

## Внешнеэкономические факторы модернизации стран Магриба

© Турсунов С. П.<sup>a</sup>, 2022

<sup>a</sup> Московский государственный университет им. М.В.Ломоносова, Москва, Россия  
ORCID ID: 0000-0003-3197-9672; sturs@rambler.ru

**Резюме.** В эпоху глобализации вопросы экономического развития, включая модернизацию экономики, невозможно изучать в отрыве от внешнеэкономического контекста. Именно изучению этого контекста применительно к странам Магриба, а именно Алжиру, Марокко и Тунису, и посвящена настоящая статья.

Магриб в мировой экономике занимает место источника сырья и производителя промежуточных товаров для транснациональных компаний, что во многом определяется тесными связями с Францией и Евросоюзом в целом. В последние десятилетия все три страны приняли меры, чтобы открыть свой рынок для внешнеэкономических связей, включая либерализацию торговли и движение капиталов. Несмотря на то, что это было сделано не только в отношении стран Европы, но также Африки, арабских стран и мира в целом, в конечном итоге это увенчалось лишь ещё большим углублением связей с северными соседями по Средиземноморью.

Этот процесс представляет собой интерес с точки зрения того, насколько в реальности оказывается позитивное влияние на экономическое развитие вследствие укрепления контактов с промышленно развитыми странами с высоким уровнем дохода, особенно в части увеличения экспорта и технологического трансфера. Современные внешнеэкономические показатели свидетельствуют о том, что это воздействие не столь однозначно. Подробному рассмотрению этих вопросов применительно к Магрибу и посвящена настоящая статья.

**Ключевые слова:** Магриб, Северная Африка, Марокко, Алжир, Тунис, торговля, инвестиции, миграция

**Для цитирования:** Турсунов С.П. Внешнеэкономические факторы модернизации стран Магриба. *Азия и Африка сегодня*. 2022. № 7. С. 64-70. DOI: 10.31857/S032150750017881-1

## Modernization of Maghreb countries in the context of external economic relations

© Sergey P. Tursunov<sup>a</sup>, 2022

<sup>a</sup> Moscow State University, Moscow, Russia  
ORCID: 0000-0003-3197-9672; sturs@rambler.ru

**Abstract.** The article analyses how Maghreb countries' involvement into the global economy, international trade and investment activity, particularly with France and European Union in general, affects their attempts to modernize their economy and to what extent they are efficient. Algeria, Morocco and Tunisia have made many steps towards closer integration with Europe, along with certain measures aimed at loosening the barriers for trade with the African continent, including trade relations inside Maghreb itself. However, their economies still hugely rely on the demand of the European market and foreign direct investments coming from the North of the Mediterranean Sea. Another point of great importance is the migration from these countries to EU, which also has a serious impact on their economic development.

While liberation of trade and strengthening ties with the developed countries were expected to boost the local economies, improve their technological level through fostering production activity, and induce knowledge spill from multinational corporations to North African companies, the actual result yet does not seem so bright. Currently, Maghreb countries are stuck at their role of either exporters of crude materials like Algeria, or outsource producers of spare parts for particular European high-tech manufacturers who seek here cutting production costs by using the opportunity of paying lower salaries than in developed countries.

The role of three Maghreb countries in international economy is, however, significantly different, although they are all dependent on their ties with their former common colonial metropole, France. Investigation of the factors that curb getting benefits from the involvement in global economic activity, as well as nuances of economic development in each of the three countries inside the international context, is the focus of the article.

**Keywords:** Maghreb, North Africa, Morocco, Algeria, Tunisia, trade, investments, migration

**For citation:** Sergey P. Tursunov. Modernization of Maghreb countries in the context of external economic relations. *Asia and Africa today*. 2022. № 7. Pp. 64-70. (In Russ.). DOI: 10.31857/S032150750017881-1

## ВВЕДЕНИЕ

Экономическое развитие, а тем более модернизация любой страны в большой степени зависит от внешнеэкономического контекста. Критическое значение могут иметь конъюнктура на мировых рынках, условия внешней торговли, международное движение капитала и рабочей силы.

В этой связи определяющими для экономик Алжира, Марокко и Туниса факторами являются:

- сырьевая либо промежуточная роль производителей комплектующих всех трёх стран в мировых производственных цепочках;
- географическое положение в непосредственной близости к странам Евросоюза, задающее соответствующий внешнеэкономический вектор;
- исторически тесные связи с Францией;
- вовлечённость в интеграционные объединения как с Европой, так и на Африканском континенте;
- распространение французского языка, который определяет также основное направление эмиграции из стран Магриба.

## ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ

Устойчивое экономическое развитие, как правило, требует диверсификации хозяйства и повышения производительности, что предполагает создание новых мощностей в разных отраслях обрабатывающей промышленности.

Потенциально экономика стран Магриба может развиваться за счёт внутреннего спроса. Так как все три страны отличаются низкой его платёжеспособностью (в Алжире и Марокко - 30%, а в Тунисе 18% населения находятся ниже международного уровня бедности - их уровень потребления не превышает \$5,5 в день)<sup>1</sup>, то для возможной стратегии развития за счёт внутреннего рынка наибольшей перспективой обладает производство недорогих товаров массового потребления, т.е., в первую очередь, лёгкая и пищевая промышленность. Для наибольшего успеха такой стратегии нужен большой объём рынка и доступ к дешёвым ресурсам.

Этим критериям в наибольшей степени соответствует Марокко, сравнительно крупная страна с 36-миллионным населением и значительными сельскохозяйственными ресурсами. В Алжире земельные ресурсы для сельского хозяйства многократно скуднее, а Тунис - страна относительно небольшая, и внутренний рынок в ней гораздо уже.

В отличие от ориентации на внутренний рынок, стратегия развития за счёт экспорта выглядит намного более перспективной для всего Магриба, учитывая, что во многих отраслях, особенно высокотехнологичного сектора, страны региона останутся на протяжении долгого времени неизбежно зависимы от импорта, будучи при этом вынуждены удерживать торговый баланс на уровне, приемлемом для финансовой стабильности. Плюсы такого подхода заключаются в потенциально огромном рынке сбыта, главный же минус - необходимость противостоять острой конкуренции с сильнейшими игроками.

Все три страны отличаются по роли, которую они играют в мировой торговле. Если Алжир является поставщиком преимущественно топливного сырья, то Марокко экспортирует промышленные и сельскохозяйственные товары, а Тунис - в подавляющем большинстве промышленную продукцию. При этом наиболее сложные товары экспортируются не национальными компаниями стран Магриба, а иностранными корпорациями.

Структура экспорта Туниса и Марокко выглядит довольно разнообразно, и по ней можно было бы предположить, что перед этими странами открываются большие перспективы индустриального развития: это и пищевая промышленность, и текстиль, и химическая отрасль, и даже машиностроение, включая высокотехнологичные товары. Однако такая картина возникает, только если судить на основании статистики по широким товарным группам. На самом же деле, если детализировать номенклатуру, то по каждой группе доминируют одна-две очень узких отрасли.

Так, почти весь машиностроительный экспорт Марокко (около трети всего экспорта) состоит из личных автомобилей, авиационных запчастей и связанного с ними электрооборудования. При этом и в авиационной, и в автомобильной отрасли доминируют французские корпорации: автомобилестроение практически полностью представлено транснациональными конгломератами *Renault-Nissan* и *Stellantis* (до 2021 г. - *PSA Group* или *Peugeot-Citroën*), а производство авиатехники концентрируется в иерархической сети поставщиков французской компании по строительству аэрокосмических двигателей *Safran Group*. Марокканских автопроизводителей, как и тех, кто выпускает авиадвигатели, не существует вообще, только

<sup>1</sup> World Development Indicators, World Bank. <https://data.worldbank.org/> (accessed 01.12.2021)

производители запчастей. Но даже в этих узких группах доминируют 1-2 конкретных вида товара: так, почти половина поставок электрооборудования, четверть машиностроительной продукции и 7% всего экспорта приходится ровно на один вид - системы зажигания для транспортных средств<sup>2</sup>. Собственно марокканские ниши экспорта, т.е. та его часть, в которой доминируют национальные компании - это поставки рыбы, фруктов и овощей, фосфатных удобрений и одежды (см. табл. 1).

Географически почти все эти крупные группы отраслей привязаны к европейскому рынку. В среднем, за 2015-2020 гг. 70-80% поставок рыбы, овощей, фруктов и одежды приходились на Европу. «Европейские» отрасли по естественным причинам тоже нацелены на неё: туда направляется подавляющее большинство экспортируемого электрооборудования, автомобилей и в целом машиностроения. Единственная крупная отрасль, которая не привязана к северным соседям, это химическая: на рынки европейских стран поставляется лишь 21% марокканских химикатов - практически столько же, сколько в Латинскую Америку или Африку.

Таблица 1. Структура экспорта Марокко  
Table 1. Breakdown of Moroccan exports

| Отрасль                            | Средняя доля от общего экспорта в 2015-2020 гг., % | Средняя доля товаров соответствующей отрасли, экспортируемых в Европу, в 2015-2020 гг., % |
|------------------------------------|----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Машиностроение</b>              | 33                                                 | 84                                                                                        |
| - Автомобилестроение               | 11                                                 | 85                                                                                        |
| - Производство электрооборудования | 16                                                 | 85                                                                                        |
| - Производство авиазапчастей       | 3                                                  | 85                                                                                        |
| <b>Химическая промышленность</b>   | 16                                                 | 21                                                                                        |
| - Фосфатные удобрения              | 13                                                 | 22                                                                                        |
| <b>Текстильная промышленность</b>  | 17                                                 | 88                                                                                        |
| <b>Плодоовощная продукция</b>      | 11                                                 | 89                                                                                        |
| <b>Рыбное хозяйство</b>            | 7                                                  | 69                                                                                        |

Составлено по: UNCTADStat.

Структура тунисского экспорта несколько более равномерна, хотя отраслевые направления в целом похожи на марокканские. Основные экспортные отрасли - машиностроение, текстиль, продукты питания, химикаты и топливо. Однако более трети продукции, которая формально относится к машиностроению, фактически приходится на поставки проводов и кабелей (в основном автомобильных), что составляет 15% всего экспорта (а в сумме на электрооборудование приходится 22%)<sup>3</sup>.

Но надо отметить, что, в отличие от Марокко, в Тунисе в технологически сложных секторах гораздо шире представлены местные производители. Например, на мировой рынок уже вышла продукция тунисских производителей телекоммуникационного оборудования (4% национального экспорта)<sup>4</sup>. В этой сфере особо стоит отметить компании *Vega Group*, выпускающую телевизоры и планшеты, и *Evertex*, создавшую одноимённую марку мобильных телефонов, а также планшетов. В лидирующей экспортной отрасли, электротоварах, тоже доминируют тунисцы. Особенно это касается производства электрокабелей, где следует выделить уже фактически ставшую транснациональной корпорацию *Elloumi Group*, выпускающую автомобильную электрику (её крупнейшие активы - *Chakira Cables* и *Coficab*), и *Tunisie Cables*. Разумеется, иностранные компании, особенно французские, на тунисском рынке тоже присутствуют: это и *Stelia Aerospace*, и *Safran*, и *Lacroix Electronics*, и производитель автозапчастей *Valeo*, и многие другие<sup>5</sup>. Однако сам факт наличия национальных фирм, которые производят довольно сложную конечную продукцию и имеют заметную долю экспорта, заслуживает внимания.

Географически, правда, товарный поток из Туниса тоже привязан к Европе. Доля этого региона в географическом распределении экспорта варьируется от 86% до 95% для машиностроения, производства одежды и продуктов питания (см. табл. 2). Главные импортёры тунисских товаров - Франция, Италия и

<sup>2</sup> World Integrated Trade Solution, World Bank. <https://wits.worldbank.org/> (accessed 05.11.2021)

<sup>3</sup> Ibidem.

<sup>4</sup> Trade Indicators, UNCTADStat, UNCTAD.

<sup>5</sup> French multinational companies in the Maghreb and the Mashreq: a haven for trade liberalisation and investment. L'Association internationale de techniciens, experts et chercheurs (AITEC), Paris, 2014, p. 21

Испания<sup>6</sup>. В связи с этим стоит учитывать, что Тунис является в значительной степени офшором для компаний из ЕС, которые за счёт льготных условий инвестирования, торговли и низкой стоимости рабочей силы выпускают здесь товары на экспорт как обратно в Евросоюз, так и в другие регионы.

Таблица 2. Структура экспорта Туниса  
Table 2. Breakdown of Tunisian exports

| Отрасль                           | Средняя доля от общего экспорта в 2015-2020 гг., % | Средняя доля товаров соответствующей отрасли, экспортируемых в Европу в 2015-2020 гг., % |
|-----------------------------------|----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Машиностроение</b>             | 37                                                 | 86                                                                                       |
| -Электрика и электроника          | 22                                                 | 90                                                                                       |
| <b>Текстильная промышленность</b> | 19                                                 | 95                                                                                       |
| <b>Пищевая продукция</b>          | 11                                                 | 85                                                                                       |

Составлено по: UNCTADStat.

В наименьшей зависимости от европейского потребителя находится Алжир - лишь 65,5% его экспортных товаров поставляются в страны Европы. Но есть два важных нюанса. Во-первых, Алжир при большем ВВП и более многочисленном населении обладает меньшими объёмами экспорта, чем Марокко. Во-вторых, 91% этого экспорта - газ, нефть и нефтепродукты. Ещё около 7% приходится на неорганические химикаты. Из последних же 45% поставляется в Чили и лишь 42% - в разные страны Европы<sup>4</sup>.

Таким образом, из трёх стран хоть какой-то самостоятельный потенциал экспорта обрабатывающей промышленности за счёт экспорта можно наблюдать только у Туниса. В Марокко все экспортёры технологически сложных товаров жёстко встроены в производственные цепочки конкретных иностранных корпораций, а в Алжире таковые вообще почти отсутствуют.

Все три страны при этом ориентированы на европейские рынки, и чем выше добавленная стоимость продукции, тем больший её процент поставляется на север. Такая привязка имеет свои плюсы, прежде всего большой и платежеспособный рынок, но её потенциал ограничен.

Во-первых, в последние два десятилетия замедлились темпы роста европейской экономики, что неизбежно отразилось на динамике спроса на рынках. За 12 лет с предкризисного 2007 г. до предкоронавирусного 2019 г. подушевой ВВП в Европейском союзе вырос лишь на 10%. В приоритетных для Магриба странах динамика была ещё хуже: во Франции рост составил 7%, в Испании - 3%, Италия вообще испытала падение на 14%. Население, как и в других развитых странах, растёт достаточно медленными темпами: по 4,6% за тот же срок во Франции и Испании и 1,8% - в Италии<sup>7</sup>.

По этим фундаментальным причинам совокупный спрос на европейском рынке не может расти быстрыми темпами без появления новых отраслей. Таковыми в начале 2000-х гг. были сферы, связанные с компьютерными технологиями, интернетом и телекоммуникациями. Однако к концу 2010-х гг. потенциал их роста был уже во многом исчерпан. Молодые магрибинские компании, прежде всего, тунисские, не производят принципиально новой продукции. Фирмы в области IT, которые сейчас пытаются проникнуть на международные рынки, уже вынуждены сталкиваться с очень большой конкуренцией. Особенно это касается Европы, где из конкурентных преимуществ магрибинцы могут предложить лишь более низкую цену, что для европейцев не является таким важным фактором, как для более бедных регионов. Окно возможностей быстрой экспансии в этих сферах уже закрыто, и успеть попасть в него у Магриба практически не было никакой возможности в силу отсутствия в нужное время критической массы квалифицированных кадров и промышленного потенциала.

Сейчас это пока ещё возможно, если ориентироваться на рынки других регионов, но значительного потенциала всё ещё нет, а существующий ориентирован на Европу с сомнительными перспективами.

## ПИИ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПЕРЕВООРУЖЕНИЕ

Ещё один важный аспект внешнеэкономической деятельности, который может способствовать модернизации, помимо развития торговли, - это, безусловно, международное движение капиталов. Прежде всего, речь идёт о прямых иностранных инвестициях (ПИИ) и их влиянии на повышение производительности, трансфер знаний и технологий. Связь между ними неоднократно обнаруживалась в самых разных ре-

<sup>6</sup> Trade Indicators, UNCTADStat, UNCTAD.

<sup>7</sup> World Development Indicators, World Bank...

гионах мира и её существование в принципе можно считать вполне надёжным фактом. Существует ли она в каждом конкретном случае и, например, в случае Магриба - уже менее однозначный вопрос.

Механизмы обмена знаниями при инвестировании также давно являются предметом исследований [1]. В англоязычной литературе выражение «*knowledge spillover*» (переток знаний) уже стало устойчивым термином. Выделяется т.н. «вертикальный» и «горизонтальный» переток между фирмами. В первом случае обмен технологиями и профессиональными навыками происходит на разных этапах одной производственной цепочки, т.е. между компаниями, участвующими в цепях поставок, а также при создании дочерних и совместных предприятий. Во втором случае - между компаниями, производящими сходную готовую продукцию посредством демонстрационного эффекта, обмена кадрами и стимулирования собственных разработок за счёт конкуренции [2; 6].

Эти два вида тесно связаны с разделением ПИИ, соответственно, на горизонтальные и вертикальные: первые нацелены на экспансию на том рынке, куда компания инвестирует, а вторые - на использование более дешёвых ресурсов в других странах и производство для дальнейшего экспорта. Наиболее эффективным механизмом перетока знаний считается горизонтальный: фирма, намеренная вступить в конкуренцию с местными производителями, должна компенсировать недостатки своего иностранного происхождения (отсутствие опыта на местном рынке, незнание особенностей и пр.) более высоким технологическим уровнем. При вертикальном инвестировании дочерним компаниям передаётся лишь часть имеющихся технологий, необходимая для производства конкретных промежуточных товаров или комплектующих [3]. Тем не менее, горизонтальная модель развивающимся странам, как правило, недоступна в силу того, что некому конкурировать с иностранцами.

В случае Алжира, Марокко и Туниса привлечение иностранных инвестиций тесно связано с расширением торгового сотрудничества, ибо, как уже отмечалось выше, иностранные компании, прежде всего европейские и особенно - французские, приходят в Магриб, чтобы производить там комплектующие, а потом экспортировать обратно и в другие страны. Поэтому введение мер по поддержке инвестиций сопровождалось снижением внешнеторговых барьеров, чтобы удешевить для инвесторов поставки на внешние рынки. И в тесной связи с интеграционными процессами между Северной Африкой и Евросоюзом инвестиционное сотрудничество также движется в европейском направлении.

Иностранные инвесторы в странах Магриба присутствуют в самых разных отраслях: пищевая промышленность (например, *Nestle*), нефте- и газодобыча (*Europa Oil & Gas*), альтернативная энергетика (*Total* и многие другие), аэрокосмическое производство (*Safran*, *Lacroix*, *Stelia* и др.), автомобилестроение (*Renault*, *Stellantis*), а также текстиль, химическая промышленность и др. Производители наиболее высокотехнологичной продукции ориентированы на внешний рынок.

Для Магриба, очевидно, характерен вертикальный механизм инвестирования: иностранные компании создают на территории стран региона дочерние предприятия для снижения издержек и дальнейшего экспорта. В отраслях, связанных с производством технически сложных товаров, на местных рынках у иностранцев нет конкурентов. Соответственно, горизонтальные механизмы обмена квалифицированной рабочей силой и конкурентного стимулирования не работают. Вертикальные в отношении обмена технологиями также работают в ограниченном режиме, поскольку иностранные фирмы, в основном, создают не совместные, а чисто дочерние предприятия и организуют цепочки поставок.

При этом важно иметь в виду, что работы, производимые на мощностях, размещённых иностранными компаниями в странах Магриба, имеют, в основном, сборочный характер и в большинстве своём не требуют высокой квалификации работников. Таковы, например, производство авиадеталей в Марокко и Тунисе, автомобилей - в Марокко и другие отрасли промышленности.

Отдельной проблемой является то, что опыт и знания, заимствованные при производстве деталей для каких-то конкретных товаров, не всегда могут быть применимы для переориентации или создания собственного производства. Технологии создания комплектующих не только привязаны к внутрикорпоративным стандартам, но и защищены интеллектуальными правами.

Модернизационный эффект вертикального перетока знаний также требует весьма сложного и детального исследования на предмет того, насколько знания, полученные при производстве комплектующих для конкретных товаров, защищённых интеллектуальными правами, (например, автомобилей или авиадвигателей) могут быть применены для создания новой, собственной продукции. Особенно это касается автомобильной и аэрокосмической отраслей, что важно для Марокко и отчасти - Туниса.

И, конечно, проблемой остаётся сам по себе небольшой объём ПИИ (см. табл. 3). У стран Магриба был период инвестиционного бума, но он был недолгим и пришёлся на нулевые годы. В Тунисе за последние полвека был только один такой период, когда приток прямых инвестиций стабильно превышал 3% ВВП. Он продлился лишь 5 лет, с 2006 по 2010 гг. В Марокко было только два таких периода - 2006-2007 и 2013-2015 гг., а также наблюдался крупный приток в 2001 и 2003 гг. (в Алжире такового не было вовсе).

Таблица 3. Приток прямых иностранных инвестиций в страны Магриба в 2020 г.  
Table 3. Inflow of Foreign direct investments to Maghreb countries

|         | Объём притока ПИИ, \$ | Объём притока ПИИ, % ВВП |
|---------|-----------------------|--------------------------|
| Алжир   | 1,76 млрд             | 0,8                      |
| Марокко | 1,13 млрд             | 1,5                      |
| Тунис   | 592 млн               | 1,4                      |

Составлено по: World Development Indicators, World Bank...

Но для существенного влияния на модернизацию экономики этого недостаточно. Для наглядности, можно провести сравнение с другими развивающимися странами, которые добились большего успеха на пути индустриализации и модернизации, привлекая иностранные инвестиции. Например, за те же полвека в Малайзии было несколько таких периодов, в т.ч. по 7, 10 и 12 лет. В КНР он длился 21 год, с 1993 по 2013 гг. лишь с двумя перерывами по году. Во Вьетнаме он не прекращался с 1991 г., т.е. уже 30 лет, и если в начале периода эта страна была втрое беднее Туниса по душевому ВВП (\$1736 против \$5889, соответственно), то к 2020 г. отставала лишь на 18% (\$8200 против \$10260)<sup>8</sup>.

Правда, нужно упомянуть, что страны Магриба в большей степени, чем восточно- и юго-восточноазиатские, пострадали от пандемии коронавируса. Если, например, в Китае и Вьетнаме даже в 2020 г. наблюдался положительный рост, то и Алжир, и Марокко, и Тунис испытали спад. Во многом, это связано с более сильной зависимостью от экономических связей с Европой, подвергшейся строгим ограничениям, а также потерей доходов от туризма и уменьшением свободы миграции.

Объёмы прямых иностранных инвестиций в Магрибе остаются низкими по многим причинам, связанным с не самым благоприятным инвестиционным климатом. Среди их конкурентных преимуществ - логистические удобства географической близости к Европе, участие в интеграционных соглашениях, упрощающих экспорт, и более дешёвая рабочая сила, чем в развитых странах. С другой стороны, эта рабочая сила имеет низкую квалификацию (в среднем по трём странам, уровень грамотности в 2020 г. не превышал 80%)<sup>9</sup>, а институциональная среда характеризуется невысоким уровнем лёгкости ведения бизнеса и сравнительно высокой коррупцией (Тунис и Марокко во второй полусотне мировых рейтингов, Алжир - в третьей)<sup>9</sup>.

### МИГРАЦИЯ И «УТЕЧКА МОЗГОВ»

Пожалуй, главным внешнеэкономическим аспектом, который тормозит модернизацию Магриба, является массовая эмиграция в Европу. В арабоязычном общественном дискурсе и СМИ ситуация в регионе вполне однозначно характеризуется как «утечка мозгов» («миграция мозгов», если переводить с арабского буквально). За рубежом в 2019 г. только по официальным данным проживали более 3 млн выходцев из трех стран Магриба: 1,6 млн из Марокко (31% из них - во Франции, 39% - в Испании и Италии), 1 млн - из Алжира (79% - во Франции), 450 тыс. - из Туниса (51% - во Франции)<sup>10</sup>.

Большинство эмигрантов в качестве основных причин для переезда называли экономические, причём таковых меньше всего в Марокко - самой бедной стране из трёх<sup>11</sup>. И больше всего мечтают эмигрировать именно обладатели высшего образования - это показывают опросы общественного мнения. Более половины выпускников вузов во всех трёх странах хотели бы переехать, тогда как в целом по каждой стране процент желающих находится в пределах 35-45% [7]. Несмотря на это, те, кому удалось эмигрировать, в среднем обладают более низким уровнем образования, чем те, кто остался на родине: так, лишь 24% переехавших тунисцев были выпускниками высших учебных заведений<sup>12</sup>, в то время как среди оставшихся их больше - 32%. То есть, фактически, мигранты, в среднем, менее образованны, чем те, кто не уезжает (по Алжиру и Марокко аналогичных актуальных данных нет).

Принимая во внимание, что большинство мигрантов всё же имеют низкий уровень образования, можно было бы заключить, что проблема «утечки мозгов» стоит не так уж и остро. Но ситуация меняется, если

<sup>8</sup> World Development Indicators, World Bank...

<sup>9</sup> Doing Business 2020, Corruption Perception Index 2020.

<sup>10</sup> 2019. <https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/index.asp> (accessed 20.11.2021)

<sup>11</sup> 79% тунисцев, 64% алжирцев и 55% марокканцев. См.: <https://www.kas.de/documents/282499/282548/Migration+in+the+Middle+East+and+North+Africa+Report+KAS+PolDiMed+Survey.pdf/aec38c1f-bcf4-a58d-fe93-ac33db2d9228?version=1.0&t=1616675653756> (accessed 20.11.2021)

<sup>12</sup> [https://www.oecd-ilibrary.org/sites/9789264308855-fr/1/2/3/index.html?itemId=/content/publication/9789264308855-fr&\\_csp\\_=043c874bee30a43b667048b013ecb1e3&itemIGO=oecd&itemContentType=book](https://www.oecd-ilibrary.org/sites/9789264308855-fr/1/2/3/index.html?itemId=/content/publication/9789264308855-fr&_csp_=043c874bee30a43b667048b013ecb1e3&itemIGO=oecd&itemContentType=book) (accessed 20.11.2021)

рассматривать более детально отдельные отрасли. Так, наблюдается массовый отток специалистов в области информационных и компьютерных технологий, поскольку зарплаты в Европе и Северной Африке отличаются многократно не в пользу последней<sup>13</sup>. Для модернизации в контексте информационной революции это критично.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Взаимодействие с внешним миром для стран Магриба на сегодняшний день складывается не в пользу экономической модернизации, если иметь в виду изменение структуры хозяйства, диверсификацию производства, создание отраслей с высокой добавленной стоимостью, технологическое перевооружение и повышение производительности.

Очень двойственное влияние оказывает европейский фактор. С одной стороны, исторические связи и интеграция с Европой открывают определённые возможности для торговли и привлечения инвестиций с сопутствующими перспективами заимствования знаний и технологий. С другой стороны, возможности технологического обмена ограничены в силу отраслевых особенностей и вертикальной структуры инвестирования. Кроме того, географическая близость к Европе и распространение французского языка играют злую шутку с магрибинскими странами: миграция становится слишком доступной возможностью для многих местных жителей, тогда как условия труда на их родине абсолютно неконкурентоспособны ни с одной европейской страной.

Что касается внешнеторговой ориентации на Европу, то и она имеет свои недостатки, в числе которых невозможность для производителей технически сложной продукции конкурировать с европейскими аналогами, обладающими преимуществами и по качеству, и по соответствию стандартам Евросоюза, и по знанию рынка. Североафриканские производители на европейском поле не могут предложить ничего, кроме более низкой цены.

Всё это закрепляет за Магрибом статус региона, который вовлечён в мировую экономику на правах источника сырья либо промежуточного звена транснациональных производственных цепочек.

## ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

1. Krugman P. Increasing Returns and Economic Geography. *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol. 99(3), 1991, pp. 483-499.
2. Javorcik B. and Spatareanu M. Does it matter where you come from? Vertical spillovers from foreign direct investment and the origin of investors. *Journal of Development Economics*, № 96, issue 1, 2011, pp. 126-138.
3. Driffeld N., Love, J. Linking FDI motivation and host economy productivity effects: conceptual and empirical analysis. *Journal of International Business Studies*, № 38, 2007, pp. 460-473.
4. Kireyev A., Nandwa B., Ocampos L., Sarr B., Al Amine R., Auclair A., Cai Y., Dauphin J. Economic Integration in the Maghreb: An Untapped Source of Growth. *IMF Departmental Paper* No. 19/01, 2019.
5. Квашнин Ю. Южный вектор стратегии ЕС: позиции, приоритеты, инструментарий. *Мировая экономика и международные отношения*, 2012, № 11, с. 121-126  
Kvashnin Yu. Southern Direction of the EU strategy. *World Economy and International Relations*. 2012, No. 11, pp. 121-126. (In Russ.).
6. Kaiser U. Measuring knowledge spillovers in manufacturing and services: an empirical assessment of alternative approaches. *Research Policy*, vol. 31, Issue 1, 2002, pp. 125-144.
7. Who is considering migrating from the Middle East and North Africa? *Arab Barometer*, 2019. <https://www.arabbarometer.org/ar/2019/12/5805/> (accessed 20.11.2021)

## ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Турсунов Сергей Павлович, аспирант кафедры международных экономических отношений Института стран Азии и Африки МГУ им. М.В.Ломоносова, Москва, Россия.

Sergey P. Tursunov, Post-graduate student, Department of International Economic Relations, Institute of Asian and African Studies, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia.

Поступила в редакцию  
(Received) 02.01.2022

Доработана после рецензирования  
(Revised) 20.04.2022

Принята к публикации  
(Accepted) 17.06.2022

<sup>13</sup> <https://www.universityworldnews.com/post.php?story=20210421131853553> (accessed 25.11.2021)