например, некоторые водоемы, леса) объявлялось заповедным. Их эксплуатация запрещалась, поэтому государству удавалось сохранить экосистему взятых под опеку природных объектов и, таким образом, сохранить их для последующих поколений в первоначальном виде. К сожалению, сегодня Россия, активно пытающаяся перейти на рыночные пути развития, утратила эту достаточно эффективную практику, что приводит к пагубным и зачастую необратимым последствиям для экологии.

Описанные выше примеры наглядно демонстрируют, что институт государства способен грамотно и результативно регулировать экономическую деятельность внутри страны и тем самым приносить вклад в достижение устойчивого развития. Однако важно понимать, что этот успех во многом зависит от методов и средств, применяемых государством, а также его собственного состояния. Если государство проводит неудачную

---

<sup>20</sup> Roy K.C., Tisdell C.A. Good governance in sustainable development: the impact of institutions // International Journal of Social Economics – 1998 - Vol. 25, No. 6 - P. 1318

политику, которая не совместима с условиями жизнедеятельности общества или не учитывает каких-либо особенностей, это может привести к ровно противоположному результату.

Это наглядно подтверждает ситуация, развивавшаяся на протяжении многих лет в Индии. Еще в 1878 году индийское государство выпускает законопроект, целью которого является введение большого количества ограничений на пользование лесами ради восстановления наиболее вырубаемых видов деревьев. Казалось бы, сам по себе акт достаточно логичен и даже необходим. Однако он по своей сути нарушал сложившиеся и устоявшиеся отношения собственности, что привело к массовым протестам населения и лесным пожарам. В результате государство пошло на уступки и смягчило наложенные ограничения, тем самым признав неэффективность проводимой ранее политики<sup>21</sup>.

Еще одним примером, пожалуй, наиболее ярким является типичное бюрократизированное коррупционное государство. Часто в таких странах (речь идет, в первую очередь, о наименее развитых африканских странах) наблюдается следующий феномен. Государство в силу высокого уровня коррупции и бюрократизации использует экологические ресурсы в сугубо персональных целях отдельных политиков, которые сотрудничают с представителями бизнеса. Экологические ресурсы эксплуатируются бесконтрольно так, что иногда даже возникает риск исчерпания ресурсов. Это демонстрирует еще одну негативную сторону государственного вмешательства в развитие экологической ситуации. Тем не менее, стоит акцентировать внимание читателя на том, что все негативные последствия государственной политики связаны именно с тем, что государство не в состоянии правильно внедрить определенные аспекты проводимой политики либо по причине неэффективности и коррумпированности госаппарата, либо в силу таких моментов, как неверная оценка ситуации и ошибочное прогнозирование последствий проводимых преобразований<sup>22</sup>.

Следующий институт, который мы рассмотрим, - институт отношений собственности. Как и в случае с институтом государства, отношения собственности могут играть как отрицательную, так и положительную роль в формировании устойчивого развития.

Так, например, пагубное влияние на экологическую ситуацию оказывают неопределенные отношения собственности. Об этом писал Гарриет Гардин в статье «Трагедия общедоступной собственности». Гардин утверждает, что любой природный

---

<sup>21</sup> Roy K.C., Tisdell C.A. Good governance in sustainable development: the impact of institutions // International Journal of Social Economics – 1998 - Vol. 25, No. 6 - P. 1313-1314

<sup>22</sup> Roy K.C., Tisdell C.A. Good governance in sustainable development: the impact of institutions // International Journal of Social Economics – 1998 - Vol. 25, No. 6 – P. 1316-1320

объект, которым пользуется большое количество людей, но права собственности на который не специфицированы, эксплуатируется гораздо более жестко и активно, нежели тот объект, у которого есть собственник. Люди, которые пользуются общим объектом, практически не имеют никаких стимулов, чтобы вкладывать в объект, пытаться сохранить или улучшить его<sup>23</sup>.

С другой стороны, существует немало примеров, показывающих, что коллективная собственность на природный объект является более эффективной, чем, скажем, частная. Этот феномен, в частности, продемонстрировала Э. Остром в работе «Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности». Она описала ситуацию, связанную с коллективной собственностью на альпийские луга. Жители деревень владеют лугами совместно, имеют общий бюджет, с помощью которого поддерживают луга в хороших условиях и не дают им ухудшиться с качественной точки зрения. Этот пример свидетельствует о вполне успешном функционировании коллективной собственности в вопросе поддержания экологической стабильности и устойчивого развития<sup>24</sup>.

Последний институт, который будет освещен в данной работе, неформальный – культурные нормы и традиции. Один из наиболее интересных примеров данного аспекта – влияние конфуцианских норм и ценностей на соотношение экономического и экологического развития Южной Кореи. Как утверждают К. Рой и К. Тисделл, во многом именно благодаря этим устоям, которые в течение 5 веков были официальной идеологией государства, руководимого представителями династии Чосон, Южная Корея сегодня смогла достичь такого высокого уровня развития<sup>25</sup>. Тот факт, что конфуцианство имело влияние не только на уровне взаимоотношений в семье, но и на государственном уровне, свидетельствует в пользу этого утверждения. Высший управленческий слой корейского общества проводил политику, опираясь на эту идеологию, один из основных постулатов которой – гармония с окружающим миром (和).

Так можно утверждать, что, на первый взгляд, не столь уж сильные неформальные институты все-таки играют значимую роль как в экономической эволюции страны, так и в проблеме устойчивого развития.

Таким образом, роль институтов в достижении устойчивого развития, по большому счету, является во многом определяющей. Именно от их эффективной деятельности, от их соответствия сложившейся культурно-политической конъюнктуре и от их грамотно предпринимаемых продуманных решений зависит стабильность окружающей среды.

---

<sup>23</sup> Hardin G. The Tragedy of the Commons // Science. - 1968. - Vol. 162., No. 3859. - P. 1243-1248

<sup>24</sup> Ostrom E. Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action. - Cambridge: CUP, 1990, - P. 58-63)

<sup>25</sup> Roy K.C., Tisdell C.A. Good governance in sustainable development: the impact of institutions // International Journal of Social Economics – 1998 - Vol. 25, No. 6 – P. 1316-1322

Более того, среди рассматриваемых институтов обнаруживается широкий спектр: от институтов государства и права (формальные институты), до культурных регуляторов (неформальные институты), каждый из которых по-своему значим и не может не быть учтен при проведении анализа. На сегодняшний момент многие из этих институтов действуют не настолько эффективно, как того требует устойчивое развитие, однако мы с твердостью можем заявить о том, что опасения Эриха Фромма, о которых мы говорили в начале данной работы, к счастью, не оправдались. Тем не менее, современному обществу потребуется приложить еще немало усилий, чтобы полностью искоренить возможность такого исхода.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Hardin G. The Tragedy of the Commons // Science. - 1968. - Vol. 162., No. 3859. - P. 1243-1248

North D.C.. Institutions and the Performance of Economies Over Time // Handbook of New Institutional Economics / C. Menard, M.M. Shirley (eds). Berlin; Heidelberg: Springer-Verlag, 2008. - P. 21–30.

Ostrom E. Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action. - Cambridge: CUP, 1990, - P. 58-63

Roy K.C., Tisdell C.A. Good governance in sustainable development: the impact of institutions // International Journal of Social Economics – 1998 - Vol. 25, No. 6 - P. 1310-1325.

Фромм Э. Иметь или быть – М., 2010. 315 с.

Экологический словарь (2001), <http://ecology.sci-lib.com>



Гулынина Е. Г.,

4 курс бакалавриата, фак-т МЭ и МП, НИУ ВШЭ

*«Истинная причина безработицы кроется в безразличии  
тех, кого эта проблема не касается»*

*Петер Харц*

### **Концепция П. Харца «HARTZ-KONZEPT» и ее воздействие на рынок**

#### Аннотация:

В статье проведен анализ последствий самой крупной и значимой реформы рынка труда в истории послевоенной Германии. На сегодняшний день Германия – одна из стран, где меры, принимаемые для борьбы с безработицей, являются наиболее эффективными и результативными в Европе. Несмотря на то, что концепция Харца, предлагавшая реформирование и модернизацию рынка труда Германии сразу по нескольким направлениям, изначально встретила на своем пути много критики, в конечном итоге она доказала свою результативность в борьбе с безработицей, а ее эффективность была признана даже недавними оппонентами. Поэтому опыт Германии может служить хорошим примером для других стран, в том числе и России.

#### Ключевые слова:

Рынок труда, реформа, концепция П. Харца

В январе 2002 г. Федеральное ведомство по вопросам труда, которое с тех пор было переименовано в Федеральное агентство по труду, оказалось вовлеченным в скандал, связанный с манипуляциями статистическими данными о предоставлении посреднических услуг в сфере трудоустройства. Аудиторская проверка выявила соответствие

предоставленной статистики истине лишь на 25-30%<sup>26</sup>, а позже Федеральная счетная палата Германии подтвердила нарушения. Данный скандал на фоне высокой численности безработных и в основном возрастающей тенденции ее динамики в течение всего предыдущего десятилетия побудил правительство Г. Шрёдера к принятию решительных мер. (рис. 1)

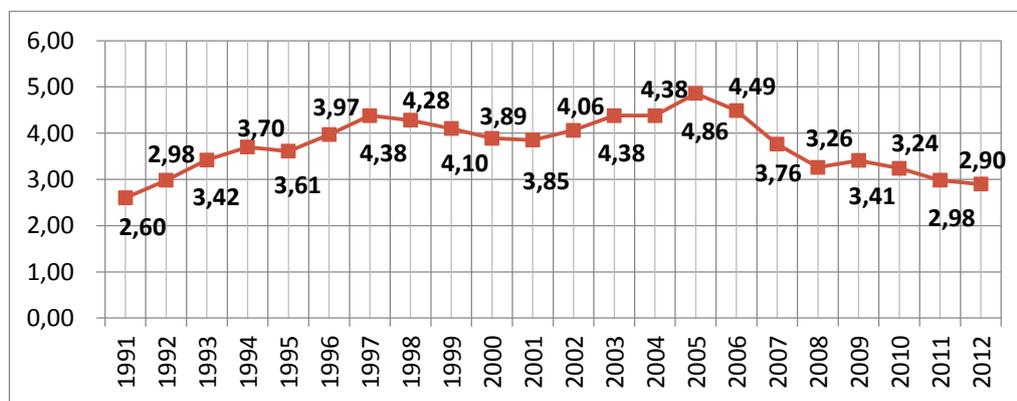


Рис. 1. Численность безработных в Германии (млн. чел.)

Источник: Statistik der Bundesagentur für Arbeit, Arbeitslosigkeit im Zeitverlauf. November 2013.

22 февраля 2002 г. комиссия, состоящая из пятнадцати человек, получила правительственное задание, главными целями которого были обозначены разработка более эффективных методов и инструментов борьбы с безработицей, а также реформа системы ведомств по вопросам труда. В качестве конкретной задачи ставилось сокращение безработицы в течение трех лет в два раза с 4 до 2 млн. человек. Возглавить комиссию был приглашен бывший тогда членом правления автомобильного концерна «Фольксваген» Петер Харц, и по его фамилии за группой экспертов закрепилось неофициальное название «комиссия Харца» (Hartz-Kommission). Результаты работы были представлены в Берлине 16 августа того же 2002 г., а 22 августа правительство приняло решение о претворении в жизнь предлагаемых положений, получивших название «концепция Харца» (Hartz-Konzept). Данная концепция предполагала модернизацию рынка труда Германии по тринадцати направлениям, большинство из которых связаны с инструментами борьбы с безработицей и их финансированием, а остальные охватывают вопросы реформирования трудовых ведомств и повышения продуктивности их деятельности.

<sup>26</sup> Die öffentliche Arbeitsvermittlung // Bundeszentrale für politische Bildung <http://www.bpb.de/politik/innenpolitik/arbeitsmarktpolitik/55132/oeffentliche-arbeitsvermittlung?p=0> (дата обращения: 10.06.2014)

Ведомства по вопросам труда получают, согласно концепции, другое название: английское JobCenter вместо немецкого Arbeitsamt, на них возлагается измененный круг обязанностей. Новые JobCenter должны представлять собой локальные центры по предоставлению всех видов услуг, связанных с рынком труда: от расчета размера пособий по безработице до помощи в трудоустройстве. Теперь функции решения трудовых вопросов, например, ранее выполняемые органами социального обеспечения и ведомствами по делам молодежи, тоже передаются реформированным трудовым ведомствам. Земельные ведомства по вопросам труда должны быть преобразованы в так называемые центры компетенции. В целях повышения эффективности их функционирования предлагается введение единых для всех трудовых ведомств норм служебного права; кроме того, они должны предоставлять открытый доступ в интернете ко всей информации, которой располагают. Вдобавок оплата труда сотрудников трудовых учреждений должна быть пересмотрена. Согласно мнению самого П. Харца, которое «Дойче велле» приводит на своем интернет-сайте<sup>27</sup>, он должен устанавливаться в соответствии с их производительностью, поскольку гарантированный заработок, по-видимому, не является стимулом к успешному осуществлению посреднической деятельности между безработными и работодателями.

Что касается предлагаемых концепцией мер по борьбе с безработицей, то они направлены как на самих безработных и количество времени, в течение которого человек находится в этом состоянии, так и на работодателей. Одной из групп, на которых фокусируется особое внимание, является молодежь. В обязанности JobCenter входит исключение такой ситуации, при которой человек в молодом возрасте является получателем трансфертных выплат, не находясь одновременно в поиске места обучения на производстве или прохождения практики. Планируется улучшить способность системы образования распознавать склонности школьников на ранних этапах обучения и помогать в их развитии. Помимо этого, будет расширен круг профессий, которыми можно овладеть, пройдя обучение на производстве, а для дополнительного финансирования этой меры вводится новый финансовый инструмент – особый вид ценных бумаг (AusbildungsZeit-Wertpapier). Держателю такой ценной бумаги гарантируется место ученика на производстве.

В виду демографических проблем современной Германии важной составляющей концепции П. Харца является стимулирование и упрощение участия в рабочей силе лиц в возрасте старше 55 лет. Если в случае увольнения работник соответствующего возраста согласится устроиться на более низкооплачиваемую должность, то в течение нескольких

---

<sup>27</sup> Предложения комиссии Харца // Deutsche Welle <http://dw.de/p/2S1w> (дата обращения: 10.06.2014)

лет ему будут частично возмещаться потери в заработной плате. Кроме того, будут снижены взносы по страхованию на случай безработицы для тех представителей рассматриваемой демографической группы, которые примут решение продолжать трудовую деятельность. Людям старше 55 лет также предоставляется возможность добровольно отказаться от услуг ведомства по труду с сохранением получения ежемесячных выплат и социальной защиты. Этот шаг направлен на то, чтобы трудовые ведомства могли концентрировать свои усилия на помощи тем, кто больше заинтересован в нахождении рабочего места.

Помимо вышеизложенного, ужесточается реакция ведомств на отказ ищущего работу человека от предлагаемого трудовым ведомством места. Раньше безработный мог без труда это сделать, если обязанности на предлагаемом месте не соответствовали его специальности, работа была недостаточно оплачиваемой или требовала переезда, но комиссия предлагает обязать соискателей приводить весомые доказательства того, что работа им не подходит. Например, для человека в молодом возрасте, который не имеет семьи, необходимость переезда больше не является уважительной причиной отказа от работы.

Концепция предполагает и ускорение процесса поиска рабочего места. Работодатели обязаны уведомить работника о грядущем увольнении заранее, и срок до окончательного расторжения трудовых отношений варьируется от двух недель до семи месяцев. В целях сокращения времени, которое тратится на поиск нового места, работники, знающие, что им грозит увольнение, должны еще до его фактического наступления заявить в JobCenter о своем желании найти новую работу. Если не поставить ведомство в известность, это ведет к сокращению пособия по безработице. В рамках данной меры также предполагается адаптировать процесс поиска работы под людей, имеющих семьи: их ведомства по труду обязаны обслуживать в приоритетном порядке.

Стимулировать безработных к занятости предполагается не только путем привлечения их к пользованию услугами трудовых ведомств, но и при помощи стимулирования предпринимательской активности. Основателям собственного дела гарантируется выплата субсидий в течение трех лет, размер которых зависит от доходов предприятия. В этот же пункт включены так называемые Minijobs – рабочие места в сфере услуг с заработной платой, не превышающей 500 евро в месяц и не облагающейся налогом. Также предлагается объединить Arbeitslosenhilfe и Sozialhilfe – два из трех существующих видов пособий по безработице – в один, который будет называться Arbeitslosengeld II (ALG II), и таким образом снизить размер выплат. По расчетам комиссии, введение этой меры должно помочь ежегодно экономить 19,6 млрд. евро на

пособиях по безработице, поскольку предполагается, что уменьшение их размера даст получателям дополнительный стимул к обеспечению занятости<sup>28</sup>.

Определенные требования концепция предъявляет и к работодателям, призывая их не забывать о своей обязанности создавать новые рабочие места, при этом всячески пытаясь избегать увольнений. Это можно сделать при помощи найма людей на временную работу, сокращения их рабочего дня или использования заемного труда. Такие виды занятости в основном нацелены на помощь тем, кто долгое время пребывал без работы или находится под угрозой долгосрочной безработицы. Ведомства по вопросам труда также предоставляют работодателям юридические консультации в области трудового права, а те компании, в которых наблюдается положительная динамика создания рабочих мест и/или низкий процент увольнений, получают льготы по взносам на страхование по безработице. В качестве еще одного финансового стимула для работодателей к найму работников комиссия выдвигает концепцию JobFloater, в рамках которой работодатель, создавший новое рабочее место и соответствующий определенному уровню платежеспособности, имеет право претендовать на 50 тыс. евро в виде дешевого государственного займа (Förderkredit) и на такую же сумму в виде кредита, который в случае ликвидации компании выплачивается после погашения всех остальных долгов (Nachrangdarlehen).

Наконец, в докладе комиссии говорится о том, что решением рассматриваемой проблемы не должны заниматься только политики, предприниматели и менеджеры предприятий, профсоюзные работники и сами безработные. Эксперты комиссии П. Харца призывают всех, как они сами их называют, «профессионалов нации» (Profis der Nation) вносить вклад, участвуя во всевозможных проектах, нацеленных на борьбу с безработицей. Помимо вышеназванных лиц, комиссия относит к профессионалам ученых, учителей, журналистов, деятелей искусства, духовных лиц и т.д. Сайт «Дойче велле» приводит слова П. Харца, произнесенные им на церемонии представления результатов проделанной под его руководством работы: «... причиной высокого уровня безработицы в ФРГ ... является, в конце концов, «безразличие не пострадавших»<sup>29</sup>.

Предложения комиссии были введены в действие принятием четырех законов, получивших неофициальные названия Hartz I, Hartz II, Hartz III и Hartz IV соответственно. Первые два закона вступили в силу 1 января 2003 г., Hartz III – 1 января 2004 г., Hartz IV – 1 января 2005 г. Наиболее значимым и впоследствии наиболее критикуемым оказался

---

<sup>28</sup> Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt. Vorschläge der Kommission zum Abbau der Arbeitslosigkeit und zur Umstrukturierung der Bundesanstalt für Arbeit. Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, Berlin 2002. S. 33

<sup>29</sup> 340 страниц о том, как победить безработицу // Deutsche Welle <http://dw.de/p/2Z1v> (дата обращения: 10.06.2014)

закон Hartz IV. На его основе было введено пособие ALG II, за которым неофициально закрепилось то же самое название, что и за самим законом, Hartz IV. На получение этого пособия может претендовать все трудоспособное население старше 15 лет и не достигшее пенсионного возраста. Несмотря на название, для получения Hartz IV необязательно быть безработным; пособие выплачивается всем, кто нуждается в помощи, а такие есть и среди занятых. Финансируется ALG II из налоговых поступлений, а не из отчислений на страхование по безработице, и размер этого пособия не зависит от дохода, предыдущего в случае безработных или настоящего в случае занятых. Период, в течение которого можно получать Hartz IV, не ограничен.

Критика концепции П. Харца последовала сразу же. Уже 17 августа 2002 г., то есть на следующий день после официального представления результатов работы комиссии, немецкие газеты, оппозиция и экономические эксперты стали высказывать мнения о предложенных реформах. Позитивные оценки были: обозреватель «Дойче велле» передает точку зрения газеты «Вестдойче альгемайне цайтунг», назвавшей концепцию П. Харца «сдвигом в мертвой точке»<sup>30</sup>. Издание положительно оценивает стремление бороться с безработицей, не просто помогая людям найти работу, а создавая стимулы к занятости как для самих безработных, так и для работодателей. Однако негативной критики поступило больше. Газета «Манхаймер морген» очень скептически восприняла намерение вдвое уменьшить число безработных за три года. Работодатели не станут нанимать больше людей, если им предложить дешевые кредиты и государственные займы, ведь такие насущные для них проблемы, как, к примеру, чрезмерные трудовые издержки и налоги, концепция не решает. А берлинская газета «Бэ-Цэт» вообще утверждает, что реформы не создадут ни одного рабочего места, потому что, по мнению издания, это невозможно сделать путем реформирования трудовых ведомств<sup>31</sup>. Бывшая в то время председателем Христианско-демократического союза Ангела Меркель заявила, по словам «Дойче велле», что «вместо того, чтобы разрабатывать «запутанный пакет предложений», комиссия должна была подумать над тем, как изменить рамочные условия развития экономики»<sup>32</sup>. Что касается мнений специалистов в области экономики, то президент Института мировой экономики города Киль Хорст Зиберт посчитал предлагаемые комиссией меры по снижению безработицы недостаточными. По его мнению, срок выплаты Hartz IV необходимо ограничить одним годом<sup>33</sup>. Директор Института по труду и экономике Рудольф Хикель, наоборот, воспринял меры П. Харца как слишком жесткие и подверг

---

<sup>30</sup> Комиссия Харца и рамочные условия // Deutsche Welle <http://dw.de/p/2Z9p> (дата обращения: 10.06.2014)

<sup>31</sup> То же.

<sup>32</sup> 340 страниц о том, как победить безработицу. <http://dw.de/p/2Z1v> (дата обращения: 10.06.2014)

<sup>33</sup> Предложения комиссии Харца. <http://dw.de/p/2S1w> (дата обращения: 10.06.2014)

критике то, что концепция призывает уменьшить размер пособия по безработице, исходя из предположения об антистимулирующем воздействии слишком высоких трансфертных выплат на стремление к занятости. Рассматривая эту проблему с точки зрения тех, кто против воли лишился работы и очень боится остаться безработным, Р. Хикель находит аргумент комиссии циничным. Не одобряет он и продвижение концепцией альтернативных форм занятости, утверждая, что данная мера не создает полноценных рабочих мест. Более того, она потенциально ведет к тому, что работодатели предпочтут уволить тех, кто занимает постоянную должность и занят полный рабочий день, чтобы вместо них нанять временных работников, которые обойдутся гораздо дешевле<sup>34</sup>. Издание «Зюдгессен морген» приводит мнение работника Объединения немецких профсоюзов, который критикует ALG II за то, что на выплачиваемую сумму невозможно удовлетворить такие важные человеческие потребности, как социокультурные<sup>35</sup>. Помимо всех вышеперечисленных негативных оценок, отрицательно отнеслось к введению ALG II и население Германии. Еще до вступления закона в силу, в 2004 г., протестующие против Hartz IV начали проводить демонстрации по всей стране и проводят до сих пор, хотя к настоящему моменту численность демонстрантов значительно сократилась.

На современном этапе, когда прошло уже около десяти лет с момента проведения реформ, основанных на концепции П. Харца, можно более объективно оценить влияние, оказанное ими на рынок труда. По графику 1 нетрудно заметить, что поставленную цель по созданию рабочих мест для двух млн. человек за три года выполнить не удалось, тем не менее, общее количество безработных стабильно снижалось с момента введения Hartz IV, вновь слегка повысившись лишь в кризисный 2009 г. То, что рынку труда Германии удалось довольно безболезненно пережить рецессию 2008-2009 гг., эксперты связывают именно с альтернативными видами занятости, которые помогли сохранить рабочие места в период экономического спада<sup>36</sup>. И в динамике количества получателей Hartz IV заметна тенденция к снижению с 2006 г., безработных среди них также становится с каждым годом меньше (график 2). Таким образом, движение к тому, что задумывалось комиссией П. Харца, есть, хотя процесс протекает гораздо медленнее, чем изначально предполагалось.

---

<sup>34</sup> Hartz-Konzept: Arbeitslose effektiver in billige Jobs - Deregulierungsschub auf den Arbeitsmärkten // Bundeszentrale für politische Bildung <http://www.bpb.de/apuz/27811/hartz-konzept-arbeitslose-effektiver-in-billige-jobs-deregulierungsschub-auf-den-arbeitsmaerkten> (дата обращения: 10.06.2014)

<sup>35</sup> Den Menschen neue Wege aus der Armut weisen // Das Nachrichtenportal Rhein-Necker MORGENWEB <http://www.morgenweb.de/region/sudhessen-morgen/burstadt/den-menschen-neue-wege-aus-der-armut-weisen-1.438961> (дата обращения: 10.06.2014)

<sup>36</sup> Daten und Fakten: Arbeitslosigkeit // Bundeszentrale für politische Bildung <http://www.bpb.de/politik/innenpolitik/arbeitsmarktpolitik/155358/daten-und-fakten-arbeitslosigkeit?p=0> (дата обращения: 10.06.2014)

С другой стороны, хотя альтернативные формы занятости и помогли Германии сдержать рост уровня безработицы во время последнего кризиса, они в то же время создали проблему, вызывающую сегодня сильное беспокойство. Она связана с появлением так называемого прекариата – людей, находящихся под угрозой бедности. Реформы Г. Шрёдера, основанные на концепции П. Харца, предполагали, что новые, атипичные виды занятости облегчат доступ работников к ее традиционной форме. Однако этого не произошло, и сейчас люди, занятые на таких работах, вынуждены мириться с более низкой оплатой своего труда, отсутствием доступа к программам повышения квалификации и в целом шатким положением на рынке труда. Кроме того, растет недовольство ситуацией с финансированием Hartz IV. Выплаты ALG II не должны были финансироваться из взносов населения на социальное страхование, однако налоговых поступлений не хватает, и недостающие суммы покрываются из отчислений на страхование по безработице. Использование средств не по назначению довело даже до судебных разбирательств, по итогам которых Федеральный социальный суд ФРГ признал это не противоречащим конституции. С 2005 г. Федеральное агентство по труду потратило на финансирование Hartz IV 30 млрд. евро не предназначенных для этого средств<sup>37</sup>.

Несмотря на аргументы, дающие негативную оценку концепции П. Харца, все же реформы, проведенные на ее основе, представляются весьма значимыми. Если бы не произошло распространения альтернативных форм занятости вследствие данных преобразований, то, скорее всего, безработных было бы гораздо больше. Правда, не исключено, что сейчас страна стоит на пороге новой угрозы безработицы, которую без перевода работников на сокращенный рабочий день преодолеть будет сложно. Новое правительство под давлением СДПГ приняло решение ввести минимальный размер оплаты труда в размере 8,5 евро в час, и хотя Журнал «Шпигель» сообщает, что согласно проведенному телеканалом «Цэ-дэ-эф» опросу, 82% граждан ФРГ поддерживают МРОТ<sup>38</sup>, Центральный банк Германии опасается, что он может стоить стране большого количества рабочих мест, поскольку в данный момент 1/6 всех занятых получает заработную плату в размере ниже 8,5 евро в час<sup>39</sup>. Это в свою очередь вновь приведет к росту численности

<sup>37</sup> Klagen zur Hartz-IV-Finanzierung abgewiesen // Handelsblatt  
<http://www.handelsblatt.com/politik/deutschland/bundessozialgericht-klagen-zur-hartz-iv-finanzierung-abgewiesen/6271564.html> (дата обращения: 14.06.2014)

<sup>38</sup> ZDF-Umfrage: Mehrheit der Deutschen mit Koalitionsvertrag zufrieden // Politik – SPIEGEL ONLINE  
<http://www.spiegel.de/politik/deutschland/zdf-politbarometer-deutsche-zufrieden-mit-grosser-koalition-a-936318.html> (дата обращения: 12.06.2014)

<sup>39</sup> SPD und Union vor Einigung: Bundesbank warnt vor Mindestlohn // Wirtschaft – SPIEGEL ONLINE  
<http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/gesetzlicher-mindestlohn-bundesbank-warnt-vor-gefahr-fuer-arbeitsmarkt-a-934207.html> (дата обращения: 12.06.2014)

получающих пособия по безработице и, как следствие, к росту нагрузки на систему социальной поддержки. Соответственно, проблему прекариат МРОТ тоже не решит, а значит, многие проблемы рынка труда, социальной защищенности населения и ее финансовой обеспеченности все еще требуют эффективных инструментов и политической решимости для устранения.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Den Menschen neue Wege aus der Armut weisen // Das Nachrichtenportal Rhein-Necker MORGENWEB <http://www.morgenweb.de/region/sudhessen-morgen/burstadt/den-menschen-neue-wege-aus-der-armut-weisen-1.438961> (дата обращения: 10.06.2014)

Daten und Fakten: Arbeitslosigkeit // Bundeszentrale für politische Bildung <http://www.bpb.de/politik/innenpolitik/arbeitsmarktpolitik/155358/daten-und-fakten-arbeitslosigkeit?p=0> (дата обращения: 10.06.2014)

Hartz-Konzept: Arbeitslose effektiver in billige Jobs - Deregulierungsschub auf den Arbeitsmärkten // Bundeszentrale für politische Bildung <http://www.bpb.de/apuz/27811/hartz-konzept-arbeitslose-effektiver-in-billige-jobs-deregulierungsschub-auf-den-arbeitsmaerkten> (дата обращения: 10.06.2014)

Klagen zur Hartz-IV-Finanzierung abgewiesen // Handelsblatt <http://www.handelsblatt.com/politik/deutschland/bundessozialgericht-klagen-zur-hartz-iv-finanzierung-abgewiesen/6271564.html> (дата обращения: 14.06.2014)

Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt. Vorschläge der Kommission zum Abbau der Arbeitslosigkeit und zur Umstrukturierung der Bundesanstalt für Arbeit. Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, Berlin 2002. S. 33

SPD und Union vor Einigung: Bundesbank warnt vor Mindestlohn // Wirtschaft – SPIEGEL ONLINE <http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/gesetzlicher-mindestlohn-bundesbank-warnt-vor-gefahr-fuer-arbeitsmarkt-a-934207.html> (дата обращения: 12.06.2014)

ZDF-Umfrage: Mehrheit der Deutschen mit Koalitionsvertrag zufrieden // Politik – SPIEGEL ONLINE <http://www.spiegel.de/politik/deutschland/zdf-politbarometer-deutsche-zufrieden-mit-grosser-koalition-a-936318.html> (дата обращения: 12.06.2014)



Evgeny A. Galchenko  
Alexander V. Larionov

### **HR policy at the Central Bank of Russia**

“The key for us, number one, has always been hiring very smart people. Take our 20 best people away, and I will tell you that Microsoft would become an unimportant company”

*Bill Gates*

#### **ABSTRACT**

This paper provides modern theoretical perspective on the relationship between HR practices and performance, as well as its implementation at the Central Bank of the Russian Federation (CBR). The article also analyses the extent to which the HR management approach adopted by the CBR exhibits the tendencies of new public management.

#### **KEY WORDS**

Human resources, Central Bank, BESP.

#### **1. INTRODUCTION**

A number of important regulatory initiatives, such as legislation on insider trading and on consolidated supervision, have received a renewed push in the context of the Russian government’s initiative to develop Moscow as an international financial centre. Insider legislation was finally adopted at the end of July 2010, and new laws on payments systems, central depositories and central counterparties have also been introduced. Question marks remain

on the extent of planned consolidated supervision powers. Russia has signed up to various reform initiatives in the context of its membership of the G20 and the Financial Stability Board. As described in the Eurobond prospectus of one of the public-sector banks, poor corporate governance, risk management, transparency and weak management remain widespread. While some of the deficiencies have also been observed in banks elsewhere, they have in the case of Russia been compounded by recurring macroeconomic volatility and a number of weaknesses in the investment sphere. National payment system development is an initiative which is able to prevent such inadequacies.

## **2. FINANCIAL SYSTEM OVERVIEW**

The Russian financial system is dominated by commercial banks, with state-owned banks (mainly the five largest banks) accounting for over 60% of banking system assets. In addition to the “big five”, there is a larger number of other banks which are either (fully or partially) owned by state institutions, or may be considered to fall into a separate category of “state-influenced banks” (see Table 2).<sup>40</sup> About 50 banks can be considered as state-owned, increasingly in indirect ways through “pyramid-shaped multilevel vertical structures with a large state-owned bank or company, typically a raw materials or transport monopoly, at the top”.<sup>41</sup> Foreign banks (excluding offshore Russian-owned banks) account for only about 15 percent of banking system assets. Total banking sector assets stood at 73% of GDP at the end of 2012. At the end of July 2011, 181 banks were registered in the deposit insurance scheme. According to some observers, about 200 banks in Russia can be considered “real” banks. A similar number of banks is considered systemically important. That is why in 2014 so much attention of the Central Bank is paid to depriving licences of banks.

---

<sup>40</sup> See Vernikov (2009)

<sup>41</sup> Association of Regional Banks of Russia (2010)

**Russia - Market share of largest ten banks (mid-2013)**

<b>Bank</b>	<b>% of total banking assets</b>	<b>Ownership</b>
Sberbank	23.7	State
VTB	8.0	State
Gazprombank	4.7	State
Rosselhozbank	2.9	State
VTB-24 (VTB)	2.0	State
Alfa-bank	2.5	Private domestic
Bank of Moscow (VTB)	2.8	State
UniCredit Bank	2.1	Foreign
Raiffeisenbank	2.1	Foreign
Promsvyazbank		Private domestic

Source: CBR and OECD calculations

**3. CENTRAL BANK AND MONETARY POLICY FRAMEWORK**

In order to achieve its inflation target of 5-7%, the CBR mainly conducts repurchase transactions and foreign exchange intervention, although the other instruments, including minimum reserve requirements, are also actively used. The intention of the CBR is to move further toward inflation targeting and a free-floating rouble.<sup>42</sup> In response to the financial crisis, the CBR broadened the range of assets that banks could use as collateral for CBR refinancing.

The CBR is also a significant shareholder in some of Russia's financial institutions. Most importantly perhaps, it is the majority shareholder in Sberbank, Russia's largest bank, which at times has exposed it to allegations of conflicts of interest. The CBR explains, however, that control of Sberbank as an object of property is not carried out by the banking supervisory departments, that representatives whose duties include supervision over credit organisations are not nominated for the Supervisory Board of Sberbank, and that more independent board members have been nominated. At the beginning of 2012, the CBR held 21.6% of the Moscow Exchange (MICEX-RTS), Russia's largest exchange. The CBR continues to hold close to 9 percent of the St. Petersburg Currency Exchange (SPEX).

<sup>42</sup> The CBR currently uses a euro-dollar basket as an operational benchmark, but permits a wide (and adjustable) fluctuation corridor.

**CBR Shareholdings (Q1 2012)**

Name of organisation, place of registration	Currency	Nominal value of Bank of Russia owned shares		Bank of Russia share as of January 2012, percent	
		as of January 2011	as of January 2012	in authorised capital	in voting capital
Sberbank, Moscow	RUB thousand	39 019 407	39 019 407	57.58	60.25
Moscow Exchange (MICEX-RTS), Moscow	RUB thousand	474 650	474 650	21.60	21.60
St Petersburg Currency Exchange (SPCEX), St Petersburg	RUB thousand	302	302	8.90	8.90
Bank for International Settlements, Basel	SDR	16 055 000	16 055 000	0.57	0.54
Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications (S.W.I.F.T.), Belgium	euro	875	875	0.006	–
Interstate Bank, Moscow	RUB thousand	10 000	10 000	50.00	50.00

Source: CBR (2014)

#### 4. HR POLICY AT THE CENTRAL BANK OF RUSSIA

Human resource management can be defined as “The policies and practices in carrying out the “people” or human resources aspects of a management position, including recruitment, screening, training and appraising” (Dessler, 2007). In other words, HRM is “the management activity taken by commercial firms, state owned enterprises and other organisations to recruit, retain and motivate their employees” (Boxall, Purcell, 2008).

We need to pay attention to factors which support the development of HR. Firms should not only provide employees with education, but also implement factors of motivation.

Nowadays the Bank of Russia tends to continue its activities to improve the management structure. The Central Bank of the Russian Federation comprises HR and Personnel Management Department and International Cooperation Unit which are both responsible for HR strategies and raising staff’s qualifications.

The recent expansion of several functions led to significant changes in the organisation structure in its headquarter. For instance, the Banking Regulation and Supervision Department was broken down into 2 divisions, which are the Banking Regulation and the Banking Supervision in order to improve the regulation scheme.

As of May 2014, the CBR consists of about 875 divisions, especially the headquarter, 80 regional branches (the 80<sup>th</sup> was opened in Crimea in 2014), three internal audit divisions, the Security Centre, the Central Depository and its branches.

Recently the CBR HR policy was targeted at improving employees' performance and the quality of their work against the situation of the centralisation of the Bank's functions and changing the organisational structure.

As of March 2014, the number of executives and specialists at the CBR grew by 1% comparing to the level of January 2013. Meanwhile, the number of workers under 30 years old declined by 0.5%. More than a half of the Bank's employees are between 30 and 50 years. The share of workers with 3 to 15 years work experience at the CBR decreased. At the same time the share of employees with more than 15 years work experience significantly increased. Also, in the last few years there was a trend of growing number of specialists and executives with a higher professional education.

Monitoring conduction and a motivation schemes play a dramatic role within the personnel management system. In 2013, 77 CBR's regional branches and made assessments on a monthly basis. The respective assessment results were taken into consideration in all managerial decisions. As it follows from the CBR report, the Bank's staff training priorities are the professional retraining of the Bank of Russia's divisions' executives and specialists, the improvement of the competence of division heads and candidates for the Bank of Russia head positions, the development of cooperation within the Bank, motivation and personal efficiency, as well as providing refresher training with respect to monetary, foreign exchange and fiscal policy, the payment system, countering the legalisation (laundering) of criminally obtained incomes and the financing of terrorism, data security and protection, and the application of IFRS. The employees and division heads of the headquarter as well as CBR's regional branches, undertook specialised training courses in order to gain up-to-date knowledge of certain reporting standards and their application in work.

In 2013 the CBR organised about five thousand training activities within its additional training schemes - more than 43 thousand specialists and executives were involved in those professional events.

Moreover, in 2013 the CBR's IT staff was trained to enhance and apply modern IT solutions providing electronic documentary support to management.

The Bank of Russia has banking colleges which traditionally play a great role in the education within this specific sphere, for example The Banking College in the NRU Higher School of Economics. Such institutions hold courses and train employees of the CBR.

Thus, the CBR is likely to solve HR problems which take place almost in each organisation. Empirical evidence shows that the CBR HR policy and strategy seems to be really efficient.

## **5. DISCUSSION AND CONCLUSION**

The modern payment system of Russia consists of two different segments: the payment system of the CBR and private payment systems. The largest part of payments (more than one third in terms of number, and close to 60% in terms of volume) goes through the payment system of the CBR. Regarding interbank payments, the CBR payment system processes close to half of the number of payments, and accounts for almost three quarters in terms of volume. The CBR is the owner and operator of its own payment system designated for servicing crediting institutions (branches) and other clients of the CBR.

The new payments system law adopted in June 2011 grants the CBR supervisory powers over operators of national and international payments systems, including credit institutions that are operators and settlement institutions of private payment systems, in accordance with international standards. The law provides legal definitions for national payment system, electronic money, electronic payment instruments, money transfer operator, e-money operator and other relevant terms. It also sets procedures for operating activities of different types of payment system operators as well as clearing institutions. E-money providers need a license under the law. The new law creates a type of license for non-bank credit institutions, which pursue the activity of transferring money. To obtain a money transfer license, a non-bank credit institution has to comply with a minimum capital requirement of around RUB 18 million.

Increased role of the links between managers and employees proves that human resource management patterns have changed. Implementing an appropriate strategy of a company's development is an important task which is to be done by employers and employees together.

Complexity of structure and operations which we have mentioned above led to some negative effects and CBR's new approach to HR management. Despite the overall efficiency of the Central Bank, there are also a lot of arguments against its new role as a megaregulator of the Russian financial system, as its performance does not fit the conditions of New public management (NPM) concept. Such protests have occurred due to corruption, non-publicity and vague executive body's strategy in the light of recent banking reforms. It is necessary to notice that banking and financial reports of CBR are likely to be unpublished or published with a long time lag.

Since large organisations have legitimacy problems, they introduced welfare capitalism as a way of creating favorable public opinion. Rational capitalist realized that a better paid work force would be a more loyal, a more efficient one. Business ethics involve two main models (MacKenzie, 2002).

As for the stakeholder model of ethics, it implies that managers have responsibility to all the groups of people with a stake in or an interest in it. These will include suppliers, customers, employees and the local community, as well as the owners and they should be represented in the board of directors. An organisation that is managed for the benefit of all its stakeholders will not pollute the area around its factories or close down a factory employing several hundred people in a small town to make small financial savings. For CBR, the whole population of Russia could be those stakeholders, but the Bank does not implement this pattern. In terms of social responsibility management style, stakeholder model is an essential element on the way towards NPM implementation.

Increased role of the links between managers and employees proves that human resource management patterns have changed. Implementing an appropriate strategy of an organisation's development is an important task which is to be done by employers and employees together. This will make it possible to design a strategy comprising the CBR objectives as well as workers' interest and motivation.

## REFERENCES

- Armstrong, M. (2008). *Strategic Human Resource Management: A Guide to Action*. Kogan Page, London and Philadelphia.
- Barnard, G. (2009) *Russia's long and winding road to a more efficient and resilient banking sector*, OECD Economics Department Working Paper No. 731, Paris.
- Boxall, P., Purcell, J. (2008). *Strategy & Human Resource Management*, Basingstoke, Palgrave.
- Central Bank of Russia (2014) *Annual Report 2014*, Moscow.
- Dessler, G. (2007). *Human Resource Management*. Pearson. Eleventh ed.
- Financial Stability Board (2010) *Russia: Draft evaluation report on adherence to financial regulatory and supervisory standards concerning international cooperation and information exchange*, Basel.
- International Monetary Fund (2012) *Russian Federation: Technical Note on Stress Testing of the Banking Sector* (IMF Country Report No. 11/334), Washington.
- MacKenzie, I. (2002). *English for Business Studies*. Second edition.
- Marchington, M., Grugulis, I. (2000). 'Best practice' human resource management: perfect opportunity or dangerous illusion? // *The International Journal of Human Resource Management*. Volume 11, Issue 6. Pp. 1104-1124.

OECD (2014) Economic Surveys. Russian Federation 2013, Paris.

Vernikov, A. (2011) Government Banking in Russia: Magnitude and New Features, IWH Discussion Paper No. 13/2011, Halle.



Idaliya E. Grigoryeva

*«You cannot protect something by building a fence  
around it and thinking that this will help it survive»  
Wim Wenders*

## **Balancing Liberalization and Economic Nationalism in China's International Trade Policy**

### **ABSTRACT**

While liberal and protectionist policies seem to be controversial and incompatible in theory, China's example shows quite the opposite in practice. Despite the evident liberalization under the WTO, China still retains certain protectionist measures to promote the state's national interests. China's international trade policies are, thus, aimed not at choosing the only one ostensibly right approach, but at striking the balance between liberalism and protectionism. While it might not always be the right balance, China employs significant effort in finding its way. The effectiveness of the course can be assessed by the country's comparative advantage, specifically, its progress up the comparative advantage stages of trade specialization. On a theoretical level, current China's policies fall within the bounds of the new interpretation of economic nationalism that makes the emergence of the new "liberal economic nationalism" policy possible.

### **KEY WORDS**

China, International trade, Liberalization

### **1. INTRODUCTION**

The discourse between supporters of liberalization and of protectionist policies is at least two-centuries long. Mercantilists and liberals from the 19<sup>th</sup> century gave way to neoclassical advocates of Keynesian economics, on the one hand, and IMF preachers of free trade and

complete liberalization, on the other hand, but the contradiction persists. Rooted in the diverse effects of policies compliant with either of the approaches, the debate continues to draw attention of both academics and policy-makers. The emergence of such a major player on the world market as China fomented further discussion of how those different approaches to trade liberalization vs. protectionism are reconciled in the officially communist state. Here we present how supposedly incompatible policies ensure economic growth and consistent comparative advantage in China, the second-largest economy in the world<sup>43</sup>.

For the purposes of a valid comparison of policies in this paper, we avoid the debate on defining “economic nationalism” best described in works of Helleiner. Alongside most scholars in international political economy, we continue to refer to economic nationalism in its more established meaning as protectionist policies, e.g. infant-industry protection. In this respect, it does involve non-liberal policies and is, thus, in controversy with liberalism. China’s trade policies will be reviewed under this angle, although the concept of “liberal economic nationalism”<sup>44</sup> is not escaping our attention and will be referred to eventually.

## 2. HISTORICAL BACKGROUND

China faces similar problems in promoting certain protectionist policies as did “newly industrialized countries (NICs), also referred to as “Asian tigers” including South Korea, Singapore, Taiwan and Hong Kong. In fact, the experience of NICs countries is one of the first examples of a supposedly quite efficient trade policy combining liberal measures and trade barriers. While the countries were open in terms of export and foreign trade quotas, they retained certain import barriers and infant-industry protection measures. Moreover, in some of the countries the influx of foreign investment was largely regulated, which can be used as an auxiliary trade protection measure, as well.

However, the level of openness and liberalization in those countries was and is relatively higher than in China, and that is where the major difference between NICs states and China lies. The former are small economies, price-takers on the world market that are more dependent on trade to promote national economic growth. First, the local market is not sufficient to utilize economies of scale, hence, larger exports of goods are needed, and second, the countries rely on imports of resource-intensive goods of the heavy industry they are not competitive in. For these reasons, small economies tend to be more liberal while China with its 1.3 billion people in population has much higher internal capacities in both expected internal demand for

---

<sup>43</sup> China is regarded as the second-largest economy by real GDP calculated using real exchange rates, not PPP.

<sup>44</sup> Helleiner, E. Economic nationalism as a challenge to economic liberalism? Lessons from the 19th century. *International Studies Quarterly*. No. 46(3). p.319

manufactured products and available factors of production. Industrialization and urbanization lift more people out of poverty, empower the rising middle class, thus, raising the standard of living and driving internal demand. Furthermore, whereas abundant labor force enables export orientation, policies aimed at reducing regional disparities actually provide grounds for import substitution. Therefore, it can be observed that both liberalization and protectionism might be viable political and economic pursuits.

The problem acquires more facets to it in the context of China's accession to the WTO in 2001. It is not an easy task to combine ostensibly contradictory policies in the first place, especially, once most of traditional protectionist restrictions become inapproachable due to the signed WTO agreements. Still, China manages to promote certain trade barriers that enable the economy to move up the comparative advantage stages, as identified by Bela Balassa.<sup>45</sup>

### **3. IDEOLOGICAL BASE IN CHINA**

When exploring China's foreign trade regulation, two relevant ideological concepts need to be highlighted; they are "Self-reliance" ("zili gengsheng") and the "Reform and opening policy" ("gaige kaifang"). Contradictory at the first glance, these two ideological strands fall within the bounds of trade policy framework representing economic nationalism and trade liberalization, respectively.

The two concepts are not as straightforward and bound to be controversial as they might seem. In terms of international trade, "self-reliance" stresses the importance of only limited dependence on foreign markets and resistance to external economic shocks, but does not promote autarky and "iron curtain", just like economic nationalism "does not mean economic autarky". On the contrary, it continues in the direction of liberal policies in preventing over-reliance on international market and foreign actors to promote economic growth of the nation-state. At the same time, reforms and opening up underscore the benefits that can be reaped off of the international markets such as entering new markets to sell exported goods, importing technologies and attracting foreign direct investment (FDI).

### **4. CHINA'S TRADE REGULATION**

First and foremost, it is essential to understand what China's trade policies are based on and aimed at. China's export structure is largely defined by the country's factor endowments, i.e.

---

<sup>45</sup> Balassa, B. A. *The Newly Industrializing Countries in the World Economy*. New York: Pergamon press.1981. pp.1978-1980

abundant, and thus cheap, labor force<sup>46</sup>, substantial financial resources derived from an abnormally high marginal propensity to save in China and at the same time still insufficient human capital.

The main driver of trade policies in China is currently concerned with promoting more capital- and knowledge-intensive industries. This ensures that China advances in terms of its “stage” of comparative advantage.<sup>47</sup> Since the reforms started in the 1980s, China has been on the “move to export orientation policy”<sup>48</sup> represented in government support of light industries and the large influx of foreign investments to sustain and bolster economic growth. Nevertheless, although export orientation did lead to rising openness and liberalization, it was combined with restrictions aimed at import substitution in a set of industries.

A similar mix of arguably controversial approaches continued to be present in trade policies after China’s accession to WTO in 2001. Foreign commercial policy took a more liberal course while industrial-policy interventions were maintained. In accordance with WTO agreements, the average weighted tariff has been declining with increases in certain industries. Moreover, the Chinese government resorts to non-tariff regulation including quotas, licensing, quality standards, and more country-specific measures, for instance, export rebates, export credit insurance, and soft loans. Under WTO agreements, these have to gradually be abolished, though. On the whole, certain protectionist measures are used as “a constituent of industrial policy aimed at import substitution in a certain range of products”.<sup>49</sup>

The state of the national economy on the macro level has impact on the trade policy, too. The cyclical fluctuations of the Chinese economy caused by the idiosyncrasies of its growth model force the government to impose trade restrictions during overheating and provide extra stimuli when the economy is on the downward trend to deflation and slower growth.

Since the WTO, more liberalization is observed in terms of better access of international investors to China’s markets and lower tariffs, but so far certain preferential tools are retained, including protection of high-tech industries. The changes are embedded in the laws passed to ensure both liberalization and protectionism. In 2003 China voluntarily joined the WTO Agreement on Information Technologies vowing to eliminate all trade barriers on the corresponding products. In 2006 new “Science and Technology Development” strategy was in place to promote and enforce intellectual property rights in China, expansion on the international

---

<sup>46</sup> Recent studies show that excessive labor force in the rural areas is declining with growing urban employment in the secondary and tertiary sectors, but it does not mean yet that China no longer possesses an advantage of cheap labor to bolster minimization of production costs.

<sup>47</sup> Balassa, B. A. *The Newly Industrializing Countries in the World Economy* // Pergamon press. 1998

<sup>48</sup> Gelbras, V. G. *Import Substitution and Export Orientation of China’s Economy*// *Journal of World Economy and International Affairs*.1999. No. 7.

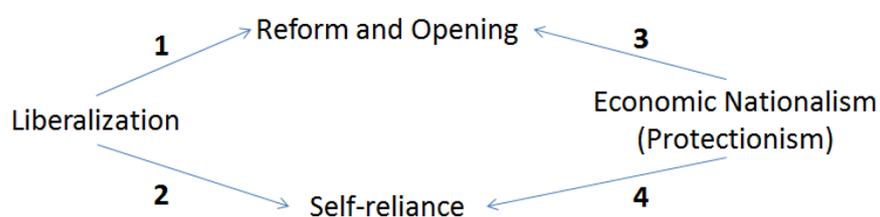
<sup>49</sup> Moziar P., Yakovleva V. *China’s Foreign Trade Policy after the Accession to the WTO. Journal of World Economy and International Affairs*. 2009. No. 12.

license market and reduction in use of imported technologies to 30%. In 2006-2007 export rebates were reviewed, henceforth, all benefits for exporters of all raw material, except for metals. This list may be continued, but it is already quite evident that simulative measures go alongside deepening liberalization. Lower tariffs reflect trade liberalization while new incentives to promote export activities of Chinese firms represent 21<sup>st</sup> century trade protectionism.

## 5. COMBINING LIBERAL AND PROTECTIONIST

Given all the above, the question arises as to whether such liberal policies and economic nationalism (meaning protectionism) effectively coexist in China. If such a combination is working, is there a general theoretical framework behind it to make the approach applicable in other countries, too?

First, as it was already mentioned, there are economic grounds for China to resort to both export orientation and import substitution policies which include factor endowments, and the path-dependent nature of growth model. Second, the combination of approaches is embedded in the ideology of the Communist Party of China (CPC) in the two concepts of “self-reliance” and the “reform and opening policy”. The graph below represents the interaction of the concepts with the two types of economic policy.



**Figure 1.** Trade policy theory and China’s ideology

*Source:* Author’s design.

On the graph numbers 1 and 2 represent how liberalization enables the influx of foreign direct investment and larger quantities of exported goods (1), it also increases competition on the national market which helps boost production efficiency contribution to the internal capacities of the economy – self-reliance (2). Numbers 3 and 4 respectively are concerned with export stimulation resulting in growing exports and thus openness (3) and increasing self-reliance through expanding domestically produced range of products (4).

Nevertheless, current policies are not perfect. According to some studies, China's unilateral liberalization "has stalled"<sup>50</sup>. Though reforms are ongoing, economic nationalism is dominant and prevents further liberalization. Despite the effective strategy of "smart" concessions when joining the WTO, China's current bargaining over "reciprocal concessions" leads to expansion of industrial policy and prevents unilateral opening of markets.

Ultimately, the transitional stage of the Chinese economy together with its lagging behind in terms of technologies puts China in the position when it has to develop policies "with Chinese characteristics" that would enable the country to use its advantages and mitigate the negative effects. As long as there was barely a country that China could take as an example, it is looking for new approaches and tools in international trade policies compatible with its growth model. This approach is sometimes referred to as "liberal protectionism". He does not consider the concessions made during the final round of WTO negotiations to be a sign of "complete dismantling of the former foreign trade system based on government intervention"<sup>51</sup>, but rather calls liberalization in China "dosed" (proportional).

Salitsky's assumptions about the specific type of policy that China exercises in foreign trade are consistent with the theoretical discourse in international political economy which generally revolves around different definitions of "economic nationalism". There is a concept called "liberal economic nationalism" which provides the theoretical framework for Salitsky's perception of Chinese policies as a separate strand in international trade theory.

Chinese "liberal protectionist strategy" appears to be generally quite effective. The arguably successful development of the Chinese economy as a whole and increasing exports, total trade volume and FDI all signify success in trade in the developing country with its specific "Chinese characteristics".

## **6. CONCLUSION – CAN LIBERAL AND ECONOMIC NATIONALIST POLICIES COEXIST?**

China's foreign commercial policy represents a combination of liberal and protectionist tools which are consistent with both opening the economy and promoting "self-reliance". There is no pure liberalization or autarky-like protectionism, but it is a combination of the two with one outweighing the other at different times and under different circumstances. Trade policy becomes more complex and is aimed at striking the right balance between opening up to the international markets and supporting national producers.

---

<sup>50</sup> Sally, R. Chinese Trade Policy After (Almost) Ten Years in the WTO: a post-crisis stocktake. ECIPE Occasional paper.2011.p.2

<sup>51</sup> Salitsky, A. M. China and the WTO: Liberal Protectionism. URL: [www.wto.ru/documents.asp?f=china&t=14](http://www.wto.ru/documents.asp?f=china&t=14)

But does China manage to balance the two properly? The effectiveness of its policies may be evaluated by the country's comparative advantage, for example. In China the well-structured industrial policy enabled moving on from specialization in raw materials extraction and production onto producing labor-intensive goods in the 1990s, and a similar transition into high-tech capital-intensive production started in the 2000s. These changes represent China's progress up the comparative advantage stages of trade specialization, which exemplifies effectiveness of trade policies. While liberalization helps realize the comparative advantages of the Chinese economy on the global market, economic nationalism utilizes the country's internal capacities.

To sum up, China's international trade policies are aimed at striking the balance between liberalism and protectionism. While it might not always be the right balance, the effort to achieve it is more than sufficient. At present, the approach employed by China falls within the bounds of the new interpretation of economic nationalism with an emphasis on "its nationalist content"<sup>52</sup> that makes the emergence of the new "liberal economic nationalism" policy possible. And it is this strategy exactly that is applicable to China.

## REFERENCES

- Balassa, B. A. *The Newly Industrializing Countries in the World Economy*. 1981. New York: Pergamon press. pp. 1978-1990
- Gelbras, V. G. Import Substitution and Export Orientation of China's Economy. *Journal of World Economy and International Affairs*. 1999. No. 7. (in Russian). (Гельбрас В. Г. Импортзамещение и экспортная ориентация экономики КНР).
- Helleiner, E. Economic nationalism as a challenge to economic liberalism? Lessons from the 19th century. *International Studies Quarterly*. 2002. No.46(3), pp.307-329.
- Mozias P., Yakovleva V. China's Foreign Trade Policy after the Accession to the WTO. *Journal of World Economy and International Affairs*. 2009. No. 12. (in Russian). (Мозиас, Яковлева. Внешнеторговая политика Китая после присоединения к ВТО).
- Salitsky, A. M. China and the WTO: Liberal Protectionism. URL: [www.wto.ru/documents.asp?f=china&t=14](http://www.wto.ru/documents.asp?f=china&t=14) (in Russian) (Салицкий А. М. Китай в ВТО: Либеральный протекционизм)
- Sally, R. Chinese Trade Policy After (Almost) Ten Years in the WTO: a post-crisis stocktake. *ECIPE Occasional paper*. 2011. p. 2.

<sup>52</sup> Helleiner, E. (2002). Economic nationalism as a challenge to economic liberalism? Lessons from the 19th century. *International Studies Quarterly*, 46(3), p.307

## Представители проекта журнала «МИР» на международных стажировках

Гальченко Евгений

### Генеральный директор в Англии!

В рамках своей командировки в Лондон в ноябре-декабре 2014 года мне удалось установить контакт между нашим Журналом и Университетом London Metropolitan, достигнув договоренности с координатором программы двойных дипломов в сфере государственного управления Патом Греем. Кроме того, я познакомился с главными редакторами внутриуниверситетских журналов, которые с радостью поделились опытом создания, «раскрутки» и развития подобных проектов. Безусловно, такой опыт будет полезен и молодому Журналу МИР, хотя и требует адаптации к нашим реалиям. Могу сказать, что поездка прошла не зря – уже несколько иностранных студентов заинтересовались публикацией в рубрике “International Approach” Журнала МИР, и в настоящее время готовят свои статьи. Так держать!

Роман Файншмидт



Что же такое АСЕАН? Не каждый в России знает что это. Более того, российский бизнес также не всегда имеет общее представление о данной интеграционной группировке 10 стран Юго-Восточной Азии.

На прошедшем с 17 по 18 октября в Куала-Лумпуре (Малайзия) молодежном саммите Россия-АСЕАН студенты ведущих российских вузов, имеющие специализацию в области интеграции АСЕАН или стран её составляющих, обсудили со своими коллегами из вузов стран региона перспективы развития взаимных экономических связей, а также возможные векторы сотрудничества в сфере медиакоммуникаций и образования, в рамках чего были выработаны совместные проекты такие, как, например, создание интернет-сайта, репрезентующего ассортимент продукции той или иной страны блока, а также предоставляющий конкретные его характеристики и возможности для его реализации на российском рынке.

Следует выделить, в составе делегации РФ приняли участие студенты 3 курса факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ: Бутченко Алина и Файншмидт Роман, представившие точки зрения по вопросам взаимодействия России со странами ЮВА в области инвестиционного сотрудничества в различных секторах экономики.

## Приглашение к публикации

Приглашаем студентов к публикации на страницах журнала статей, а также других научных работ различных жанров: рецензий, обзоров, комментариев, соответствующих тематике и разделам издания.

Редакция журнала публикует оригинальные материалы, способные стать основой для дальнейших разработок, внести вклад в теорию и практику, отражающую тематику издания.

### Требования к публикуемым материалам:

**1.** Для публикации принимаются ранее не опубликованные авторские материалы – статьи, обзоры, комментарии и т.д.

### **2. Основные требования к содержанию публикуемых работ:**

- актуальная теоретическая или практическая проблема, соответствующая тематике издания;
- четко структурированный материал, отражающий аналитические выводы, пути решения проблемы;
- наличие библиографии.

### **3. Условия оформления авторских материалов**

При отправке файлов с материалами в редакцию стоит включать следующие элементы:

- сведения об авторе;
- заглавие материала;
- аннотация (50 – 60 слов) и ключевые слова (не более 6 слов / словосочетаний).
- оригинал авторского текста (с приложениями – при наличии).

**а)** Требования к объему: Объем, как правило, составляет от 2500 до 6000 слов (5–10 страниц).

Текст должен быть отправлен в формате Word:

- поля страницы – 2,5 см;
- шрифт Times New Roman;
- кегель 12; через 1,5 интервала.

**б)** Для выделений можно использовать курсив и жирный шрифт.

**в)** Сведения об авторе/составителе включают в себя:

- фамилию, имя и отчество полностью;
- место работы и/или учёбы, включая подразделение (кафедра, факультет);
- контактную информацию (адрес электронной почты или другие контакты).

### **4. Оформление библиографии**

Авторские материалы должны обязательно сопровождаться библиографическими ссылками (ГОСТ 7.05–2008). Текст сносок оформляется шрифтом Times New Roman, кегель 10, через 1 интервал.

**Материалы для публикации следует направлять по электронному адресу:**

[global@hse.ru](mailto:global@hse.ru)

*Адрес:* г. Москва, ул. Мытная, д. 46, стр. 5, офис 305

*Телефон:* +7 (495) 772-95-90 \*22228



2014 г

