

МАЛАЯ ОТКРЫТАЯ ЭКОНОМИКА В ПРОЦЕССЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В.И. Ярошевич*

В статье рассматриваются основные подходы к определению параметров малой открытой экономики и предлагаются различные варианты классификации стран с экономическими системами подобного типа. Изучение политико-экономических аспектов развития различных регионов приводит к выводу о недостаточной обоснованности причисления сравнительно небольших западноевропейских стран к категории малых. Благодаря довольно рано проведенной индустриализации и сложным изменениям периода трансформации, многие бывшие соцстраны, имеющие малую открытую экономику, тем не менее существенно отличаются от большинства других стран мира с близкими экономическими параметрами. Данные отличия определяют не только характер воздействия глобализации на бывшие соцстраны, в том числе Республику Беларусь, но и на перспективы их устойчивого социально-экономического развития в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: малая открытая экономика, глобализация, трансформация, конкурентоспособность.

JEL-классификация: F40, F12, F63.

Материал поступил 7.06.2016 г.

Несмотря на то, что современная мировая экономика представляет собой единый организм, у каждой страны в нем свое определенное место, которое в условиях интенсивной глобализации определяется, прежде всего, ее конкурентоспособностью. Вместе с тем немаловажную роль здесь играет и другой, очевидно, более простой показатель – абсолютный размер национальной экономики. По сути, если проводить аналогию со спортом, то размер экономики можно представить как своего рода весовую категорию (например, в борьбе), тогда как конкурентоспособность будет отражать непосредственный уровень спортивного мастерства. При этом в некоторых случаях (например, ЕС) первоочередное значение будут иметь параметры не отдельно взятой экономики, а ее принадлежность к определенному интеграционному объединению (в спорте – команде), именно конкурентоспособность которого имеет значение в контексте глобализации. Об этом, в частности, можно судить из следующего утверждения

белорусского экономиста А. Праневич (2016. С. 6): «Рост конкурентоспособности в условиях интеграции следует ожидать вследствие синергического эффекта от либерализации, свободного перелива факторов производства, установления гармонизированных либо единых договорно-правовых правил и норм. Иными словами, международная интеграция национальных хозяйств – способ, метод, путь к усилению национальной конкурентоспособности».

Акцент на конкурентоспособности в данной связи не случаен. Очевидно, что в современной конфигурации международного разделения труда именно этот показатель можно считать мерой сравнительной экономической эффективности как на макро-, так и на микроуровне. Но для его корректного применения совершенно необходимо учитывать как размер, так и тип национальной экономики. Так, анализ последствий мирового финансово-экономического кризиса, начавшегося в 2008 г., дает все основания полагать, что крупные страны не

* **Ярошевич Вячеслав Иванович** (v.yarashevich@mitso.by), кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой финансов Международного университета «МИТСО» (г. Минск, Беларусь).

только являются основным источником глобальной нестабильности, но и могут использовать такие инструменты для управления ею, часто нетрадиционные, которые неприемлемы для большинства остальных стран. С другой стороны, относительная устойчивость геополитической раскладки в послевоенный период и сам факт выживания более сотни небольших государств говорит о том, что они обладают определенными особенностями, изучение которых способно повысить корректность анализа как тенденций, так и возможных изменений в развитии мировой экономики.

В современной экономической науке общепринятых критериев классификации стран в соответствии с размером их экономики не существует¹. По мнению некоторых исследователей, базовыми критериями отнесения страны к категории малой экономики могут быть размер ее территории и численность населения, объем валового внутреннего продукта или другие количественные показатели. Так, известный американский экономист белорусского происхождения С. Кузнец (Kuznets, 1960) считал, что «малой страной можно считать всякое независимое государство с небольшой численностью населения», а именно – до 10 млн чел. Если использовать данный критерий сегодня, то к категории «малых» можно было бы отнести две трети стран из базы данных Всемирного банка, или 131 государство с общим населением в 348,5 млн чел. (менее 5% всего населения планеты)². В то же время в одном из своих проектов данная организация предложила использовать значительно более низкий показатель численности населения для определения малых стран – 1,5 млн чел., изначально выделив в качестве таковых 45 развивающихся государств. Используя данный критерий, по состоянию на начало 2016 г. малыми можно было бы считать 67 государств с общим населением в 23,5 млн чел., но поскольку Всемирный банк фокусируется на развивающихся государствах и не всегда придерживается критерия численности, то по его класси-

фикации речь идет о 41 государстве с совокупным населением в 30 млн чел.³

С другой стороны, нельзя не согласиться с тем, что в современных условиях население вряд ли можно считать показателем, определяющим размер экономики, и среди всех количественных критериев более уместным представляется использование валового внутреннего продукта, на что в разное время указывали такие экономисты, как Э. Янг (Young, 1928), К. Эдвардс (Edwards, 1960), Б. Баласса (Balassa, 1961) и Ж. Дамиджан (Damijan, 2001). Если придерживаться критериев Всемирного банка, то пороговым значением ВВП при определении малых стран могут быть 15 млрд долл. США, хотя в действительности для большинства малых развивающихся стран, по версии данной организации, типичным является ВВП до 2 млрд долл. США⁴. Вместе с тем использование ВВП в качестве базисного критерия при оценке размера экономики может подразумевать любые варианты ранжирования, зависящие от конкретных целей исследования. Например, если делать акцент на бывших соцстранах, большинство из которых имеют относительно развитые экономические системы (в сравнении со многими развивающимися государствами), то более приемлем квинтильный подход (по аналогии с тем, который часто используется при оценке неравенства доходов населения). В частности, в первую, самую нижнюю квинтиль могут быть включены страны и территории с размером ВВП до 50 млрд долл. США, во вторую – от 50 до 100 млрд, в третью – от 100 до 500 млрд, в четвертую – от 500 млрд до 1 трлн, и в самую верхнюю – страны с размером ВВП свыше 1 трлн долл. США. Согласно данному подходу, по состоянию на 2014 г. в первой группе оказалось бы большинство стран и территорий мира (131 из 195, по которым имелись данные Всемирного банка хотя бы с 2011 г.), в том числе 17 из 29 бывших соцстран из Европы и Центральной Азии; во второй – 16 и 5 соответственно, в том числе Республика Беларусь; в третьей – 38 и 6; в четвертой – 10 и 1 (Польша); наконец, в пятой – 15 и 1

¹ URL: <http://go.worldbank.org/QLCDU7B8T0>

² URL: <http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL>

³ URL: <http://data.worldbank.org/region/SST>

⁴ URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

(Россия) соответственно. Таким образом, Республика Беларусь оказалась бы в группе ниже средней вместе с такими бывшими соцстранами, как Азербайджан, Болгария, Хорватия, Узбекистан, а также с Кубой. Это вполне обоснованно позволило бы отнести ее к странам с относительно малой, но не сверхмалой экономикой. Последняя при этом была бы типичной как для большинства бывших соцстран, так и в целом для большинства стран и территорий мира (табл. 1).

Несмотря на свою видимую простоту, данный подход вряд ли можно рассматривать в качестве основополагающего при определении малой экономики в современных условиях. С одной стороны, в его рам-

ках слишком большое количество стран попадает в категорию сверхмалых (115 из 195, или 59%), с другой – почти все западноевропейские страны можно считать в разной степени крупными, хотя очевидно, что Бельгия или Швейцария не должны быть в одной группе ни с Италией или Германией, ни с Индонезией или Турцией. Все это указывает на недостаточную обоснованность классификаций, образованных только по абсолютным критериям, будь то население, ВВП или какой-либо другой отдельно взятый параметр.

Одним из вариантов решения этой проблемы в экономической литературе стало использование многомерных классифи-

Таблица 1

Классификация стран и территорий по размеру ВВП в 2014 г., млрд долл. США по текущему обменному курсу

Категория	Страна, территория
V < 1000	США, КНР, Япония, ФРГ, Великобритания, Франция, Бразилия, Италия, Индия, Россия , Канада, Австралия, Республика Корея, Испания, Мексика
IV 500-1000 (999)	Индонезия, Нидерланды, Турция, Саудовская Аравия, Швейцария, Швеция, Нигерия, Польша , Аргентина, Бельгия
III 100-500 (499)	Норвегия, Австрия, Иран, Таиланд, ОАЭ, Венесуэла, Колумбия, ЮАР, Дания, Малайзия, Сингапур, Израиль, Египет, Филиппины, Финляндия, Чили, Ирландия, Пакистан, Греция, Португалия, Ирак, Казахстан , Алжир, Катар, Чехия , Перу, Румыния , Вьетнам, Бангладеш, Новая Зеландия, Кувейт, Венгрия , Ангола, Украина , Марокко, Пуэрто-Рико, Эквадор, Словакия
II 50-100 (99)	Оман, Шри-Ланка, Куба, Беларусь , Азербайджан , Судан, Люксембург, Мьянма, Доминиканская Республика, Узбекистан , Кения, Гватемала, Уругвай, Хорватия , Болгария , Эфиопия
I >50	Коста-Рика, Словения , Тунис, Литва , Танзания, Туркменистан , Панама, Ливан, Сербия , Ливия, Гана, Йемен, Иордания, Кот-де-Вар, Бахрейн, Демократическая Республика Конго, Боливия, Камерун, Латвия , Парагвай, Тринидад и Тобаго, Замбия, Уганда, Эстония , Сальвадор, Кипр, Афганистан, Непал, Гондурас, Босния и Герцеговина , Габон, Бруней, Исландия, Папуа, Новая Гвинея, Камбоджа, Грузия , Мозамбик, Ботсвана, Сенегал, Экваториальная Гвинея, Зимбабве, Конго, Чад, Ямайка, Южный Судан, Албания , Намибия, Маврикий, Буркина-Фасо, Мали, Монголия , Лаос, Никарагуа, Армения , БЮР Македония , Мадагаскар, Мальта, Бенин, Таджикистан , Гаити, Багамские Острова, Нигер, Молдова , Руанда, Киргизская Республика , Косово , Гвинея, Монако, Сомали, Лихтенштейн, Бермудские Острова, Суринам, Мавритания, Сьерра-Леоне, Черногория , Фиджи, Того, Свазиленд, Барбадос, Малави, Андорра, Гайана, Бурунди, Мальдивские Острова, Фарерские Острова, Аруба, Эритрея, Лесото, Либерия, Бутан, Кабо-Верде, Центрально-Африканская Республика, Белиз, Джибути, Сейшельские Острова, Восточный Тимор, Сент-Люсия, Антигуа и Барбуда, Соломоновы Острова, Гвинея-Биссау, Гренада, Гамбия, Сент-Китс и Невис, Вануату, Самоа, Сент-Винсент и Гренадины, Коморские Острова, Доминика, Тонга, Сан-Томе и Принсипи, Микронезия, Палау, Маршалловы Острова, Кирибати, Тувалу

Примечание. Страны и территории представлены в порядке убывания справа налево по размеру ВВП в 2014 г. (или ближайшем с 2011 г.); жирным шрифтом выделены бывшие соцстраны.

Источник. Составлено на основе данных: URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

каций. Например, резюмируя результаты научных исследований по малой экономике, проведенных С. Кузнецом (Kuznets, 1960), О. Робинсоном (Robinson, 1960), М. Михели (Michealy, 1962), Л. Бестом (Best, 1968), Н. Халафом (Khalaf, 1971) и некоторыми другими, в качестве ее определяющих экономических характеристик исландский исследователь С. Сноррасон (Snorrason, 2012. P. 36) выделил следующие:

- ограниченные возможности по достижению эффектов масштаба;
- высокая концентрация внутреннего производства;
- высокая концентрация экспорта;
- высокая степень открытости к внешней торговле;
- высокая географическая концентрация внешней торговли;
- относительно большой государственный сектор.

Даже несмотря на то, что большинство этих характеристик, по сути, являются количественными, их практическое использование проблематично в силу объективных сложностей, связанных со сбором и сопоставлением соответствующей статистической информации. Кроме этого, при определении малой экономики некоторые экономисты предлагают обращать внимание и на качественные индикаторы. Среди перечисленных к таковым можно отнести указанные С. Сноррасоном в первую очередь возможности достижения эффектов масштаба. Одним из первых на них обратил внимание американский экономист венгерского происхождения Т. Сцитовски (Scitovsky, 1964). В частности, он утверждал, что экономика будет «слишком маленькой», если размер ее рынка не обеспечивает полной загрузки наиболее эффективных с технологической точки зрения предприятий в любой из отраслей. На его взгляд, оптимальным можно считать такой размер экономики, при котором создаются условия для роста наиболее технически передовых и эффективных производств, а обеспечить такие условия можно посредством внешней торговли и экономической интеграции.

В целом же, полагает российский эконом-географ И. Пилипенко (2005. С. 163), акцент на качественные характеристики

при определении малых стран отражает субъективный подход, суть которого сводится к сравнению с другими, как правило, крупными странами, не только по экономическим, но и политическим, психологическим и другим критериям, точное количественное выражение которых проблематично. Тем не менее, несмотря на свою очевидно вспомогательную роль, субъективный подход, по мнению И. Пилипенко (Там же. С. 164), ценен тем, что позволяет использовать исторический анализ для группировки стран в мировом пространстве с учетом восприятия их статуса собственным населением. Как это сделать на практике, российский исследователь не поясняет, но очевидно, что вряд ли здесь можно обойтись без социологических исследований, проведение которых может быть не всегда экономически целесообразно.

В отечественной экономической литературе проблема определения критериев малой экономики наиболее полно отражена в исследованиях Е. Давыденко (Давыденко, 2007). В частности, она предлагает использовать сравнительный количественный подход, при котором за основу берутся определенные параметры крупной экономики, а именно – США. Конкретные показатели при этом включают размер территории, численность населения, валовой внутренний продукт, экспортную квоту и экспорт товаров на душу населения. Проанализировав данные за 1970–2010 гг. для отдельных стран, белорусский экономист (Там же. С. 82–83) установила следующие пороговые значения указанных показателей, соответствие которым, по ее мнению, позволяет наделить те или иные страны «статусом» малой экономики:

- 1) размер территории не превышает 5% от территории США (около 500 тыс. км²);
- 2) численность населения не более 5–6% от численности населения США (т. е. 20 млн жителей);
- 3) объем ВВП страны не более 5% от объема ВВП США (т. е. не более 900 млн долл.);
- 4) доля страны в мировом ВВП не более 1% (т. е. не более 800 млн долл.);
- 5) экспортная квота страны превышает 30%;

б) относительно высокий показатель экспорта на душу населения.

По мнению Е. Давыденко, белорусская экономика «также вписывается в предложенные критерии», что позволяет считать ее малой, но с некоторыми оговорками, обусловленными уровнем экономического развития. При этом безоговорочно малыми были определены такие европейские страны, как Австрия, Бельгия, Дания, Нидерланды, Норвегия, Финляндия, Швеция и Швейцария (Там же). Эти же страны, а также Греция, Ирландия, Исландия, Люксембург и Португалия явились объектом исследования и упомянутого ранее И. Пилипенко (2005).

Особенностью данных двух исследований является их акцент на развитых европейских государствах, сравнение с которыми в экономическом плане может быть не совсем оправдано как для Беларуси, так и для других бывших соцстран. Институциональные преобразования, проводимые ими с начала 1990-х, определяют специфику и проблем макроконкурентоспособности, и вариантов их решения. Иными словами, точно так же, как отличаются представления о центре Европы у таких стран, как Австрия и Беларусь, такими же разными будут и вызовы, стоящие перед этими странами в плане международной конкурентоспособности, несмотря на определенные географические, демографические и другие (например, гастрономические) сходства. При этом даже в отношении западноевропейских стран одновременное соблюдение предложенных Давыденко 6 параметров при оценке размера их экономики представляется проблематичным. Например, Швейцарию и Нидерланды сложно в принципе считать малыми экономиками и тем более сравнивать с такими странами, как Греция или Португалия, не говоря уже об Исландии или Люксембурге. В последние годы размер их ВВП устойчиво превышал пороговые параметры в 1% от МВП и 5% от ВВП США, а в абсолютном выражении размеры голландской или швейцарской экономик почти вчетверо больше греческой или португальской и в десятки раз – исландской или люксембургской.

В связи с этим вполне обоснованным может быть предположение о том, что с точ-

ки зрения международной конкурентоспособности западноевропейские экономики вообще не следует рассматривать в качестве малых. Даже если некоторые из них такими и представляются, благодаря непосредственному членству либо тесным связям с ЕС, ресурсы решения макроэкономических проблем у них несравненно более обширные, чем у большинства других, особенно наименее развитых стран мира. Наиболее показательным примером в этом смысле является Греция – вряд ли какое-либо еще небольшое государство со схожей территорией или населением, окажись оно в системном долговом кризисе, могло бы рассчитывать на то политическое и финансовое внимание, которое оказывают грекам начиная с 2010 г.

Какие бы критерии оценки размеров экономики ни использовались – сравнительные или абсолютные – очевидно, что к категории малых можно отнести большинство стран мира (Кавешников, 2015). По мнению некоторых исследователей, в том числе экспертов международных организаций, именно они «в наибольшей степени испытывают на себе влияние процессов глобализации» (Пилипенко, 2005. С. 19)⁵. Связано это главным образом с высокой степенью развития их внешнеэкономических связей: «Фактически большинство малых промышленно развитых стран можно охарактеризовать как малые открытые экономики с высокой долей внешней торговли в ВВП, а также концентрацией экспортных отраслей в определенном числе направлений» (Pekkarinen, 2000). Открытость малых стран (и не только промышленно развитых), в свою очередь, обусловлена их вполне естественным стремлением преодолеть ограничения экономического роста, связанные с небольшим размером, через поиск доступа на внешние рынки. Тем не менее следует понимать, что присутствие любой малой открытой экономики на мировых рынках будет относительно небольшим, на что еще в конце 1990-х годов обратили внимание отечественные исследователи (Петровская, Шипук, 1998. С. 89). Кроме того, понятия

⁵ World Bank 2000. Small states: meeting challenges in the global economy. Report of the Commonwealth Secretariat. World Bank Joint Task Force on Small States. Washington, D.C.: World Bank. P. 44.

«малая экономика» и «малая открытая экономика» не следует отождествлять, так как при их определении используются различные критерии. Например, некоторые исследователи считают, что ключевой характеристикой малой открытой экономики является ее неспособность оказывать сколь-нибудь существенное влияние на мировую конъюнктуру, в частности, на ставку процента по внешним кредитам⁶. Но конфигурация и модальность развития современной мировой экономики такова, что в принципе ни одна отдельно взятая экономика, за возможным исключением десятка наиболее крупных, не в состоянии оказывать такого рода влияние, в том числе относительно процентных ставок международного рынка капитала. Это, в свою очередь, указывает на обоснованность предположения о том, что при определении современной малой открытой экономики можно делать акцент именно на размере, а не на открытости – в условиях глобализации по-

следнюю можно рассматривать как фактор «по умолчанию».

Степень открытости экономики можно исследовать по различным параметрам, касающимся, как правило, внешней торговли товарами: квоты экспорта и импорта, их объемы на душу населения, доли в соответствующих глобальных объемах, коэффициенты эластичности. В то же время очевидно, что открытость абсолютного большинства малых экономик мира определяется прежде всего их экспортной специализацией, которая, как правило, не диверсифицирована. Так, если рассмотреть по пять стран из различных частей Азии, Африки и Латинской Америки с населением до 20 млн чел., объемом ВВП до 50 млрд долл. и экспортной квотой свыше 30% от ВВП, то можно увидеть, что по данной выборке средняя доля промышленного экспорта не превышает одной трети от общего при среднем размере внешнеторговой квоты 68% (табл. 2).

В то же время большинству западноевропейских (относительно) малых открытых экономик присущи не просто высокие товарные внешнеторговые квоты, но и вы-

⁶ Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е. 1999. Малая открытая экономика. Современный экономический словарь. Москва: ИНФРА-М. 479 с. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/18414

Таблица 2

Показатели открытости экономики отдельных стран Азии, Африки и Латинской Америки, 2014 г.

Страна	Объем товарного экспорта, млрд долл. США	Доля промышленного экспорта, %	Товарная внешнеторговая квота, % ВВП	ВВП, млрд долл. США	Население, млн жителей
Азия					
Иордания	8,4	73	87	35,8	7,4
Камбоджа	10,9	87	145	16,8	15,3
Кувейт	104,3	11	83	163,6	3,8
Лаос	2,7	15	59	11,8	6,7
Шри-Ланка	11,3	65	41	74,9	20,6
Африка					
Габон	8,5	11	71	17,4	1,7
Гвинея	2,0	>4	65	6,6	12,3
Малави	1,3	16	72	5,7	16,7
Нигер	1,5	28	45	8,2	19,1
Эритрея	0,7	10	47	3,9	5,1
Латинская Америка					
Гватемала	10,8	38	49	58,8	16,0
Гондурас	8,1	44	98	19,5	8,0
Парагвай	9,6	9	70	31,0	6,6
Уругвай	9,1	23	36	57,5	3,4
Эквадор	25,7	6	53	100,9	15,9

Источник. Составлено на основе данных: URL: <http://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/417/index.html>

сокие доли промышленных товаров в товарном экспорте, а также сравнительно большие абсолютные значения последнего показателя (табл. 3). Так, например, для 13 западноевропейских стран, выделенных в качестве малых Е. Давыденко и И. Пилипенко, средняя доля промышленного экспорта в 2014 г. составила 62%, а после исключения из выборки Греции, Исландии и Норвегии как стран с наиболее отличающимися данными показатель возрос до 74%.

В связи с этим многие бывшие соцстраны, благодаря довольно рано проведенной индустриализации (в основном в советский период), выгодным образом отличаются от большинства других стран незападного мира.

Имеются в виду не только высокие, но и относительно качественные экспортные квоты, характеризующиеся преобладанием промышленных товаров (табл. 4).

Согласно данным ООН за 2014 г., к примеру, средняя доля промышленного экспорта у 11 восточноевропейских стран, большинство которых можно вполне обоснованно отнести к категории малых, составила 72%, что практически идентично соответствующему показателю даже для суженной выборки западноевропейских стран и более чем вдвое превышает показатель развивающихся стран. Более того, средняя степень открытости рассматриваемых малых восточноевропейских стран,

Таблица 3

Показатели открытости экономики отдельных западноевропейских стран, 2014 г.

Страна	Объем товарного экспорта, млрд долл. США	Доля промышленного экспорта, %	Товарная внешнеторговая квота, % ВВП	ВВП, млрд долл. США	Население, млн жителей
Австрия	178,2	85	83	436,9	8,5
Бельгия	472,3	70	174	531,5	11,2
Греция	36,2	33	42	235,6	11,0
Дания	110,9	68	61	346,1	5,6
Ирландия	118,9	85	77	250,8	4,7
Исландия	5,1	14	61	17,0	0,3
Люксембург	19,2	78	71	64,9	0,6
Нидерланды	672,7	60	144	879,3	16,9
Норвегия	144,6	18	47	500,5	5,1
Португалия	63,9	74	62	230,1	10,4
Финляндия	74,6	73	56	272,7	5,5
Швейцария	311,2	68	83	706,9	8,2
Швеция	164,4	76	57	571,1	9,7

Источник. Составлено на основе данных: URL: <http://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/417/index.html>

Таблица 4

Показатели открытости экономики отдельных постсоциалистических стран, 2014 г.

Страна	Объем товарного экспорта, млрд долл. США	Доля промышленного экспорта, %	Товарная внешнеторговая квота, % ВВП	ВВП, млрд долл. США	Население, млн жителей
Беларусь	36,1	48	100	76,1	9,5
Венгрия	110,6	85	156	138,3	9,9
Латвия	14,6	58	103	31,3	2,0
Литва	32,4	59	138	48,4	2,9
Македония	4,9	80	108	11,3	2,1
Сербия	14,8	69	69	51,3	8,9
Словакия	86,5	88	168	100,2	5,4
Словения	36,0	83	141	49,5	2,1
Хорватия	13,9	64	64	57,1	4,3
Чехия	175,1	89	161	205,3	10,5
Эстония	16,1	69	130	26,5	1,3

Источник. URL: <http://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/417/index.html>

измеренная как отношение внешней торговли к ВВП, оказалась более чем в полтора раза выше аналогичного показателя по исследуемой выборке западноевропейских стран. Так, в 2014 г. для первых он составил 121,6%, для последних – 78,3% (86,8% по суженной выборке, без Греции, Исландии и Норвегии). Тем не менее в абсолютном измерении совершенно очевиден разрыв между показателями товарного экспорта трех лидеров (Венгрии, Словакии и Чехии) и остальных восьми стран. В частности, объем их совокупного экспорта в 2014 г. оказался даже несколько ниже, чем соответствующий показатель одной только Чехии, тогда как совокупный товарный экспорт всех рассматриваемых восточноевропейских стран (541 млрд долл. США) меньше соответствующего показателя Нидерландов и лишь немного превышает бельгийский. Даже с учетом существенной доли фактического реэкспорта у двух данных стран (что связано с развитостью их логистических систем) экспортные объемы наиболее успешных в экономическом плане малых открытых восточноевропейских экономик в целом значительно уступают объемам ведущих западноевропейских стран со схожим населением и территорией.

Открытость малой экономики, несомненно, делает ее более уязвимой к воздействию глобализации, глобальной конкуренции, и эта уязвимость может иметь критический характер, прямым образом влияя на государственную безопасность и даже суверенитет: «Наиболее уязвимыми в таких случаях становятся малые экономики, стремящиеся сохранить страновую субъектность» (Праневич, 2016. С. 5). Если крупные страны в условиях глобальной экономической нестабильности могут опереться на значимые внутренние ресурсы, в том числе емкий внутренний рынок, то у малых стран в большинстве случаев такие возможности либо ограничены, либо отсутствуют. Это касается прежде всего достижения экономии на масштабе в частном секторе (Barro, Sala-i-Martin, 1995; Aghion, Howitt, 1998) и диверсификации производства для снижения рисков от изменения условий торговли (Briguglio, 1995; Armstrong, Read, 1998). Некоторые иссле-

дователи также обращают внимание на трудности с предоставлением общественных благ в малых странах (Alesina, Spolaore, 1997), в особенности налогообложения (Easterly, Rebelo, 1993) и обороны (Harden, 1985), что обусловлено главным образом нехваткой высококвалифицированных кадров (Streeten, 1993) и частыми конфликтами интересов (Faruggia, 1993). Для многих небольших стран все указанные проблемы усугубляются еще и неудобным географическим расположением, в частности, в районах вулканической и ураганной активности (Srinivisan, 1986) или без выхода к морю⁷. Наконец, определенную угрозу для стран с малой открытой экономикой может представлять и тенденция к многостороннему регулированию международной торговли, будь то в рамках ВТО или региональных объединений (Easterly, Kraay, 2000). Многие из них, в особенности бывшие колонии, имели существенные выгоды именно от двусторонних соглашений, как правило, с бывшими метрополиями (Armstrong, Read, 1998).

В условиях глобализации, которая является неизбежной и приводит к фактическому размыванию национальных границ (причем не только территориальных, но и культурных), страны с малой открытой экономикой должны быть готовы первыми испытывать негативное воздействие от резких изменений мировой конъюнктуры. Соответственно более оперативной и эффективной должна быть и их реакция на подобного рода внешние вызовы. В качестве примера здесь можно сослаться на опыт Исландии – осенью 2008 г. это небольшое, но экономически развитое островное государство (долгое время возглавлявшее различные рейтинги качества жизни) оказалось «на грани банкротства» из-за проблем в банковском секторе (Savage, 2008). До начала мирового финансового кризиса международные обязательства крупнейших банков страны (Glitnir, Landsbanki, Kaupthing) превышали размер исландской экономики почти в 10 раз, и в разгар глобального кризиса ликвидности это привело к резкому ухудшению

⁷ В качестве примера здесь можно сослаться на территориальный спор между Боливией и Чили в Латинской Америке (Dunkerley, 2015. P. 5).

внешней позиции страны (приостановке работы платежных систем, обесцениванию валюты и т. д.). Как следствие, на волне массовых протестов в стране произошла полная смена правительства, была изменена конституция, проведено несколько референдумов по взаимоотношениям с основными кредиторами (Великобританией и Нидерландами), введены ограничения на движение капитала и реализован ряд других мер, об эффективности которых можно судить как по возвращению на устойчивую траекторию экономического роста с 2011 г., так и по снятию ограничений на международные финансовые операции в 2015 г.⁸.

Эмпирическому воздействию глобализации на развивающиеся страны, большинство из которых имеют именно малую открытую экономику, посвящено множество исследований, наиболее значимыми из которых, пожалуй, являются работы, выполненные под эгидой Международного валютного фонда в конце 1990-х – середине 2000-х годов (Knight, 1998; Hauner, Kumar, 2005; Faria, Mauro, Minnoni, Zaklan, 2006; Kose, Prasad, Wei, Rogoff, 2006; Prasad, Rogoff, Wei, Kose, 2003). Не осталась без внимания данная проблема и со стороны другой не менее авторитетной международной организации, специализирующейся на проблемах экономического развития в развивающихся странах, – Всемирного банка (Basu, 2016; Taglioni, Winkler, 2016)⁹. О том, что глобализация «потенциально оказывает гораздо большее влияние на малые открытые экономики, чем на крупные страны», утверждается, например, и в исследовании под редакцией бельгийских ученых Д. Булке и А. Вербеке (van den Bulcke, Verbeke, 2001). По мнению И. Пилипенко (2005. С. 19), многие малые европейские страны стали своего рода «полигонами» для «выработки наиболее жизнеспособных форм организации производства и адаптации к внешней конъюнктуре для выживания в условиях жесткой конкуренции в международном разделении труда».

Очевидно, в первую очередь это относится именно к малым восточноевропейс-

ким странам, в которых с конца 1980-х – начала 1990-х годов началась активная трансформация социально-экономических и политических систем. Сравнивая данные табл. 2–4, можно предположить, что в некоторых из них данная трансформация проходит вполне успешно и явно способствует адаптации к вызовам глобализации, но все же гораздо больше тех, для которых данные вызовы сохраняют свою изначальную актуальность. Тем не менее, благодаря значительным накопленным преимуществам в социальной сфере, которые отчетливо отражаются в индексе человеческого развития ПРООН, малые открытые экономики из Восточной Европы и бывшего СССР до сих пор выгодным образом отличаются от большинства схожих по размерам населения и территории стран из других частей света, в особенности Азии, Африки и Латинской Америки (табл. 5). Основной вызов для них состоит в грамотном с экономической точки зрения использовании своих преимуществ, что невозможно без постоянной актуализации проблемы международной макроконкурентоспособности и выработки адекватных механизмов, в особенности институциональных, встраивания в процессы глобализации с учетом местной специфики.

Для Республики Беларусь как страны с малой открытой экономикой основным элементом подобного рода специфики, безусловно, является социально-экономическая трансформация, начавшаяся с момента обретения независимости в 1991 г. И если для начала этого процесса были характерны негативные тенденции, то с середины 1990-х годов трансформация в стране стала проходить в рамках модели, для которой характерны высокая роль государства во всех сферах общественной жизни и эволюционный режим преобразований. Это позволило минимизировать их негативные эффекты и обеспечить почти два десятилетия (с 1996 по 2014 г. включительно) непрерывного экономического роста на широкой основе, т. е. по всем секторам и при фактически полной занятости. С точки зрения международной конкурентоспособности страны с малой открытой экономикой в условиях глобализации и постсоциалис-

⁸ Economist 2015. Iceland's economy: the flows resume. 13 June. P. 65.

⁹ Making globalization work for the poor. World Bank. URL: <http://live.worldbank.org/making-globalization-work-poor>

Индекс человеческого развития отдельных стран мира, 1990–2014 гг.

Страна	1990	2000	2010	2014
Постсоциалистические страны из Восточной Европы и Центральной Азии				
Азербайджан	–	0,640	0,741	0,751
Албания	0,624	0,656	0,722	0,733
Армения	0,632	0,648	0,721	0,733
Беларусь	–	0,683	0,786	0,798
Болгария	0,695	0,713	0,773	0,782
Босния и Герцеговина	–	–	0,710	0,733
Венгрия	0,703	0,769	0,821	0,828
Грузия	–	0,672	0,735	0,754
Казахстан	0,690	0,679	0,766	0,788
Киргизская Республика	0,615	0,593	0,634	0,655
Латвия	0,692	0,727	0,811	0,819
Литва	0,730	0,754	0,827	0,839
Македония	–	–	0,738	0,747
Молдова	0,652	0,597	0,672	0,693
Польша	0,713	0,786	0,829	0,843
Россия	0,729	0,717	0,783	0,798
Румыния	0,703	0,706	0,784	0,793
Сербия	0,714	0,710	0,757	0,771
Словакия	0,738	0,763	0,827	0,844
Словения	0,766	0,824	0,876	0,880
Таджикистан	0,616	0,535	0,608	0,624
Туркменистан	–	–	0,666	0,688
Узбекистан	–	0,594	0,655	0,675
Украина	0,705	0,668	0,732	0,747
Хорватия	0,670	0,749	0,807	0,818
Черногория	–	–	0,792	0,802
Чехия	0,761	0,821	0,863	0,870
Эстония	0,726	0,780	0,838	0,861
Развитые страны с «малой экономикой» (без постсоциалистических из Восточной Европы)				
Австрия	0,794	0,836	0,879	0,885
Греция	0,759	0,799	0,866	0,865
Дания	0,799	0,862	0,908	0,923
Ирландия	0,770	0,861	0,908	0,916
Исландия	0,802	0,859	0,892	0,899
Люксембург	0,779	0,851	0,886	0,892
Мальта	0,729	0,766	0,824	0,839
Норвегия	0,849	0,917	0,940	0,944
Португалия	0,710	0,782	0,819	0,830
Финляндия	0,783	0,857	0,878	0,883
Развивающиеся страны с «малой экономикой»				
Гана	0,456	0,485	0,554	0,579
Гватемала	0,483	0,552	0,611	0,627
Иордания	0,623	0,705	0,743	0,748
Камерун	0,443	0,437	0,486	0,512
Лаос	0,397	0,462	0,539	0,575
Мавритания	0,373	0,442	0,488	0,506
Непал	0,384	0,451	0,531	0,548
Парагвай	0,579	0,623	0,668	0,679
Руанда	0,244	0,333	0,453	0,483
Уганда	0,308	0,393	0,473	0,483

Примечание. Жирным шрифтом выделены страны с высоким и очень высоким индексом человеческого развития по состоянию на 2014 г.

Источник. URL: <http://hdr.undp.org/en/composite/trends>

тической трансформации это крайне важно, так как позволяет сохранить высокий уровень социальной стабильности, своего рода «общественный договор», и не терять время на политические разногласия при совершенствовании институциональных условий макроконкурентоспособности. Такой договор является как ключевым результатом уникальной белорусской модели трансформации, так и его «страховкой» в периоды неблагоприятной экономической конъюнктуры. Несмотря на очевидную стагнацию основных экономических процессов в национальной экономике с 2015 г., очевидно, что благодаря накопленному социально-экономическому потенциалу и действующим институциональным механизмам уже в краткосрочной перспективе можно рассчитывать на возобновление положительной макроэкономической динамики. Если это будет сопровождаться оживлением мировой конъюнктуры и активизацией основных внешнеэкономических партнеров, в первую очередь Российской Федерации, то нельзя исключать и закрепления данных тенденций в средне- и долгосрочной перспективе. В конечном счете именно благодаря своему небольшому размеру белорусская экономика может отреагировать на неблагоприятные изменения внешних условий оперативнее, чем ее более крупные партнеры по интеграции, а благодаря политико-экономическим настройкам своей трансформационной модели – обеспечить долгосрочную эффективность необходимых преобразований.

Вместе с тем глобализация мирохозяйственных связей и стремительное развитие новых технологий, прежде всего информационных, не позволяют рассматривать указанные политико-экономические настройки заданными по умолчанию. В случае сохранения неблагоприятной ценовой конъюнктуры по основным позициям белорусского экспорта и промедления с восстановлением спроса на них со стороны основных торговых партнеров нашей страны неизбежно возникновение системных рисков, решение которых может быть связано с радикальными и непопулярными мерами социально-экономической политики. Они вполне могут соответствовать неоллибераль-

ным рекомендациям, но с точки зрения долгосрочной международной конкурентоспособности могут лишиться национальную экономику ее основных преимуществ – сохранения производственной составляющей, высокого уровня квалификации кадров, их социального обеспечения и как следствие – общественного согласия и стабильности. Для того чтобы структурные реформы, о которых в последнее время говорится довольно много, имели смысл, их следует рассматривать не как повторение ошибок трансформации (в особенности связанных с приватизацией), а прежде всего – как совершенствование методов управления на всех уровнях и особенно – в госсекторе. Кроме этого, с целью сохранения производственного характера национальной экономики (с учетом ее размера и открытости) необходимо уделять значительно больше внимания маркетингу, планированию и финансовым аспектам модернизации. Усиление конкуренции на традиционных рынках, постепенное переформатирование ключевых рынков так называемой «дальней дуги» основными субъектами международных экономических отношений (США, КНР, ЕС), неизбежное присоединение Беларуси к ВТО – все это ставит на повестку дня вопрос о необходимости действительных, а не мнимых структурных реформ, целью которых было бы повышение международной конкурентоспособности в рамках существующей политико-экономической модели, а не ее смена в угоду неоллиберальной доктрине, эпоха которой, очевидно, близится к завершению.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ (REFERENCES)

Давыдзенка А. 2007. Малая эканоміка і асноўныя падыходы да яе вызначэння. *Весты БДПУ*. Сер. 2. № 3. С. 80–83. [Davydzenka A. 2007. Small economy and main approaches to its definition. *Vestsi BDPU*. Ser. 2. No 3. PP. 80–83. (In Belarus)]

Кавешников Н. 2008. Малые и вредные? *Международные процессы: журнал теории международных отношений и мировой политики*. Т. 6. № 3(18). URL: <http://www.intertrends.ru/eighteenth/011.htm> [Kaveshnikov N. 2008. Small and noxious? *Mezhdunarodnyye protsessy: zhurnal teorii mezhdunarodnykh otnosheniy i mirovoi politiki*.

Vol. 6. No 3(18). URL: <http://www.intertrends.ru/eighteenth/011.htm> (In Russ.)]

Петровская Л., Шипук П. 1998. Модели открытой экономики. *Белорусский журнал международного права и международных отношений*. № 4. С. 89–92. [Petrovskaya L., Shipuk P. 1998. Models of open economy. *Belorusskii zhurnal mezhdunarodnogo prava i mezhdunarodnykh otnoshenii*. No 4. PP. 89–92. (In Russ.)]

Пилипенко И. 2005. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. Смоленск: Ойкумена. [Pilipenko I. 2005. *Competitiveness of nations and regions in world economy: theory, experience of small countries of Western and Northern Europe*. Smolensk: Oikumena. (In Russ.)]

Праневич А. 2016. Интеграционные объединения стран: проблемы и факторы конкурентной устойчивости в современной мировой экономике. *Белорусский экономический журнал*. № 1. С. 4–21. [Pranevich A. 2016. Integration associations of countries: problems and factors of competitive sustainability in the modern world economy. *Belorusskiy ekonomicheskii zhurnal*. No 1. PP. 4–21. (In Russ.)]

Aghion P., Howitt P. 1998. *Endogenous growth theory*. Cambridge, MA: MIT Press.

Alesina A., Spolaore E. 1997. On the number and size of nations. *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 112. No 4. PP. 1027–1056.

Armstrong H., Read R. 1998. Trade and growth in small states: the impact of global trade liberalization. *World Economy*. Vol. 21. No 4. PP. 563–585.

Balassa B. 1961. *The theory of economic integration*. Homewood: Richard D. Irwin.

Barro R., Sala-I-Martin X. 1995. *Economic growth*. New York: McGraw-Hill.

Basu K. 2016. Globalization of labor markets and the growth prospects of nations. *Policy Research Working Paper 7590*. Washington, D.C.: World Bank.

Best L. 1968. The model of a pure plantation economy. *Social and Economic Studies*. Vol. 17. No 3. PP. 283–326.

Briguglio L. 1995. Small island development states and their economic vulnerabilities. *World Development*. Vol. 23. No 9. PP. 1615–1632.

van den **Bulcke D., Verbecke A.** (Eds.) 2001. *Globalization and the small open economy*. Edward Elgar Publishing.

Damijan J. 2001. Main economic characteristics of small countries: some evidence. *Small countries in a global economy: new challenges and opportunities*, ed. by D. Salavatore, M. Svetlicic, J. Damijan. Basingstoke: Palgrave Macmillan. PP. 91–130.

Dunkerley J. 2015. Man of the people. The new Bolivia by *Financial Times*. 27 October. P. 5.

Easterly W., Rebelo, S. 1993. Fiscal policy and economic growth: an empirical investigation. *Journal of Monetary Economics*. Vol. 32. No 3. PP. 417–458.

Easterly W., Kraay A. 2000. Small states, small problems? Income, growth, and volatility in small states. *World Development*. Vol. 28. No 11. PP. 2013–2027.

Edwards C. 1960. Size of markets, scale of firms and the character of competition. *Economic consequences of the size of nations*, ed. by A. Robinson. New York: Stockton Press. PP. 117–132.

Faria A., Mauro P., Minnoni M., Zaklan A. 2006. The external financing of emerging market countries: evidence from two waves of financial globalization. *Working Paper 06/205*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.

Faruggia C. 1993. The special working environment of senior administrators in small states. *World Development*. Vol. 21. No 2. PP. 221–226.

Harden S. 1985. *Small is dangerous: micro states in a macro world*. London: Frances Pinter.

Hauner D., Kumar M. 2005. Financial globalization and fiscal performance in emerging markets. *Working Paper 05/212*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.

Khalaf N. 1971. *Economic implications of the size of nations: with special reference to Lebanon*. Leiden: Brill Archive.

Knight M. 1998. Developing countries and the globalization of financial markets. *Working Paper 98/105*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.

Kose M., Prasad E., Wei S.-J., Rogoff K. 2006. Financial globalization: a reappraisal. *Working Paper 06/189*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.

Kuznets S. 1960. The economic growth of small nations, in *Economic consequences of the size of nations*. New York: Macmillan. PP. 14–32.

Michealy M. 1962. *Concentration in international trade*. Amsterdam: North-Holland Publishing Company.

Pekkarinen J. 2003. Small open economies and vagaries of globalization United Nations University. UNU-WIDER. URL: <https://www.wider.unu.edu/publication/small-open-economies-and-vagaries-globalization>

Prasad E., Rogoff K., Wei S.-J., Kose M. 2003. Effects of financial globalization on developing countries. *Occasional Paper 220*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.

Robinson A. 1960. The size of the nation and the cost of administration. *Economic consequences of the size of nations*, ed. by A. Robinson. New York: Stockton Press. PP. 223–240.

Savage M. 2008. Iceland: dancing on the brink of bankruptcy. *The Independent*. 8 October. URL: <http://www.independent.co.uk/news/business/>

analysis-and-features/iceland-dancing-on-the-brink-of-bankruptcy-954587.html

Scitovsky T. 1964. International trade and economic integration as a means of overcoming the disadvantages of a small nation. *Papers on Welfare and Growth*. London: Allen & Unwin. PP. 111–120.

Snorasson S. 2012. *Asymmetric economic integration: size characteristics of economies, trade costs and welfare*. Heidelberg: Springer-Verlag.

Srinivisan T. 1986. The costs and benefits of being a small, remote, island, landlocked, or ministate

economy. *World Bank Research Observer*. Vol. 1. No 2. PP. 205–218.

Streeten P. 1993. The special problems of small countries. *World Development*. Vol. 21. No 2. PP. 197–202.

Taglioni D., Winkler D. 2016. *Making global value chains work for development*. Washington, DC: World Bank.

Young A. 1928. Increasing returns and economic progress. *The Economic Journal*. Vol. 38. No 125. PP. 537–542.

In citation: *Belorusskii Ekonomicheskii Zhurnal*. 2016. No 4. P. 37–49.

Belarusian Economic Journal. 2016. No 4. P. 37–49.

SMALL OPEN ECONOMY IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Vyacheslav Yaroshevich¹

Author affiliation: ¹International University «MITSO» (Minsk, Belarus).

Corresponding author: Viacheslav Iaroshevich (v.yarashevich@mitso.by).

ABSTRACT. The paper discusses the main approaches to determining the parameters of a small open economy. Suggested are various options of classifying the countries with such economic systems. The study of the political and economic aspects of various regions' development leads to the conclusion about insufficient substantiation of referring relatively medium sized West-European countries to the category of small. Many former socialist countries, which have a small open economy, are quite different from most other countries with similar economic parameters. These differences determine not only the nature of the impact of globalization on the former socialist countries, including the Republic of Belarus, but also on the prospects for their sustainable socio-economic development in the long term.

KEYWORDS: small open economy, globalization, transformation, competitiveness.

JEL-code: F40, F12, F63.

Received 7.06.2016

