

Sechser T.S. Militarized Compellent Threats, 1918–2001. – *Conflict Management and Peace Science*. 2011. Vol. 28. No 4. P. 377–401.

Shestopal E.B. 2008. Obraz i imidzh v politicheskom vospriyatii: aktual'nye problemy issledovaniya [Image and Self-perception in Political Cognition: Actual Issues of Research]. – *Obrazy gosudarstv, natsiy, liderov* (pod red. E.B. Shestopal) [*Imagas of States, Nations, Leaders* (ed. by E.B. Shestopal)]. M.: Aspekt-Press Publ. P. 8–24.

Smirnova A.G. Mechanisms of Interpersonal and Intergroup Threat Perception in International Relations. – *Zhurnal sotsiologii i sotsial'noy antropologii*. 2010. No 1. P. 111–126. (In Russ.)

Stein J.G. Threat Perception in International Relations. – *The Oxford Handbook of Political Psychology* (ed. by L. Huddy, D.O. Sears, J.S. Levy). Oxford: Oxford University Press. 2013. P. 364–394.

Tsygankov A., Tsygankov P. The Crisis of the Democratic Peace Argument. – *Mezhdunarodnye protsessy*. 2005. Vol. 3. No 9. P. 33–44. (In Russ.)

Vasilenko I.A. The Role of Cultural Politics in the Process of Formation and Promotion of Positive Image of Russia. – *Vlast'*. 2014. No 6. P. 40–43 (In Russ.)

Winter D. Psychological Factors Affecting Distortion of Threat in the Perception on the Intentions of Leaders. – *Obrazy gosudarstv, natsiy, liderov* (pod red. E.B. Shestopal) [*Imagas of States, Nations, Leaders* (ed. by E.B. Shestopal)]. M.: Aspekt-Press Publ. 2008. P. 25–37.

УДК 339.986

АБДУЛЛАЕВ Нусрет Велиюллаевич – к.э.н., доцент кафедры конфликтологии Санкт-Петербургского государственного университета

199034, Россия, г. Санкт-Петербурге, Университетская наб., д.7–9; nusret79@mail.ru

БАГУЗОВА Нина Аркадьевна – магистр конфликтологии, Санкт-Петербургский государственный университет

СПЕЦИФИКА ВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВОЙНЫ

Аннотация. В данной статье предпринимается попытка проанализировать способы ведения экономической войны, такие как утечка умов, промышленный шпионаж, экономическая экспансия, с учетом изменения международных экономических отношений, связанных с глобализацией. Авторы анализируют роли акторов международных экономических отношений, а также причины возникновения конфликтов высшей степени напряженности – экономических войн, которые стали непосредственным методом борьбы за ресурсы и рынки сбыта для многих развитых стран, играющих господствующую роль в мировой экономике.

Ключевые слова: экономическая война, утечка умов, промышленный шпионаж, экономическая экспансия, ТНК.

Нынешний этап истории развития международных отношений в наибольшей степени насыщен проявлениями экономических войн. Экономическая война стала непосредственным методом борьбы за ресурсы и рынки сбыта для многих развитых стран, играющих господствующую роль в мировой экономике. Главный принцип экономической войны – это принуждение к определенным условиям экономических отношений, а в случае сопротивления – использование физических форм воздействия, таких как государственное давление, включая военное вмешательство. Наличие такого рода отношений между странами обусловлено заинтересованностью развитых стран в зарубежных ресурсах. Интерес представляют именно дешевые природные и трудовые ресурсы. Поэтому многие бедные страны во внешнеэкономической политике играют роль сырьевого придатка развитых стран.

Основными методами ведения экономической войны являются:

– содействие «утечке мозгов», приводящей к ослаблению научного потенциала слаборазвитых стран; данная стратегия выражается в привлечении высококвалифицированного персонала из слаборазвитых стран или выделении целевых средств для подготовки специалистов в ведущих университетах, откуда в большинстве случаев они не возвращаются, пополняя научные кадры развитых стран;

– промышленный шпионаж, т.е. несанкционированное получение информации у производителей с целью извлечения прибыли;

– экономическая экспансия, которая представляет собой расширение сферы экономического влияния, экономических действий страны посредством вытеснения других стран, захвата рынков, приобретения ресурсных источников.

На современном этапе развития мировой экономики соперничество в сфере экономики переносится с торговых и ценовых войн в сферу развития научно-технического потенциала страны. «Достижения науки и их коммерческое использование решающим образом определяют культурный и социально-экономический прогресс наций. Поэтому научные знания превращаются в ценнейший капитал, от обладания которым зависят конкурентная мощь национальной экономики и выгоды, которые она может извлечь из процесса глобализации. Словом, в постиндустриальных, информационных обществах, в новой экономике, основанной на знаниях, высококвалифицированные кадры действительно приобретают ключевое значение и становятся товаром, пользующимся высоким спросом. Возникает специфический международный рынок труда» [Богомолов 2007: 211].

Участниками этого рынка являются государства, теряющие интеллектуальный капитал, и государства, его импортирующие. Они находятся далеко не в равноправных и взаимовыгодных отношениях. Для стран, стремящихся преодолеть свое промышленное отставание, утечка умов оборачивается ошутимой задержкой в развитии. Однако глобализация сопровождается неуклонным повышением доли интеллектуальной миграции. Утечка умов приносит государствам-донорам серьезные убытки в связи с немалыми затратами государства на воспитание и обучение специалиста высшей квалификации. К этому необходимо добавить упущенную выгоду, которую они могли бы принести экономике за годы своей активной деятельности и которая обычно с лихвой окупает затраты на обучение. Если речь идет об отъезде выдающихся деятелей науки, техники, искусства, вносящих неоценимый вклад в духовную и материальную жизнь общества, то подсчеты упущенной выгоды теряют смысл, ибо она неисчислима.

В случае притока умов примерно таким же образом можно определить получаемую национальной экономикой выгоду от экономики на расходах по обучению и от вклада в создание национального дохода. Сложнее оценить эффект от импорта выдающегося интеллекта – деятелей науки и культуры с мировыми именами. Этот эффект нельзя выразить только в денежных величинах: он имеет еще косвенные проявления через повышение общего уровня культуры и знаний, создание научных школ и воспитание достойных учеников.

Поэтому сегодня правительства большинства высокоразвитых стран разработаны и осуществляются долгосрочные программы «перекачивания» научного потенциала. На это выделяются значительные средства, создаются специальные центры и коммерческие структуры. Внешне их деятельность имеет следующий вид: западные страны безвозмездно поддерживают ученых из слаборазвитых стран, оказавшихся в затруднительном положении.

Существует несколько форм утечки мозгов: прямой выезд на постоянное место жительства; выезд по грантам, контрактам, в аспирантуру или постдокторантуру на срок от полугода до 3 лет. Третья форма, широко используемая сейчас, – выполнение контракта на месте (часто использовалась в Украине во время нахождения у власти прозападного политического режима и, реже, в России и Беларуси) [Старокадомский].

Существуют также несколько распространенных схем действий. Первая заключается в рассылке анкет-опросников для сотрудников научных организаций. Под предлогом создания информационных баз данных либо с целью изучения рынка предлагается ответить на ряд вопросов. Анализ ответов способен выявить направленность научных исследований, степень их завершенности, сферы практического применения, круг лиц, задействованных в исследовании. По другой схеме сбор обобщенной научной и экономической информации ведется под предлогом оказания консультативной, экспертной помощи, подготовки или переподготовки специалистов, их стажировки за рубежом и т.д. [Морозов 1996].

В начале 1990-х гг. была популярна следующая схема. Американский или японский фонд устраивает, например, конкурс на лучшую компьютерную программу

среди студентов московских вузов. Победителям полагаются приличные денежные призы. В результате иностранные корпорации легально и практически бесплатно получают в свое распоряжение несколько сотен перспективных разработок. Доведя их до кондиции, фирмы выпускают готовые программные продукты на рынок уже под своим именем.

Спрос на высококвалифицированные кадры в развитых странах также определяется потребностями их экономик, бурным развитием информационных технологий. Только за 90-е гг. в Соединенные Штаты иммигрировали около 900 тыс. специалистов высшей квалификации, прежде всего в области информатики. Основными странами-донорами выступили Индия, Китай, Россия, Канада, Великобритания, Германия.

Совершенно очевидно, что развитые страны, притягивающие интеллектуальную миграцию, оказываются в крупном выигрыше, а страны, теряющие свой интеллектуальный потенциал, – в крупном проигрыше. Но насколько велика асимметричность преимуществ глобализации? Для ответа на этот вопрос необходимо воспользоваться результатами методики ООН, подсчитывающей потери и приобретения государств – участников интеллектуальной миграции. Согласно данной методике из ВВП вычитаются прямые и косвенные расходы на подготовку выезжающих специалистов и упущенная выгода, вызванная их отъездом. Американские социологи, исходя из условий своей страны, подсчитали, что высококвалифицированный труд создает ежегодно в расчете на одного работника прибавочную стоимость в 400–450 тыс. долл., а труд научных и инженерных кадров – 800 тыс. долл. По этим критериям потери России от эмиграции на 1994 г. составили примерно половину выручки от всего товарного экспорта.

Из приведенных данных видно, что международная интеллектуальная миграция вызывает масштабные перераспределительные процессы в мировой экономике, которые нельзя игнорировать. Они отличаются асимметрией, которая порождает столкновение интересов стран и выдвигает на повестку дня вопрос о согласованных правилах и коллективных механизмах регулирования международной миграции.

Тем же целям, что и перекачивание кадров, служит и такое явление, как промышленный шпионаж.

Промышленный шпионаж – это форма недобросовестной конкуренции, при которой осуществляется незаконное получение, использование, разглашение информации, составляющей коммерческую, служебную или иную охраняемую законом тайну с целью получения преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, а равно получения материальной выгоды. Необходимо отметить, что промышленный шпионаж нарушает нормы законодательства, прежде всего уголовного.

Способы ведения промышленного шпионажа могут быть представлены в виде трех основных групп: 1) на основе открытых источников; 2) путем использования субъектов – носителей информации; 3) через технические каналы [Энциклопедия... 2000: 15-16].

К использованию открытых источников относятся способы добывания информации, реализуемые путем анализа газет, книг, научных и технических изданий, официальных отчетов и особенно рекламных материалов. Основная работа при этом ложится на специально подготовленных аналитиков, которые, исследуя огромный объем материала, отсеивают и накапливают необходимую информацию. Главными направлениями получения открытого доступа к конфиденциальной информации здесь являются:

- доклады на конференциях, симпозиумах и т.д.;
- вопросы, осторожно задаваемые специалистами;
- попытки пригласить на работу сотрудников конкурирующей фирмы и заполнение при этом ими специальных опросников;
- прием на работу, обычно с резким увеличением оклада, служащего конкурирующей фирмы;
- изучение выставочных образцов;
- притворные переговоры с конкурентами о приобретении лицензии или совместной деятельности.

Использование субъектов – носителей информации принадлежит к другой группе способов промышленного шпионажа. В ряду источников информации люди занимают особое место, ибо они способны выступать не только обладателями некоторых сведений, но и субъектами злонамеренных действий.

В отличие от технического средства, человека можно шантажировать, подкупить или обмануть, но при этом возможности людей гораздо шире, чем просто обладание информацией. Человек может анализировать, обобщать и делать выводы, т.е. получать требуемые сведения по совокупности косвенных данных.

Обнаружение скрытого агента – очень сложная и трудоемкая задача, требующая специальных навыков.

Получение конфиденциальной информации через технические каналы возможно следующими способами:

- разговор нескольких лиц: подслушивание, диктофоны, направленный микрофон, радиоприемник, камера, визуально;
- разговор по телефону: параллельный телефон, специальные радиотехнические устройства;
- документ на бумажном носителе: визуально, фото, копирование;
- почтовые отправления: прочтения со вскрытием и без такового;
- документ на небумажном носителе: копирование, вскрытие, несанкционированное использование ЭВМ;
- передача документа на небумажном носителе: несанкционированное подключение, имитация пользователя.

Промышленный шпионаж все больше становится цифровым и находит влиятельного союзника в социальных сетях: сегодняшние промышленные шпионы чаще ловят информацию на страницах *Facebook* и *Twitter*, собирают по кусочкам ценные разведанные на интересующую их организацию. Многие агенты занимаются так называемым социальным инжинирингом, обманным путем добываясь, чтобы сотрудники целевой компании прошли по ссылке или открыли письмо якобы от коллег или друзей из социальной сети. Так они попадают на вредоносные сайты, которые незаметно устанавливаются на компьютеры корпоративной информационной системы трояны и программы-шпионы, собирающие информацию. Одна из самых известных кибератак последнего времени была направлена против *Google* и, по меньшей мере, еще 30 компаний. Эксперты корпорации *McAfee*, специализирующейся на интернет-безопасности, утверждают, что глобальные нефтяные и газовые компании также постоянно подвергаются настойчивым кибератакам, направленным на кражу корпоративной информации. Опять же для проведения серии атак, получившей в *McAfee* название «Ночной дракон», использовались технологии социального инжиниринга [Бокарева 2011].

Так как стремительное развитие высоких технологий сейчас является важнейшим фактором успешности в завоевании рынков, промышленный шпионаж, как быстрый и эффективный способ получения информации о новейших разработках, будет оставаться одним из основных способов ведения экономической войны.

Под экономической экспансией понимают распространение деятельности хозяйствующих субъектов в экономическом пространстве, расширение хозяйственных связей. Стимулом к экономической экспансии служит погоня за прибылью, которая протекает в жестокой конкурентной борьбе за рынки сбыта, источники сырья, выгодные сферы приложения капитала. В современных условиях экономическая экспансия приобретает форму поисков и борьбы за ниши в международном разделении труда, на мировых рынках.

Возможности торговой экспансии расширяются вследствие происходящей ныне либерализации торговли товарами и услугами, размывания таможенных барьеров, снятия количественных ограничений в торговле между странами. В начале 1990-х гг. средневзвешенный мировой уровень импортных пошлин составлял 9,6% (в 1947 г. – 50–60%).

Экономическая экспансия осуществляется с помощью финансовых нетарифных методов торговой политики, направленных на стимулирование экспорта и создание благоприятных условий для национальных экспортеров по сравнению с про-

изводителями из других стран. К финансовым нетарифным методам относят субсидии, кредитование экспорта, демпинг.

Экономические войны – это конфликты высшей степени напряженности, поскольку они легко могут трансформироваться в реальные военные действия. Такого рода конфликты для своего урегулирования требуют подчас усилий международных сообществ.

Вопрос устранения торговых барьеров между странами всегда вызывал разногласия среди участников внешнеэкономической деятельности. С одной стороны, сторонники свободной торговли заявляют, что преимущества открытых рынков между странами намного перевешивают необходимые издержки. Их основной аргумент: интересы потребителей – прежде всего. С другой стороны, их оппоненты часто утверждают, что субсидии и нечестные методы конкуренции дают преимущество иностранным компаниям, что негативно сказывается на национальных производителях товаров и услуг. Таким образом, барьеры должны остаться, чтобы обеспечить долю рынка и уровень занятости в стране. Сторонники свободной торговли считают, что потребители имеют право гарантированного доступа всегда, когда это возможно, к широкому разнообразию товаров и услуг по конкурентным ценам. В тех отраслях, считают они, в которых конкуренция невозможна, для обеспечения удовлетворительного качества и уровня сервиса по разумным ценам должно использоваться государственное регулирование.

В последние десятилетия становится очевидной явная недостаточность претензии теории сравнительного преимущества на выявление хотя бы общих закономерностей мировой торговли. Подобная недостаточность наиболее отчетливо проявилась на фоне двух органично взаимосвязанных процессов, все больше влияющих на формирование современного международного обмена, – это 1) возрастающее влияние в мировой торговле транснациональных корпораций, не только не вписывающихся в модель совершенной конкуренции и концепцию фритредерства, но подчас претендующих на надгосударственную роль; 2) усиление в международной торговле влияния так называемой экономики в масштабе производства при параллельном усложнении самого этого процесса.

Западная экономическая мысль, разрабатывающая общетеоретические вопросы мировой торговли, не могла пройти мимо столь важных процессов. Это выразилось, прежде всего, в появлении новых теоретических построений, пытающихся проанализировать внешнюю торговлю не с позиции постулатов сравнительного преимущества, а с позиции поведения ТНК.

Транснациональные корпорации и неправительственные организации могут легко преодолевать национальные границы и осуществлять власть над населением менее развитых стран. Корпорации, имеющие сотни подчиненных компаний в зарубежных странах, как и те, которые получают больше половины доходов вне страны, в которой они зарегистрированы, могут быть названы национальными лишь условно. Высокими темпами увеличивается стоимость товаров, произведенных в заграничных филиалах транснациональных корпораций.

Центрами приложения усилий транснациональных корпораций становятся образование, развитие инфраструктуры, занятие конкурентоспособных позиций на мировом рынке информатики, микроэлектроники, биотехнологии, телекоммуникаций, космической техники, компьютеров.

Ведутся мировые торговые переговоры, вырабатывается новое отношение к введению торговых ограничений, квот, тарифов, субсидий национальной промышленности. Эти проблемы поднимают 30 государств – членов ОЭСР, в которых живет около 1/10 человечества. Данные страны владеют 2/3 мировой экономики, международной банковской системы, доминируют на рынке капиталов, обладают возможностью вмешательства практически в любой точке земного шара, производят наиболее сложные технологические разработки, контролируют техническое образование, международные коммуникации, наиболее современное производство.

Этим обусловлено ослабление на международной арене роли государств, чей суверенитет подрывается транснациональными корпорациями, неправительственными организациями, самоорганизующимися этническими группами, сепаратиз-

мом регионов, мафиозными структурами. Можно сказать, что на международном рынке конкурируют фирмы, а не страны. Необходимо понять, как фирма создает и удерживает конкурентное преимущество. На современном этапе возможности фирм не ограничены пределами страны их базирования. На роль глобальных стратегий в создании конкурентного преимущества следует обратить особое внимание, т.к. эти стратегии полностью меняют роль страны базирования.

Защитные меры, принимаемые государством на международном рынке, формально направлены против другого государства (государств). В то же время защите подлежат определенные отрасли национальной экономики, и, следовательно, протекционизм в конечном счете преобразуется в конкретные формы защиты – установление барьеров для входа на рынок зарубежных фирм. Экономические конфликты международного уровня разрешаются при помощи соответствующих межгосударственных соглашений. Основная проблема здесь – отыскание взаимовыгодных форм международного сотрудничества не только с экономическими позициями, но и с учетом политических, военных и других обстоятельств. Труднее дело обстоит с предотвращением возможных экономических конфликтов, основанных на противодействии фирм – субъектов национальных рынков появлению зарубежных фирм.

Разрабатывая конкретную стратегию, фирмы стремятся найти и воплотить способ эффективно и долговременно конкурировать в своей отрасли на зарубежном рынке. Хотя универсальной конкурентной стратегии на зарубежном рынке не существует, стратегия, учитывающая специфические условия ведения бизнеса в конкретной стране и в конкретной отрасли экономики, может принести успех.

Для того чтобы отечественные фирмы смогли избежать возможных конфликтов, связанных с протекционистскими мерами, при выходе на внешний рынок прежде всего нужно изучить политические и правовые условия ведения бизнеса в конкретной стране.

Экономические конфликты на зарубежном рынке могут быть связаны:

– с неконкурентоспособностью продукции и, как следствие, снижением спроса либо полной обструкцией товара, инициированной консьюмеристскими организациями;

– незнанием традиций и культуры деловых отношений;

– отсутствием у фирмы менеджеров международного класса;

– нестабильностью политической и социально-экономической обстановки в стране, которая может повлечь крайние проявления экономических конфликтов – национализацию и экспроприацию иностранной собственности, неожиданное изменение экономического законодательства, судебные иски в адрес иностранной фирмы и т.п.

Наличие положительных и отрицательных моментов внедрения на зарубежные рынки вынуждает «гостевые» фирмы действовать с осторожностью. Большинство фирм начинают свою деятельность с организации небольших бизнес-структур и по результатам их функционирования принимают решение о дальнейших перспективах делового сотрудничества в данной стране. Главными препятствиями, кроме общей протекционистской политики иностранного государства, могут стать значительные издержки по входу на рынок, связанные с противодействием национальных фирм появлению иностранных фирм на внутреннем рынке.

Успешная деятельность фирмы на иностранном рынке существенно зависит от уровня экономического развития стран, выходящих на внешний рынок, и стран, принимающих зарубежные предприятия. Для рынка развитых стран характерна насыщенность товарами и сильная конкуренция из-за качества. Для такого рынка остается единственной возможностью – конкуренция по демпингу. Дискриминацией в отношении третьих стран может выступать также предоставление преференций для отдельных государств или их групп. Преференции – это торговые преимущества (низкие таможенные пошлины, налоги, кредитные ставки и т.д.), предоставляемые отдельным государствам для поддержки определенных видов деятельности.

Причиной конфликтов на внешнеэкономическом уровне также является недобросовестная торговая практика иностранных фирм, часто осуществляемая при

финансовой поддержке национальных правительств. Дотирование некоторых видов низкоэффективных производств на международном рынке ставит производителей других стран в весьма неблагоприятные условия. Причинами подобной политики государств выступает неравномерная эффективность отраслей экономики (например, промышленность и сельское хозяйство), и осуществляется она в целях предотвращения нестабильной ситуации в хозяйственной жизни, сохранения конкурентоспособности отраслей и поддержания занятости. Данная политика негативно отражается на экономике стран-экспортеров, которые часто обращаются в международные организации с требованием создать равноправные условия на международных рынках.

Невыполнение странами условий взаимных договоренностей выступает одним из основных источников столкновения экономических интересов противоборствующих стран. Наиболее распространенным из них являются неплатежи. Неплатежи являются характерной чертой торговли экономик государств СНГ. Многие из них можно назвать безнадежными с точки зрения общего наследства, полученного от Советского Союза.

В процессе глобализации разрешение внешнеэкономических конфликтов имеет большое значение для последующей интеграции и интернационализации национальных экономик. Развитие конфликта и его несвоевременное разрешение может повлечь за собой торговые войны, а в крайнем случае – и экономические войны. Сам процесс урегулирования требует учета интересов не только противоборствующих, но и всех заинтересованных сторон с их экономическими и геополитическими аргументами.

Список литературы

Богомолов О.Т. 2007. *Мировая экономика в век глобализации*. М.: Экономика. 359 с.

Бокарева Н. 2011. Корпоративные шпионы осваивают социальные сети. Доступ: <http://it2b.ru/blog/spy/916.html#cut> (проверено 23.04.2012).

Морозов А.М. 1996. Психологическая война. Доступ: <http://psyfactor.org/economwar.htm> (проверено 22.04.2012).

Старокадомский Д.Л. Наука и утечка мозгов: что изменилось за последние годы. Доступ: <http://ukrs.narod.ru/mozgi.htm> (проверено 23.04.2012).

Энциклопедия промышленного шпионажа (под общ. ред. Ю.В. Куренкова). 2000. СПб.: Полигон. 512 с.

ABDULLAEV Nusret, *Cand.Sci.(Econ.)*, Associate Professor of the Department of Conflictology, St. Petersburg State University (Universitetskaja emb., 7–9, St. Petersburg, Russia, 199034; nusret79@mail.ru)

BAGUZOVA Nina, *M.A. (Conflictology)*, Department of Conflictology, St. Petersburg State University

THE SPECIFICS OF ECONOMIC WARS

Abstract. The authors analyze such methods of the economic warfare as brain drain, industrial espionage and economic expansion. The special attention is paid to the analysis of the changes in the international economic relations, caused by globalization. The authors analyze the role of different actors of international economic relations, and the reasons of the most serious conflicts. The article concludes that economic wars are the tool of the direct competition for the resources and markets in many developed countries, which are playing the dominant role in the global economy.

Keywords: economic war, brain drain, industrial espionage, economic expansion, TNC

References

Bogomolov O.T. *Mirovaja ekonomika v vek globalizacii [World Economics in the Age of Globalization]*. М.: Jekonomika Publ. 2007. 359 p.

Bokareva N. *Korporativnye shpiony osvajajut social'nye seti [Corporate Spies Hack Social Media]*. 2011. URL: <http://it2b.ru/blog/spy/916.html#cut> (accessed 23.04.2012).

Enciklopedija promyshlennogo shpionazha [Encyclopedia of the Industrial Espionage] (ed. by Ju.V. Kurenkova) . SPb.: Poligon Publ. 2000. 512 p.

Morozov A.M. Psihologicheskaia vojna [Psychological War]. 1996. URL: <http://psyfactor.org/economwar.htm> (accessed 22.04.2012).

Starokadomskij D.L. Nauka i utechka mozgov: chto izmenilos' za poslednie gody [Science and Brain Drain: What Has Changed during the Last Years]. URL: <http://ukrs.narod.ru/mozgi.htm> (accessed 23.04.2012).

ХЛОПОВ Олег Анатольевич – к.полит.н., доцент кафедры мировой политики и международных отношений Российского государственного гуманитарного университета (125993, Россия, ГСП-3, Москва, Миусская пл., 6; rgg2007@rambler.ru)

ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ ОПЕК НА МЕЖДУНАРОДНУЮ ЭНЕРГЕТИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ

Аннотация: В статье анализируются исторические особенности и главные механизмы влияния ОПЕК на международный рынок нефти, роль «нефтяного картеля» в мировой политике и экономике. Отмечается, что благодаря «сланцевой революции» в Северной Америке роль ОПЕК снижается, хотя государства-участники еще остаются важными политическими акторами мировой политики. Автор подчеркивает, что рычаги влияния на формирование цены на энергоресурсы переходят к США, и России следует искать адекватный ответ на новый вызов, т.к. значительное снижение стоимости нефти может подорвать финансовую стабильность России.

Ключевые слова: ОПЕК, энергетический кризис, спрос на нефть, добыча нефти, сланцевая революция, международная энергетическая безопасность

Проблемы международной энергетической безопасности были главными на повестке саммита «Большой восьмерки», который прошел в 2006 г. в Санкт-Петербурге. Россия предложила сделать энергетическую безопасность главной темой обсуждения ведущими мировыми державами. В принятой декларации участники встречи отметили, что необходимо решать следующие взаимосвязанные проблемы: высокие и неустойчивые цены на нефть; возрастающий спрос на энергоресурсы (по оценкам, к 2030 г. он увеличится в полтора с лишним раза); растущая зависимость многих стран от импорта энергоносителей; потребность в огромных инвестициях во все звенья энергетической цепочки; необходимость защиты окружающей среды и решения проблемы климатических изменений; уязвимость жизненно важной энергетической инфраструктуры, политическая нестабильность, природные катаклизмы и иные угрозы¹.

Сегодня как никогда ранее эти проблемы снова обострились в контексте новых геополитических кризисов и конфликтов. Особую роль, хотя и не очень заметную на фоне сегодняшних событий, играет Организация стран экспортеров нефти (ОПЕК).

ОПЕК была создана в 1960 г. Ираном, Ираком, Кувейтом, Саудовской Аравией и Венесуэлой для координации их отношений с западными нефтеперерабатывающими компаниями.

К этим 5 странам, основавшим организацию, позднее присоединились еще 9: Катар (1961), Индонезия (1962–2008, вышла из состава), Ливия (1962), Объединенные Арабские Эмираты (1967), Алжир (1969), Нигерия (1971), Эквадор (1973–1992, 2007), Габон (1975–1994, вышла из состава), Ангола (2007). В настоящее время в ОПЕК входит 12 членов с учетом изменений состава: в 2007 г. появился новый член организации – Ангола и возвратился в состав организации Эквадор). Целью ОПЕК является координация деятельности и выра-

¹ Глобальная энергетическая безопасность. Декларация группы «Большой восьмерки». Санкт-Петербург, 18 июля 2006 г. Доступ: <http://en.g8russia.ru/documents/> (проверено 25.08.2014).